

Министерство образования Республики Беларусь
Белорусский государственный университет
Экономический факультет
Кафедра корпоративных финансов

Финансовый механизм в Республике Беларусь:
проблемы и пути совершенствования

Сборник научных статей

Минск
2022

УДК 336.02(476)(082)
Ф 591

Решение о депонировании вынес:
Совет экономического факультета
31.05.2022 г., протокол № 9

Редакционная коллегия:
канд. экон. наук, доцент И.П. Деревяго,
канд. экон. наук, доцент Н.А. Мельникова,
канд. экон. наук, доцент Т.Г. Струк.

Рецензенты:

Т. А. Вerezубова, доктор экономических наук, профессор (заведующий кафедрой финансов Белорусского государственного экономического университета);

Т. И. Глеба, кандидат экономических наук, доцент (доцент кафедры международной политической экономики Белорусского государственного университета).

Финансовый механизм в Республике Беларусь: проблемы и пути совершенствования : сб. научных статей / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов ; [редкол.: И. П. Деревяго, Н. А. Мельникова, Т. Г. Струк]. – Минск : БГУ, 2022. – 135 с. : ил. – Библиогр. в тексте.

В статьях, вошедших в сборник, рассматриваются вопросы поиска новых, более действенных финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений, соответствующих современному этапу экономического развития страны. Они могут быть полезны как научным работникам и студентам экономических специальностей вузов, так и специалистам органов государственного управления.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Бабаев М., Зайцева О. В., Кунцевич В. П. МЕТОДИКА ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА МАКРОУРОВНЕ.....	6
Бачурин А.С., Мельникова Н.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	11
Волкова Е.К. УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫМ БАЛАНСОМ СТРАНЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА.....	17
Голубицкая А.А., Мельникова Н.А. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ.....	34
Грищенко А.Д., Мельникова Н.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ США И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	40
Делендик А.Д., Струк Т.Г., Мельникова Н.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ИСТОЧНИКИ, ЗНАЧЕНИЕ, ФАКТОРЫ РОСТА.....	47
Ли Сюйшо, Мельникова Н.А. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	52
Сакун М.О., Мельникова Н.А. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	59
Сайэргэлинь, Мельникова Н.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БАНКА И СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ.....	65

Соловей Д.В., Струк Т.Г. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	69
Сюй Цянь, Струк Т.Г. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ.....	78
Фань Сыной, Струк Т.Г. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ БАНКА.....	82
Хоу Чживэй, Струк Т.Г. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И КИТАЕ.....	92
А.В. Цедик, Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ.....	104
Чжан С., Зайцева О. В., Кунцевич В.П. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	112
Чжан Юйвэнь, Струк Т.Г. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	116

ВВЕДЕНИЕ

Вниманию читателей предлагается ставший уже традиционным сборник научных статей сотрудников кафедры корпоративных финансов экономического факультета Белорусского государственного университета, и студентов-выпускников 2022 года. Материалы, представленные в нем, были подготовлены в процессе руководства выполнением дипломных работ и магистерских диссертаций студентами, обучавшимися в университете по специальностям «Финансы и кредит» и «Финансы, денежное обращение и кредит». Тематика большинства из них связана с совершенствованием финансового механизма национальной экономики.

Статьи, вошедшие в сборник, охватывают широкий круг проблем – от управления платежным балансом страны до улучшения инвестиционного климата. Значительное место отведено мерам, направленным на укрепление финансового состояния субъектов хозяйствования. В частности, рассмотрены вопросы совершенствования ценообразования, улучшения финансовых результатов организаций, относящихся к различным видам деятельности, повышения их финансовой устойчивости.

Отличительной чертой сборника является наличие материалов, связанных с изучением опыта Китайской Народной Республики в финансовой сфере, подготовленных при непосредственном участии китайских студентов.

Редакционная коллегия выражает уверенность, что для выпускников экономического факультета – соавторов статей участие в их подготовке будет первым шагом к научной деятельности в экономической сфере.

Бабаев М., студент,
Зайцева О. В., студент,
Кунцевич В. П., ст. преподаватель

МЕТОДИКА ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА МАКРОУРОВНЕ

Налог как форма принудительного изъятия части совокупного дохода общества в бюджет государства отражает все достоинства и недостатки конкретной экономической модели и конкретной системы государственного устройства и управления.

Измерителем качества налоговой системы в целях эффективного государственного налогового планирования и регулирования может служить уровень налоговой нагрузки. В связи с этим центральной макроэкономической проблемой любого государства становится определение границ оптимального размера налоговой нагрузки.

В нынешний период налогообложение рассматривается как инструмент для достижения экономического роста, но в последние годы эмпирические исследования показывают относительно слабое влияние изменений в налогообложении на экономическое развитие. Это доказывает, что во многих государствах величина налоговых изъятий уже находится на уровне близком к оптимальному. Потому оценку тяжести налогообложения в настоящее время достаточно часто используют как своеобразный индикатор социально-экономических процессов. Вместе с тем, ее применение в качестве средства государственного менеджмента недооценено.

В зависимости от масштаба исследования результат от взимания налогов может определяться как по отдельным хозяйствующим субъектам или их группам (например, в разрезе отраслей экономики), так и по экономике в целом. На макроуровне отрицательная составляющая влияния налогообложения связана с неэффективным государственным управлением, в основе которого лежат нерациональное использование налоговых доходов, несоразмерный целям государственной политики объем налоговых преференций, подрывающий принцип справедливого распределения общественного богатства, административные барьеры, ограничивающие развитие бизнеса, и прочее. Для оценки налоговой нагрузки применяется достаточное количество методик, в основе которых лежит использование различных показателей в качестве базовых факторов.

Вариативность методических подходов дает возможность использования налоговой нагрузки как для целей сопоставления, так и для выработки отдельных направлений государственной налоговой политики, что и позволяет называть этот показатель важным индикатором определенных происходящих в обществе процессов. Практика его применения для оценки результатов от принятия конкретных управленческих решений не столь велика. В условиях либерализации бизнеса в Республике Беларусь вопрос повышения

эффективности деятельности государственных органов звучит все острее. В этом контексте не являются исключением налоговые органы. Рассматривая эффективность их функционирования как достижение оптимизации затрачиваемых ресурсов (денежных, человеческих, материальных и др.), особую актуальность приобретает разработка системы показателей, позволяющих ее оценить.

Экономисты активно обсуждают необходимость анализа налоговой нагрузки на макроуровне и разрабатывают способы ее оценки. Так, экономист Пансков В. Г. определяет следующие цели проведения анализа:

1. разработка налоговой политики, а также осуществление налоговых и финансовых реформ;
2. сравнение показателей анализа налоговой нагрузки в разных странах;
3. анализ влияния налоговой политики на социальную;
4. анализ возможности осуществления перераспределения капитала, инвестиций, а также производственного размещения;
5. определение характера налоговой политики для того, чтобы сопоставлять налоговую нагрузку в динамике [1, с. 72].

Кирова Е.А. выделяет следующие задачи анализа налоговой нагрузки:

1. разработка налоговой политики;
2. анализ уровня налоговой нагрузки в разных странах;
3. формирование социальной политики;
4. прогноз экономического поведения хозяйствующего субъекта [2].

По мнению экономиста Семеновой Д.Д., определение налоговой нагрузки представляется возможным, если учесть следующий ряд проблем, возникающих при ее расчете:

1. избыточное сосредоточение налогов при их первичном распределении по уровням власти;
2. перевод из категории налоговых в категорию неналоговых следующих платежей: таможенные пошлины, плата за негативное воздействие на окружающую среду (экологический налог, взносы в социальные фонды и т. д.);
3. преобладание доли косвенных налогов по отношению к прямым налогам [3].

В мировой практике при оценке налоговой нагрузки на экономику наиболее часто используется соотношение суммы налогов с валовым внутренним продуктом. Таким образом, налоговая нагрузка на макроуровне отражает ту часть совокупной стоимости произведенных товаров, работ и услуг, предназначенных для потребления, которую занимают налоговые доходы, поступившие в пользу государства. Именно этот подход используется в методиках Международного валютного фонда и Организации экономического сотрудничества и развития. Существенные отличия между ними кроются в определении «суммы налогов».

Согласно методики Международного валютного фонда к налогам относятся

обязательные и безвозмездные платежи экономических субъектов государству. Однако взносы на социальное страхование (обеспечение) не учитываются в составе налогов. Считается, что они содержат элементы «возмездности», при которых перечисление средств предполагает встречное предоставление государством социальных благ. Вместе с тем по доле поступлений оценивается модифицированный показатель – фискальная нагрузка.

Большое внимание в методике Международного валютного фонда уделяется вопросам отнесения платы за право использования товаров или осуществления деятельности в состав налоговых платежей. Источником налоговых доходов считаются только те платежи, уплата которых является обязательным условием для получения права пользоваться имуществом или осуществлять какую-либо деятельность, что служит подтверждением соблюдения установленных государством требований. К ним можно отнести сборы за право охоты и осуществления рыболовства, регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя, регистрации транспортного средства. В свою очередь, платеж, в котором выделяются затраты, необходимые для выполнения должностным лицом или государственным учреждением определенных функций в отношении плательщика, квалифицируется как административный сбор. Например, плата за оформление паспорта, визы, водительских лицензий, судебные сборы, которые устанавливаются исходя из необходимости покрытия соответствующих государственных расходов, и потому не включаются в налоговые доходы.

Сумма налоговых поступлений, по доле которой определяется налоговая нагрузка в методике Международного валютного фонда, разделена на шесть групп:

1. Налоги на доходы, прибыль и прирост капитала включают налоги, которые рассчитываются исходя из фактического или предполагаемого дохода налогоплательщика;
2. Налоги на фонд заработной платы исчисляются в процентах от выплат в пользу работников либо в фиксированной сумме на каждого работника, но при этом не они не связаны расходами по финансированию системы социального страхования;
3. Налоги на имущество взимаются за владение им, использование либо передаче другому лицу;
4. Налоги на товары и услуги. Эта категория платежей включает в себя подкатегории налогов, таких как налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог на оборот, налог на финансовые операции и операции с капиталом, акцизы, налоги на определенные виды услуг, прочие налоги на товары и услуги;
5. Налоги на международную торговлю и сделки – налоги, обязанность по уплате которых возникает при перемещении товаров через национальную либо таможенную границу единого экономического пространства, а также при совершении сделок по предоставлению услуг между резидентом и нерезидентом;

6. Прочие налоги [4].

Используемая в методике Международного валютного фонда классификация налоговых доходов предельно приближена к классификации, используемой Организацией экономического сотрудничества и развития, однако между ними можно выделить несколько существенных отличий. Так, обязательные отчисления на социальные нужды по методике Организации экономического сотрудничества и развития отнесены к налогам. Также налоги на товары и услуги и налоги на международную торговлю объединены в одну группу платежей, тогда как у Международного валютного фонда это две самостоятельные категории налогов.

Кроме того, в Налоговом руководстве Организации экономического сотрудничества и развития проводится разграничение между налогами и другими обязательными платежами, при этом отмечается, что встречаются пограничные случаи, когда сложно отнести тот или иной вид обязательного платежа к налогам или сборам (неналоговым платежам). Сборами считаются судебные сборы, суммы, уплачиваемые за приобретение водительского удостоверения, портовые сборы, сбор за выдачу паспорта, сборы за приобретение разрешения на ведение радио- и телевизионных передач в случае, если эти услуги оказываются государственными организациями. В то же время, к налогам относятся плата за право распространять фильмы, заниматься охотой, предоставлять развлекательные программы или помещения для игорного бизнеса, продавать алкоголь или табак, владеть собаками, использовать личный автотранспорт или владеть им.

Возмещаемые льготы по налогам на доходы, которые в случае превышения над величиной налогового обязательства обязывают государство произвести выплаты из бюджета, также квалифицируются по-разному. В методике Организации экономического сотрудничества и развития данные выплаты не учитываются, а в методике Международного валютного фонда они рассматриваются как отрицательные налоговые поступления, уменьшающие доходы по соответствующим налогам.

Несмотря на то, что описанная методика исчисления налоговой нагрузки является наиболее распространенной, ее нельзя назвать исчерпывающей. Одним из негативных факторов в данной области является международное двойное налогообложение, возникающее вследствие распространения налоговой юрисдикции двух и более государств в отношении одного объекта налогообложения и многократно увеличивающее налоговую нагрузку. Именно поэтому возможным макроэкономическим показателем, характеризующий налоговую нагрузку на экономику, мог бы стать валовой национальный доход. Он характеризует совокупную стоимость произведенных товаров, работ и услуг, предназначенных для потребления, с учетом сальдо первичных доходов (полученных гражданами страны из-за рубежа минус доходы, вывезенные иностранными гражданами за пределы страны). Валовой национальный доход близок по сущности к описанию совокупного источника для уплаты налогов, хотя его применение имеет определенную погрешность. Этот метод оценки

налоговой нагрузки позволяет получить более достоверную характеристику тяжести налогообложения, что предопределяет целесообразность использования этого показателя в государственном налоговом менеджменте.

Кроме того, определенным недостатком общепринятой методики исчисления налоговой нагрузки на экономику (к валовому внутреннему продукту) является некоторая несопоставимость базовых факторов. Совокупный источник должен сравниваться с совокупными поступлениями субъектов его формирующих. Вместе с тем, при исчислении объемов валового внутреннего продукта в соответствии с международными стандартами включается ненаблюдаемая экономика – та часть производственной деятельности экономических субъектов, которая не отражена в статистических или административных документах.

Для проведения статистических оценок эта деятельность разделена на следующие группы: теневая (или в национальных стандартах «скрытая»); незаконная; неформальная; производство домашних хозяйств для собственного конечного использования; виды производственной деятельности, которые не охвачены учетом вследствие недостатков в системе сбора основных данных.

Целью измерения ненаблюдаемой экономики является наиболее полный охват экономической деятельности, что позволяет достичь более высокой оценки валового внутреннего продукта

Если сравнивать сумму налоговых платежей, уплачиваемых субъектами, и валового внутреннего продукта с учетом той части, которая создана субъектами теневой экономики, можно обнаружить заметное занижение налоговой нагрузки.

Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод, что наиболее распространенный метод измерения налоговой нагрузки не в полной мере отражает сущность этого понятия, что усложняет использование рассчитанного показателя в качестве финансовой характеристики. В том случае, когда целью определения налоговой нагрузки является не столько сопоставление с данными других стран, полученными с применением аналогичной методики, а получение максимально достоверной информации для разработки мер налоговой политики или оценки их действенности – несопоставимость факторов необходимо упразднить.

Таким образом, анализ налоговой нагрузки необходим для оценки характера налоговой системы и налоговой политики в конкретный период времени и её взаимной связи с экономической (в частности, финансовой, бюджетной, промышленной) и социальной политикой. Также информация по налоговой нагрузке позволяет прогнозировать влияние налоговой политики на экономическую и социальную ситуацию в стране, в том числе на деятельность отдельных налогоплательщиков.

Литература

1. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / В. Г. Пансков. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 472 с.

2. Кирова, Е.А. К вопросу о сущности налоговой нагрузки организации / Е.А. Кирова // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2017. – № 8 -1 (80). – С. 225 -227.

3. Семенова, Д.Д. Выбор оптимального методического инструментария для оценки налоговой нагрузки / Д.Д. Семенова // Экономические и социальные аспекты развития энергетики. Энергия-2019. Четырнадцатая международная научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых: материалы конференции. В 6-ти томах. – 2019. – С. 36.

4. Government finance statistics manual 2014. Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2014.

Бачурин А.С., студент,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Добавленная стоимость организации может изменяться под влиянием множества факторов. Сложность изменения факторов роста добавленной стоимости и разнонаправленность их влияния определяют важность выявления первоочередных факторов и возможности их применения. Для выявления направлений, способных увеличить добавленную стоимость, создающуюся в организации, рассмотрим ключевые факторы на различных стадиях добавленной стоимости.

Рассматривая величину добавленной стоимости на стадии образования, стоит учитывать связь объема производства продукции с величиной материальных и прочих затрат. Прирост добавленной стоимости будет наблюдаться в том случае, когда темп роста объема производства будет превышать темп роста материальных и прочих затрат. Оценивая динамику объема производства продукции и затрат, как правило, характер изменения у данных показателей однонаправленный, следовательно, для выявления направлений увеличения добавленной стоимости необходимо определить все факторы, формирующие материальные и прочие затраты. Минимизация материальных и прочих затрат позволит наращивать добавленную стоимость.

Организации в первую очередь первостепенно важно контролировать и рационально управлять материальными затратами, как элементом себестоимости продукции.

В качестве направлений увеличения добавленной стоимости в организации, с позиции образования добавленной стоимости, можно предложить:

- пути поиска снижения стоимости приобретаемых со стороны сырья и материалов, входящих в состав вырабатываемой продукции или являющихся необходимыми компонентами при изготовлении продукции, работ, услуг;

- уменьшение стоимости покупных материалов, призванных для обеспечения технологического процесса и для упаковки продукции или другие хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроль, содержание, ремонт, эксплуатация оборудования, износ спецодежды и т.д.);

- оптимизирование использования, приобретаемого со стороны, и расходуемого на технологические цели, топлива всех видов;

- рационализация использования всех видов энергии: электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и т.д.

- снижение стоимости транспортных работ по обслуживанию производства, выполняемых транспортом организации, а также транспортных услуг сторонних организаций по перевозкам грузов внутри организации (перемещение сырья, инструментов, деталей, заготовок и т.д.);

- уменьшение стоимости работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или самостоятельно организацией, не относящихся к основному виду деятельности;

- уменьшения стоимости арендной платы, выплачиваемой организацией, а также минимизация представительских расходов.

Итак, по данным направлениям можно разрабатывать мероприятия по увеличению добавленной стоимости, однако для этого необходимо изучить факторы, которые в большей степени влияют на величину добавленной стоимости.

Если рассматривать добавленную стоимость на стадии распределения, стоит обращать внимание на величины доходов работников, государства, собственников, так как алгебраическая сумма данных показателей и составляет добавленную стоимость. В этом случае информация о распределении добавленной стоимости может быть основанием для поиска решений по оптимальному перераспределению добавленной стоимости.

В качестве направлений перераспределения добавленной стоимости в организации можно предложить:

- увеличение заработной платы отдельных категорий работников, которая будет непосредственно связана с их производительностью труда;

- при потребности в кадровых ресурсах можно принять необходимое количество человек на работу;

- увеличение суммы командировочных выплат, позволяющих организации решать текущие задачи и интегрироваться с различными организациями;

- увеличение суммы подъемных и суточных наиболее ценным сотрудникам;

В данных направлениях речь идет о перераспределении добавленной стоимости, при которых возрастают затраты на оплату труда, следовательно, перераспределение добавленной стоимости происходит в пользу работников.

С другой стороны, перераспределение добавленной стоимости может происходить и в пользу собственников. Такого рода направления могут достигаться:

- за счет обновления, модернизации, приобретения современных основных средств, позволяющих расширить производство и увеличить выработку, в таком

случае будет наблюдаться рост амортизации;

-за счет привлечения дополнительных инвестиций будет наблюдаться рост выплачиваемых дивидендов, процентов и прибыли собственникам капитала. Как следствие рост доходов собственников повысит инвестиционную привлекательность организации.

Принимая во внимание положение о распределении добавленной стоимости между стейкхолдерами, напрашивается логическое суждение о заинтересованности работников максимизировать величину добавленной стоимости, поскольку она напрямую влияет на их доходы. Мотивируемые увеличением роста собственных доходов, работники на основе навыков и способностей, внедряют программные продукты, позволяющие минимизировать издержки при прохождении продукта по звеньям организации.

Стоит отметить, что на величину промежуточного потребления оказывают влияние следующие факторы:

- 1) занимаемое положение организации на рынке,
- 2) масштаб организации,
- 3) имидж и деловое имя организации,
- 4) финансовое состояние,
- 5) доступ к ресурсам,
- 6) месторасположение организации,
- 7) доступ к достоверным источникам информации.

Не лишним будет упоминание об инновационном и наукоемком производстве, где, как правило, создаются продукты с высокой долей добавленной стоимости. Это обусловлено внедрением и использованием передовых технологий, оборудования, программных продуктов, редких ресурсов.

Представленные направления носят теоретический характер, для их практического применения необходимо провести необходимые расчеты, подтверждающие получение положительного эффекта после внедрения мероприятий.

Таким образом, существует множество концепций, через которые раскрывается экономическая сущность показателя добавленная стоимость [3]. Актуальность рассматриваемого показателя обусловлена его способностью выступать в качестве базиса при оценке эффективности деятельности организации. Таким образом, показатель добавленная стоимость может использоваться при оценке эффективности деятельности организации параллельно с объемом производства продукции или прибыли.

Для полного рассмотрения исследуемого показателя в работе были представлены различные точки зрения отечественных и зарубежных авторов, а также рассмотрена концепция эволюции показателя добавленная стоимость.

С точки зрения классической концепции показатель добавленная стоимость имеет термин «прибавочная стоимость», и трактуется на основе трудовой концепции стоимости, при которой стоимость создается трудом работников и включает в себя расходы на заработную плату и прибыль, поступающую в

распоряжение собственника капитала.

Сущность концепции факторов производства выделяет следующие факторы, формирующие добавленную стоимость: труд, капитал и земля. Эти факторы оказывают производственные услуги. Своего рода "платой" за эти услуги являются заработная плата, прибыль, рента.

Концепция цепочки ценностей М. Портера имеет свою точку зрения на добавленную стоимость, и ее основная сущность – это прирост стоимости товара на каждом этапе цепи, от начала зарождения продукта до прохождения всей цепи к конечному потребителю [2, с.54].

Концепция интеллектуального капитала является одной из наиболее актуальных, поскольку она относится к XXI веку и отражает современную действительность. Согласно данной концепции промышленный и финансовый капитал выступают следствием использования интеллектуального капитала. В свою очередь, величина создаваемой добавленной стоимости зависит напрямую от качества интеллектуального капитала организации [1, с.142-147].

Использование добавленной стоимости в качестве показателя оценки эффективности деятельности организации имеет ряд предпосылок. Во-первых, добавленная стоимость, учитывает интересы не только корпоративного, но и государственного сектора, поскольку учитывает требования законодательства по обеспечению социальных и экологических гарантий (в отличие от показателя прибыли). Кроме того, если показатель прибыли показывает общий эффект от деятельности организации, то добавленная стоимость показывает, насколько эффективно использовались факторы производства. Во-вторых, данный показатель учитывает интересы работников, инвесторов и собственников.

Показатель добавленная стоимость может рассчитываться на стадии образования, путем исключения из объема производства продукции материальных и прочих затрат.

На стадии распределения показатель добавленная стоимость находится как сумма доходов работников, государства, инвесторов (собственников), и показывает удельный вес этих сторон в распределении добавленной стоимости.

Для расчета производственной и финансовой эффективности была предложена методика расчета показателей по классическим формулам, с использованием добавленной стоимости и объема производства продукции, прибыли от реализации.

Мультипликативные двухфакторные модели, позволяют оценить характер и величину влияния факторов на показатель добавленная стоимость. Стоит отметить, что исходя из тех факторов, которые оказывают существенное влияние на показатель и стоит ориентировать при разработке системы мероприятий по увеличению добавленной стоимости в организации.

В современном мире в развитии экономики страны существенную роль играют наукоемкие и высокотехнологичные производства, создающие высокую добавленную стоимость. Особенности функционирования отечественных производств, создающих высокую добавленную стоимость (далее - ВДС),

закljučаются в слабой активности бизнес-сектора в развитии отрасли, что обусловлено наличием ряда ограничивающих факторов:

- экономический фактор: зависимость отечественной экономики от изменений курса валют, изменения в налоговом законодательстве.
- геополитический фактор: секторальные санкции, направленные на белорусскую экономическую систему.
- ресурсный фактор: реализация продукции низких переделов, отсутствие регулятора на распределение сырья внутри производств ВДС.
- производственно-технологический фактор: технологическая отсталость, отсутствие собственных разработок в производстве продукции с ВДС, а также в сопутствующих производствах (в отдельных отраслях).

Данные факторы прямым негативным образом влияют на повышение эффективности деятельности организации.

Сфера науки и образования оказывает существенное влияние на развитие технологий, инновационных решений и разработок в производствах ВДС, сопутствующих производствах, сфера предпринимательства позволяет обеспечить конкурентоспособность отрасли и качество производимой продукции, инфраструктура – создает условия для бесперебойного функционирования процесса производства продукции с высокой добавленной стоимостью и сопутствующих производств. Регулирующее воздействие государства должно быть направлено на поддержку производства сопутствующих деталей и узлов, а также всех комплектующих, участвующих в технологическом процессе, при отсутствии взаимозаменяемых аналогов в отечественной промышленности. Также стоит упомянуть разработку механизма приобретения технологий производства необходимого оборудования с правом на его производство и использование в отечественном комплексе машиностроения для производств ВДС с целью исключения санкционных воздействий со стороны интегратора заимствованных иностранных технологий. Это позволит обеспечить технологическую независимость государства, снизить негативные факторы воздействия сырьевого рынка на международном уровне, позволит организациям повышать удельный вес добавленной стоимости в общем объеме производства, а также позволит увеличить участие бизнес-сегмента сопутствующих отраслей в функционировании производств ВДС, повысить стабильность развития национальной экономики.

Обучение существующих и новых специалистов, вовлеченных в производства ВДС путем коллаборации с высшими учебными заведениями, а также модернизации существующей кластерной политики, направленной на развитие предприятий-участников производств ВДС с целью создания благоприятных условий развития предпринимательства в производствах ВДС, сопутствующих и потребляющих производствах: нефтегазовом машиностроении, строительстве, производстве наноматериалов и т. д. Этот комплекс мер необходим для восполнения пробелов, вызванных политикой прошлых десятилетий, основанной на экспорте энергетических ресурсов и импорте технологий, оборудования, в т. ч. машиностроительного комплекса.

Вышеприведенные факторы обуславливают ряд проблем, которые напрямую влияют на эффективность деятельности организации [4]. Существенную роль в эффективности деятельности организации играют технологии, разработки, и высококвалифицированные кадры. Данные элементы способны в определенной мере снизить влияние негативных факторов на организацию. Добавленная стоимость организации изменяется под влиянием системы факторов. Сложность изменения факторов роста добавленной стоимости и разная направленность их влияния подчеркивают важность выявления первоочередных факторов, а также адаптации к ним.

Для определения путей решения проблем, способных увеличить добавленную стоимость организации, стоит обозначить ключевые факторы на различных стадиях добавленной стоимости.

Рассматривая величину добавленной стоимости на стадии образования, стоит учитывать связь объема производства продукции с величиной материальных и прочих затрат. Прирост добавленной стоимости будет наблюдаться в том случае, когда темп роста объема производства будет превышать темп роста материальных и прочих затрат.

Оценивая динамику объема производства продукции и затрат, как правило, характер изменения у данных показателей однонаправленный, следовательно, для выявления направлений увеличения добавленной стоимости необходимо определить все факторы, формирующие материальные и прочие затраты. Оптимальные объемы материальных и прочих затрат позволяют иметь возможность роста добавленной стоимости.

Для организации первостепенно важно контролировать и рационально управлять материальными затратами, как элементом себестоимости продукции.

В качестве направлений увеличения добавленной стоимости в организации, с позиции образования добавленной стоимости, можно предложить:

- пути поиска снижения стоимости приобретаемых со стороны сырья и материалов, входящих в состав вырабатываемой продукции или являющихся необходимыми компонентами при изготовлении продукции, работ, услуг;
- уменьшение стоимости покупных материалов, призванных для обеспечения технологического процесса и для упаковки продукции или другие хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроль, содержание, ремонт, эксплуатация оборудования, износ спецодежды и т.д);
- оптимизирование использования, приобретаемого со стороны, и расходуемого на технологические цели, топлива всех видов;
- рационализация использования всех видов энергии: электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и т.д.
- снижение стоимости транспортных работ по обслуживанию производства, выполняемых транспортом организации, а также транспортных услуг сторонних организаций по перевозкам грузов внутри организации (перемещение сырья, инструментов, деталей, заготовок и т.д);
- уменьшение стоимости работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или самостоятельно организацией, не

относящихся к основному виду деятельности;

-уменьшения стоимости арендной платы, выплачиваемой организацией, а также минимизация представительских расходов.

Если рассматривать добавленную стоимость на стадии распределения, стоит обращать внимание на величины доходов работников, государства, собственников, так как алгебраическая сумма данных показателей и составляет добавленную стоимость. В этом случае информация о распределении добавленной стоимости может быть основанием для поиска решений по оптимальному перераспределению добавленной стоимости.

Литература

1. Кочетков, А. А. Политическая экономия (экономическая теория): учебное пособие / В. М. Агеев, А. А. Кочетков, Г. А. Куторжевский, Н. А. Мартыненко. - Москва: Дашков и К, 2012. - 856 с.

2. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – Москва: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.

3. Рахматуллина, З.С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе / З.С. Рахматуллина// Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 31. – С.246-250

4. Родионова, В.Н. Методический подход к исследованию направлений повышения эффективности организации производства на предприятиях /В.Н. Родионова, И.В. Каблашова, И.В. Логунова, К.С. Кривякин // Организатор производства. - Т.30. - № 1. - 2022. - С. 36-51.

Волкова Е.К., к.э.н., доцент

УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫМ БАЛАНСОМ СТРАНЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА

Согласно определению, представленному в [1, с. 39] «платежный баланс представляет собой количественное и качественное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических связей государства за определенный период (год, месяц, квартал) или на определенную дату». Кроме того, платежный баланс страны (*англ. balance-of-payments*) при оценке динамики его показателей дает четкое понимание степени самодостаточности страны в части основных ресурсов, производимой продукции, источников финансирования и инвестиционных возможностей не только на определенную дату, но и в перспективе. Платежный баланс явно показывает, живет ли страна по средствам, эффективно используя внутренние источники финансирования, или интенсивно использует внешние источники для покрытия своих потребностей.

Помимо вышеуказанного, составление платежного баланса - это метод, используемый для фиксации транзакций между страной и ее международными

торговыми партнерами. В документе находят отражение государственные, потребительские и бизнес-операции страны. Счета платежного баланса страны отражают все платежи и обязательства перед иностранными контрагентами, а также все платежи и обязательства, полученные от иностранных контрагентов. Если импорт страны превышает ее экспорт (дефицит текущего счета), тогда разница должна быть компенсирована инвестициями иностранных структур в физические или финансовые активы страны.

Финансовый механизм как метод воздействия на современное состояние социально-экономической сферы активно применяется в ходе управления платежным балансом страны. Это происходит при реализации денежно-кредитного (монетарного) и фискального (налогово-бюджетного) аспектов управления экономическими процессами, которые влияют на инфляцию, доходы и реальные процентные ставки. Влияние денежно-кредитной и фискальной политики на текущий счет, счет движения капитала платежного баланса и, в конечном итоге, на валютный курс весьма значительно (это будет показано далее).

1. Роль компонентов счетов платежного баланса

Текущий счет внешнеторговых операций измеряет обмен товарами, услугами, инвестиционным доходом и односторонние переводы (трансферты в другие страны и из них). Остаток на текущем счете суммирует остаток по товарам и услугам, обмену инвестиционным доходом и односторонним переводам. При прочих равных условиях дефицит сальдо текущего счета страны означает наличие избыточного предложения ее валюты на валютных рынках. Следовательно, ее валюта должна обесцениться (потерять часть стоимости).

Финансовый счет (счет движения капитальных средств) измеряет поток средств для инвестиций в заемный и акционерный капитал в страну и из страны. При прочих равных условиях положительное сальдо финансового счета страны означает наличие избыточного спроса на активы, номинированные в ее валюте. Следовательно, ее валюта должна укрепиться.

Официальные операции с резервным счетом - это средства, хранящиеся в форме золота, других иностранных валют и специальных прав заимствования (SDR). Так, например, при наличии дефицита текущего счета в платежном балансе США и меньшем положительном сальдо капитального счета данная страна формирует профицитное сальдо на резервном счете Международном валютном фонде (МВФ), чтобы сбалансировать платежный баланс. Эти резервные остатки используются Федеральной резервной системой США (далее – ФРС) для интервенций на валютных рынках в попытке контролировать обменные курсы. Предположим, что официальный резервный счет равен нулю, а изменение в текущем счете произошло в сторону уменьшения. Тогда финансовый акцент (изменение в счетах движения капитала) должен измениться в противоположном направлении, то есть увеличиться. Текущие поступления измеряют экспорт за вычетом импорта, в то время как финансовый счет измеряет поток движения капитала. Если продукция импортируется, а не экспортируется, разница должна быть получена за счет иностранных инвестиций (т. е. увеличения финансового счета).

Классическое уравнение равновесного платежного баланса в международной практике имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}
 & \text{Сальдо по текущему счету внешнеторговых операций} \\
 & \quad + \\
 & \text{Сальдо по счету движения капитальных средств} \\
 & \quad + \\
 & \text{Сальдо официального резервного счета} \\
 & \quad = \\
 & \quad 0 \text{ (ноль)}
 \end{aligned}$$

2. Платежный баланс Республики Беларусь

По данным Национального банка Республики Беларусь (далее – НБ РБ) «платежный баланс Республики Беларусь входит в число информационных ресурсов, имеющих государственное значение, его разработка осуществляется на основании методических рекомендаций МВФ (2009 г.), содержащихся в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (далее – РПБ 6), других изданиях МВФ методологического характера» [2]. Представим в таблице 2 агрегированную форму платежного баланса РБ за три последних полных года. Аналитическое представление значений всех статей платежного баланса РБ за эти и более ранние годы представлено на официальном сайте НБ РБ [2].

Таблица 1 – Динамика показателей платежного баланса РБ за 2019 – 2021 гг.

млн. долл. США

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
I. Счет текущих операций			
Сальдо счета текущих операций	-1 245,8	-259,4	+1 843,4
в процентах к ВВП	-1,9%	-0,4%	2,7%
Сальдо внешней торговли товарами и услугами	-403,0	+1 898,4	+3 770,4
в процентах к ВВП	-0,6%	3,1%	5,5%
Экспорт товаров и услуг	41 974,9	37 184,6	49 257,4
в процентах к ВВП	65,0%	60,8%	72,1%
Импорт товаров и услуг	42 377,9	35 286,2	45 487,0
в процентах к ВВП	65,6%	57,7%	66,5%
Сальдо первичных доходов	-1 870,1	-2 605,3	-2 639,4
в процентах к ВВП	-2,9%	-4,3%	-3,9%
Сальдо вторичных доходов	1 027,3	447,5	712,3
в процентах к ВВП	1,6%	0,7%	1,1%

2. Финансовый счет			
Чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-) (сальдо по данным финансового счета с учетом резервных активов)	-554,8	-392,0	+1 096,2
<i>в процентах к ВВП</i>	-0,9%	-0,6%	1,6%
Прямые инвестиции, сальдо	-1 277,1	-1 314,6	-1 317,9
<i>в процентах к ВВП</i>	-2,0%	-2,1%	-1,9%
Резервные активы	1 801,5	-2 679,7	911,2
<i>в процентах к ВВП</i>	2,8%	-4,4%	1,3%
Справочно: Валовый внутренний продукт	64 554,4	61 163,5	68 342,6

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2]

По данным, представленным в табл. 1, мы можем сделать вывод о положительных тенденциях в развитии белорусской экономики за три последних года (профицит счета текущих операций и положительное сальдо финансового счета). Для дополнения ряда вышеуказанных в табл. 1 числовых данных и выявления тенденций динамики денежных потоков по основным статьям платежного баланса Республики Беларусь за длительный период (2013-2021 гг.) мы сформировали ряд графических иллюстраций (рис. 1-3) с трендами по данным, представленным на официальном сайте НБ РБ (в млн. долларов США).



Рисунок 1 – Динамика сальдо счета текущих операций платежного баланса РБ

Примечание - Источник: разработка автора на основе [2].



Рисунок 2 – Динамика сальдо финансового счета платежного баланса РБ

Примечание - Источник: разработка автора на основе [2].



Рисунок 3 – Динамика ВВП РБ

Примечание - Источник: разработка автора на основе [2].

По данным, представленным на рисунках 1-3, мы можем сделать вывод о выраженных положительных тенденциях в развитии белорусской экономики за длительный период времени, особенно проявившихся на фоне глобального финансового кризиса в 2021 г. РБ по итогам 2021 года имеет положительное сальдо платежного баланса (возможность больше экспортировать, чем импортировать, в том числе за счет положительной динамики роста экспорта как высокотехно-

логичных товаров, так и услуг), а также уменьшает объем внешних заимствований (фактически стабилизирует, в т.ч. эффективно пролонгируя сроки выполнения ряда обязательств перед страной-партнером РФ). Кроме того, отметим тенденцию роста показателя ВВП РБ с 2016 года за исключением некоторой коррекции его уровня по итогам 2020 г. под влиянием пандемии и санкций западных стран.

3. Влияние на экономику страны дефицита/профицита текущего счета и дефицита/профицита финансового счета

Баланс текущего счета страны является наглядным показателем ее экономического здоровья. Однако законов, экономических или политических, которые гласят, что текущий счет должен быть положительным, чтобы указывать на экономическое благополучие, не существует. В отличие от дефицита бюджета, при котором страна тратит больше, чем зарабатывает, дефицит текущего счета означает, что страна импортирует больше, чем экспортирует, и она может делать это в течение длительного времени. Кроме того, экономически развитые страны с дефицитом текущего счета (например, такие как США и Великобритания), как правило, имеют профицит финансового счета, чтобы компенсировать расхождение (см. пример в табл. 2).

Таблица 2 – Упрощенный платежный баланс США по внешнеторговым операциям

Показатели	Значение (млрд. долл. США)
1. Текущий счет внешнеторговых операций	
Экспорт товаров	200
Импорт товаров	-300
<i>Торговый баланс</i>	-100
Услуги	
Чистый доход от инвестиций	20
Другие доходы, чистый доход	-5
Разовые односторонние платежи	-10
<i>Сальдо по текущему счету</i>	-95
2. Счета движения капитальных средств	
Чистый отток капитала	-20
Чистый приток капитала	115
<i>Сальдо по счету движения капитальных средств</i>	95
3. Официальный резервный счет	
Рост резервных активов правительства США	-5
Рост резервов, размещенных за рубежом	5
<i>Сальдо официального резервного счета</i>	0

Примечание - Источник: [3, с.383]

Если приток капитала распределяется таким образом, чтобы повысить инновационный производственный потенциал страны, то это является положительным фактором развития (пример Беларуси, Китая). В ином случае имеет место формирование «финансовых пузырей», корректирующих реальный потенциал страны (пример – значительный приток капитала в США в 2000-е

годы вызвал кризис доткомов). Финансовый результат притока капитала в 2020-2021 гг. (при активном стимулировании повышения капитализации американских корпораций информационно-технологического сектора) в 2022 г. был значительно скорректирован в отрицательную сторону в связи с «перегревом» на финансовых рынках США. Таким образом, потери несут инвесторы.

Формирование профицита счета текущих операций и дефицита финансового счета страны также не является в условиях шестого технологического уклада однозначным показателем экономической мощи и высокого уровня жизни населения, особенно если это происходит из-за того, что в стране мало хороших возможностей для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики и есть более привлекательные инвестиционные возможности за рубежом. Так, например, на протяжении последних 30-ти лет в России чаще всего формируется высокий профицит текущего счета платежного баланса и, наряду с этим, отток капитала. На рис. 4 представлены соответствующие данные за период 2019 - май 2022 гг., где прослеживается тенденция роста профицита по текущему счету.

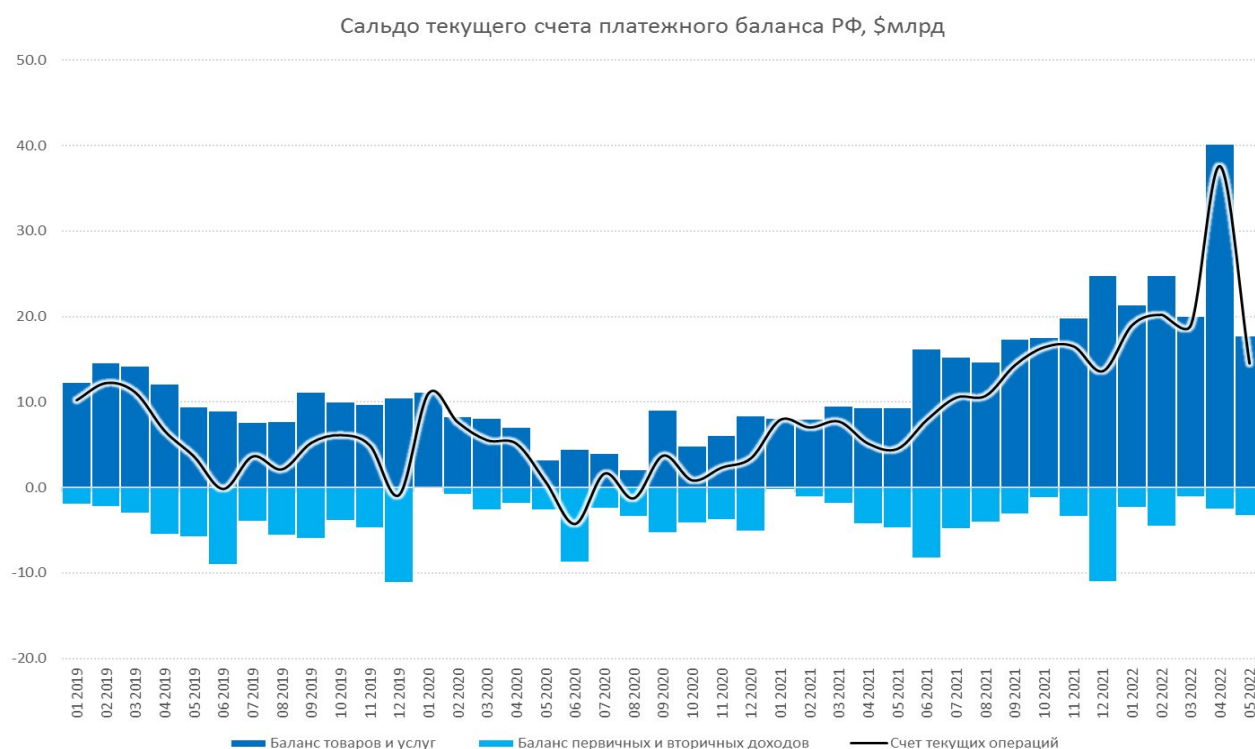


Рисунок 4 – Динамика показателей счета текущих операций РФ

Примечание - Источник: [4].

Это свидетельствует о том, что страна фактически является донором в мировом масштабе, экспортируя сырье и переделы с невысокой добавленной стоимостью при нерешенности многих проблем, в том числе технологических, во внутренней экономике, минимально либо недостаточно эффективно инвестируя в отечественное высокотехнологичное производство (продукция с высокой добавленной стоимостью), импортируя относительно мало

потребительских товаров и много критически важных высокотехнологичных товаров и услуг. Такая ситуация складывалась длительное время вплоть до текущего момента на фоне неэффективной для всего общества частной собственности на средства производства в значительной части крупных предприятий, необоснованной и высокой для национальной экономики стоимости кредитных ресурсов и заниженного курса рубля (в целях повышения эффективности деятельности экспортеров сырья). Кроме того, отметим низкую монетизацию экономики и непродуктивное накопление неработающих золотовалютных резервов, фактически удерживаемых («замороженных») в 2022 г. западными странами в объеме, превышающем 300 млрд. долл. США.

Наряду с этим, формирование в какой-либо стране высокотехнологичной рентабельной экономики, открывающей возможности воспроизводства капитала, и появление потенциала эффективного превышения экспорта над импортом, а также постепенное снижение доли внешних заимствований, являются безусловно положительными факторами современного развития. Такая ситуация характерна для Китая (положительное сальдо торгового баланса) (рис. 5) и была характерна для Еврозоны до 2022 г. (рис. 6).

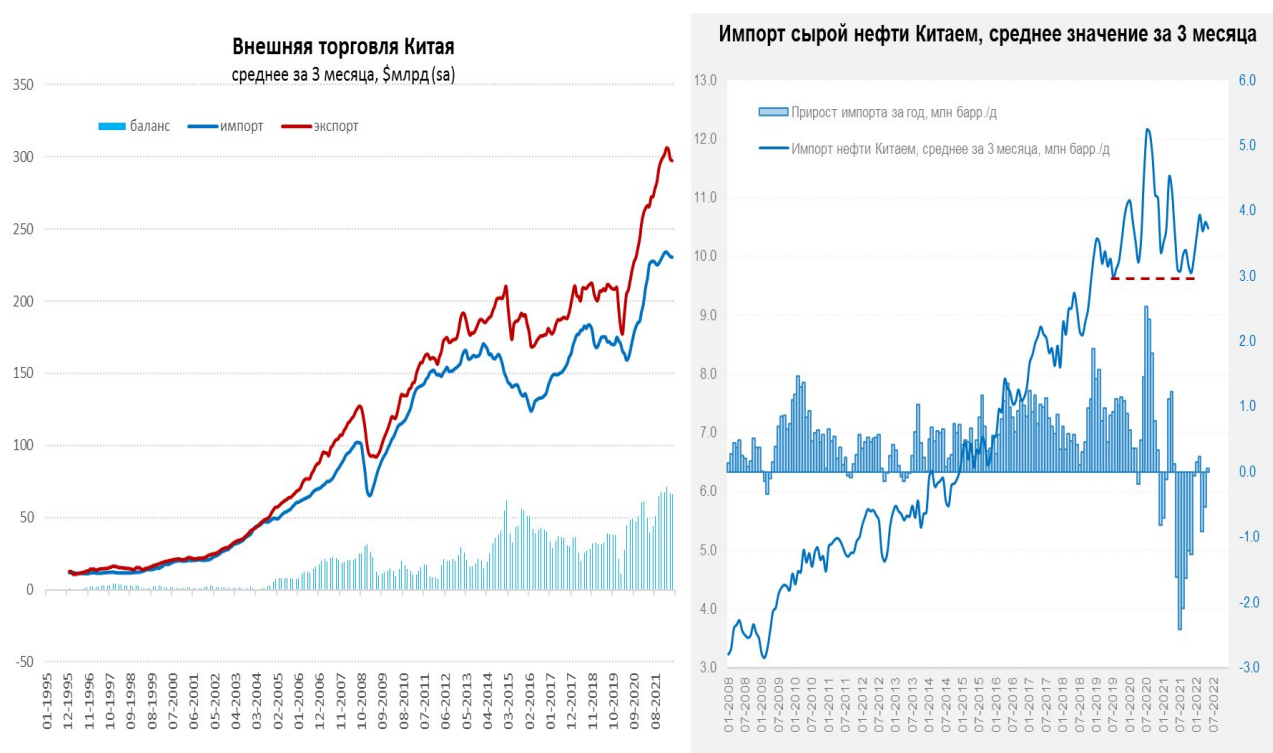


Рисунок 5 – Динамика показателей развития внешней торговли Китая

Примечание - Источник: [4].

Евросоюз также являлся стабильным донором в мировом масштабе с 2012 г., экспортируя высокотехнологичную и высококонкурентную продукцию на фоне относительно дешевых энергоресурсов. Ситуация изменилась в 2022 г. и сальдо торгового баланса Еврозоны впервые после 2012 года стало отрицательным, доля импорта превысила экспорт, в том числе в связи

негативным реверсивным влиянием санкций западных стран на их собственную экономику и повышения мировых цен на энергоресурсы.

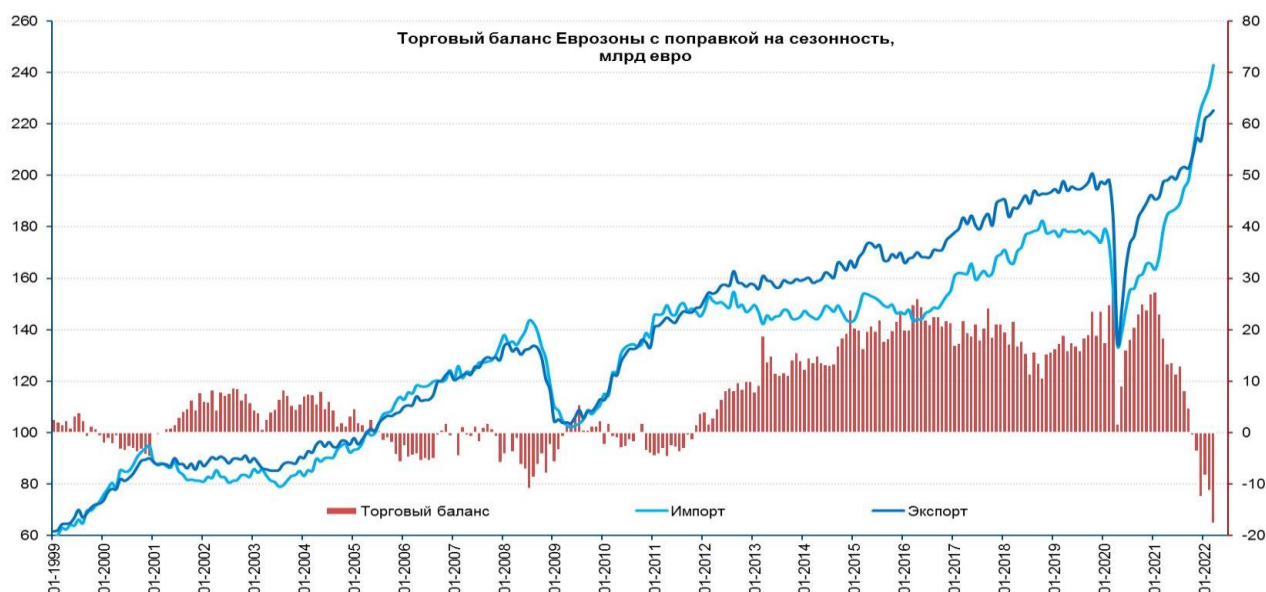


Рисунок 6 – Динамика показателей торгового баланса Еврозоны

Примечание - Источник: [4].

В 2022 году также отмечается и масштабный для Еврозоны отток капитала, что уменьшает эффективность инструментария по покрытию дефицита торгового баланса.

Рассмотрим далее факторы, влияющие на курс национальных валют при прочих равных условиях (в т.ч. понимая влияние часто имеющих место геополитических факторов и широко используемых в мировом масштабе финансовых спекуляций).

4. Факторы, которые влияют на укрепление или обесценивание национальной валюты

Существуют три основных фактора, влияние которых стимулирует процессы укрепления или обесценения валюты страны по сравнению с валютой другой страны, что в том числе влияет на уровень экспорта и импорта, уровень притока и оттока капитала и формирование итогов платежного баланса.

1. *Разница в темпах инфляции* приведет к тому, что жители страны с самым высоким уровнем инфляции будут склонны к покупкам импортных (более дешевых) товаров. Например, если цены в стране А растут вдвое быстрее, чем в стране Б, граждане страны А увеличат спрос на товары страны Б, потому что товары последней теперь дешевле по сравнению с отечественными товарами. Если уровень инфляции в стране выше, чем у ее торгового партнера, спрос на валюту данной страны будет низким, и валюта будет обесцениваться.

2. *Различия в росте доходов между странами* стимулируют страны с самым высоким ростом доходов проявлять больший спрос на импортные товары. Повышенный спрос на импорт будет стимулировать увеличение спроса на иностранную валюту, что приведет к повышению курса иностранных валют по отношению к национальной валюте.

3. *Различия в реальных процентных ставках* вызовут приток капитала в страны с самыми высокими доступными реальными процентными ставками. Следовательно, спрос на эти валюты будет повышаться, и их курс будет укрепляться по сравнению с валютами стран, реальная доступная норма доходности которых низкая.

В табл. 3 мы определили основные классические рыночные факторы, которые вызывают повышение или снижение курса национальной валюты. При этом отметим, что страна с открытой экономикой часто определяет курс национальной валюты на основе стоимости корзины валют стран – основных торговых партнеров.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на изменение валютных курсов

Факторы по отношению к торговым партнерам	Ниже, чем в стране Б	Выше, чем в стране Б
Уровень инфляции в стране А	Повышение курса валюты (укрепление)	Снижение курса валюты (обесценивание)
Темпы роста доходов в стране А	Повышение курса валюты	Снижение курса валюты
Внутренняя реальная процентная ставка в стране А	Снижение курса валюты	Повышение курса валюты

Примечание – Источник: собственная разработка автора.

Необходимо отметить и случаи занижения странами-крупными экспортерами продукции реальных курсов национальных валют в связи с ожиданием большей эффективности финансовых результатов от реализации продукции за рубежом.

Кроме того, в настоящее время появился еще один активно влияющий фактор: *введение финансовых санкций страны А против страны Б* (запрет импортировать товары страны А за валюту последней). Влияние данного фактора приведет к некоторому укреплению курса национальной валюты не в результате развития экономики этой страны, а в случае отсутствия возможности импортировать товары в обмен на валюту страны, которая ввела санкции и, соответственно, снижения спроса на эту валюту (пример – значительное укрепление курса российского рубля по отношению к доллару США в мае 2022 года).

5. Влияние денежно-кредитной и фискальной политики на компоненты курса национальной валюты и платежного баланса страны

5.1. Влияние на валютный курс. Поскольку денежно-кредитная и фискальная политика в системе гибких (плавающих) валютных курсов влияют на рост доходов, инфляцию и реальные процентные ставки, они также будут влиять на валютные курсы.

Непредвиденный переход к *экспансионистской (стимулирующей) денежно-кредитной политике* приведет к более быстрому экономическому росту, ускорению темпов инфляции (в случае недостаточного товарного обеспечения денежной эмиссии) и снижению реальных процентных ставок. Быстрый экономический рост стимулирует импорт, более высокий уровень инфляции делает отечественную продукцию достаточно дорогой, что сокращает

экспорт, а низкая реальная процентная ставка сокращает иностранные инвестиции. Каждый из этих факторов увеличивает спрос на иностранную валюту по отношению к национальной валюте, что приводит к обесцениванию национальной валюты.

При непредвиденном переходе к рестрикционной денежно-кредитной политике, происходит обратное вышесказанному.

Непредвиденный переход к *сдерживающей фискальной политике* приведет к профициту бюджета. Снижение совокупного спроса приводит к замедлению экономического роста и снижению инфляции. Эти факторы препятствуют импорту и стимулируют экспорт, что приводит к повышению курса национальной валюты. Вместе с тем, профицит бюджета свидетельствует о том, что правительство сокращает объем заимствований, что снижает реальные ставки и приводит к оттоку инвестиционных средств из страны. В результате национальная валюта имеет тенденцию к обесцениванию.

Таким образом, результаты осуществления вышеуказанных мер противоречивы. Однако, поскольку финансовый капитал является мобильным, эффект изменения процентной ставки часто преобладает в краткосрочной перспективе, что приводит к краткосрочному обесцениванию национальной валюты.

При непредвиденном переходе к экспансионистской фискальной политике, происходит повышение курса национальной валюты.

5.2. Влияние на компоненты платежного баланса

Денежно-кредитная и фискальная политика страны могут способствовать изменению итогов текущего и финансового счетов платежного баланса посредством их влияния на доходы, инфляцию и реальные процентные ставки.

5.2.1. Непредвиденный переход к *экспансионистской денежно-кредитной политике* (без одновременного стимулирования производства товаров и услуг) приведет к повышению доходов, ускорению темпов инфляции и снижению реальных процентных ставок. Более высокие доходы и более высокие внутренние цены стимулируют импорт и препятствуют экспорту, в результате чего *сальдо текущего счета смещается в сторону дефицита*.

Более низкая реальная процентная ставка препятствует иностранным и внутренним инвестициям внутри страны, приводя итог финансового счета к дефициту. В то же время со временем стоимость национальной валюты снижается из-за более раннего перехода на импорт. Однако снижение курса национальной валюты стимулирует экспорт и препятствует импорту. Это более чем компенсирует движение к дефициту текущего счета.

Таким образом, *следствием непредвиденного перехода к экспансионистской денежно-кредитной политике будет сдвиг в сторону дефицита финансового счета и профицита текущего счета*.

Непредвиденный переход к рестрикционной (сдерживающей) денежно-кредитной политике приводит к противоположным последствиям.

5.2.2. *Экспансионистское (стимулирующее) изменение фискальной политики* (в сторону увеличения бюджетного дефицита) приведет к увеличению

совокупного спроса и повышению внутренних процентных ставок. Возросший совокупный спрос стимулирует импорт, что приводит к дефициту счета текущих операций. Между тем, более высокие процентные ставки привлекают иностранные инвестиции и препятствуют внутренним инвестициям покидать страну. Таким образом, размер финансового счета будет двигаться в сторону профицита. Непредвиденный переход к профициту бюджета приведет к противоположным результатам.

В таблице 4 нами обобщено влияние стимулирующей монетарной и фискальной политики на курсы валют, текущий и финансовый счета платежного баланса.

Последствия рестрикционной политики являются обратными.

Таблица 4 - Влияние стимулирующей денежно-кредитной и фискальной политики

Вид политики	Национальная валюта	Текущий счет платежного баланса	Финансовый счет платежного баланса
Монетарная	Снижение курса (дешевле)	Профицит	Дефицит
Фискальная	Повышение курса (дороже)	Дефицит	Профицит

Примечание – Источник: собственная разработка автора.

Таким образом, отметим, что применение комплекса мер монетарной и фискальной политики, релевантное стратегическим и текущим целям развития страны, может способствовать их достижению в долгосрочном и краткосрочном периоде. Наряду с этим, без согласования независимыми друг от друга ведомствами страны, ответственными за проведение того или иного типа экономической политики и стратегических направлений ее формирования, достижение положительных результатов затруднительно.

Однако в настоящее переломное время перехода мира к шестому технологическому укладу, предстоящих изменений в мировой валютной системе и усиления регионализации экономических процессов представленные выше классические стимулирующие инструменты, применяемые монетарными и фискальными властями страны, уже не могут помочь достижению равновесия не только в развивающихся, но и в экономически развитых странах, эмитирующих резервные (эталонные) валюты. Так, глава инвестиционного международного банка JP Morgan Chase Д. Даймон в рамках Дня инвестора банка в мае 2022 года отметил, что «монетарные и фискальные стимулы подпитывают силу в экономике США, но компенсационные силы, включая высокую инфляцию и количественное ужесточение со стороны ФРС, создают комбинацию, которую раньше не видели» и призвал инвесторов готовиться к «экономическому урагану» [5]. Кроме того, руководитель этого крупнейшего международного банка подчеркнул, что в условиях нестабильности «банки, имеющие «крепкий баланс» и консервативную отчетность, являются лучшей защитой от экономического спада» [5].

Действительно, компоненты платежного баланса США, отраженные на рисунках 7 и 8, свидетельствуют о негативной динамике внешнеэкономического развития страны (текущий уровень дефицита торгового баланса имеет выраженную тенденцию роста) и необходимости применения иной комбинации методов денежно-кредитной и фискальной политики. Современные ограничения применения инструментов монетарной политики США отражены автором в [6].

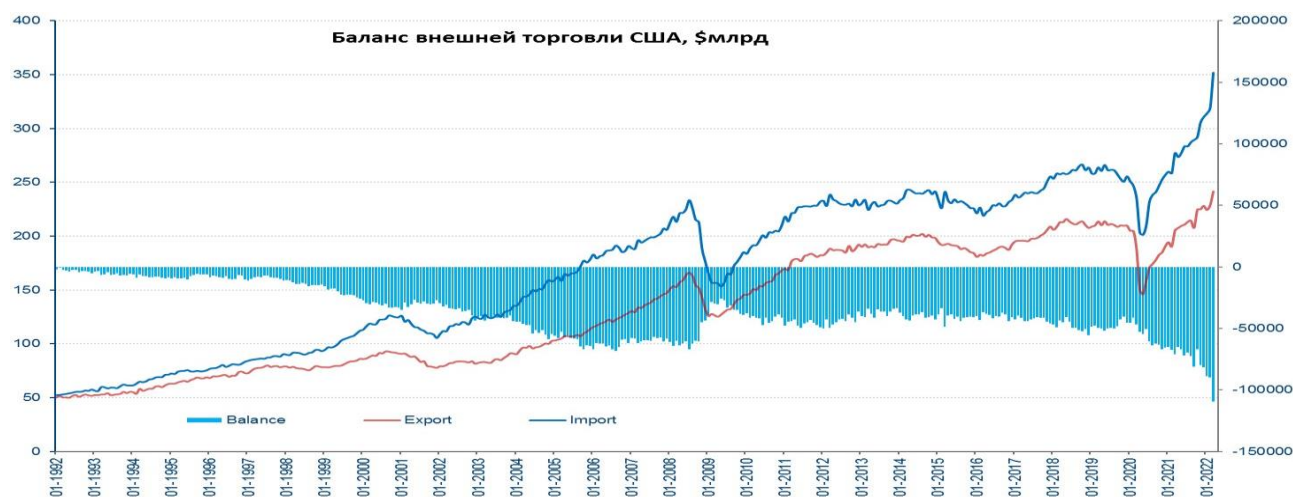


Рисунок 7 – Динамика показателей торгового баланса США

Примечание - Источник: [4].

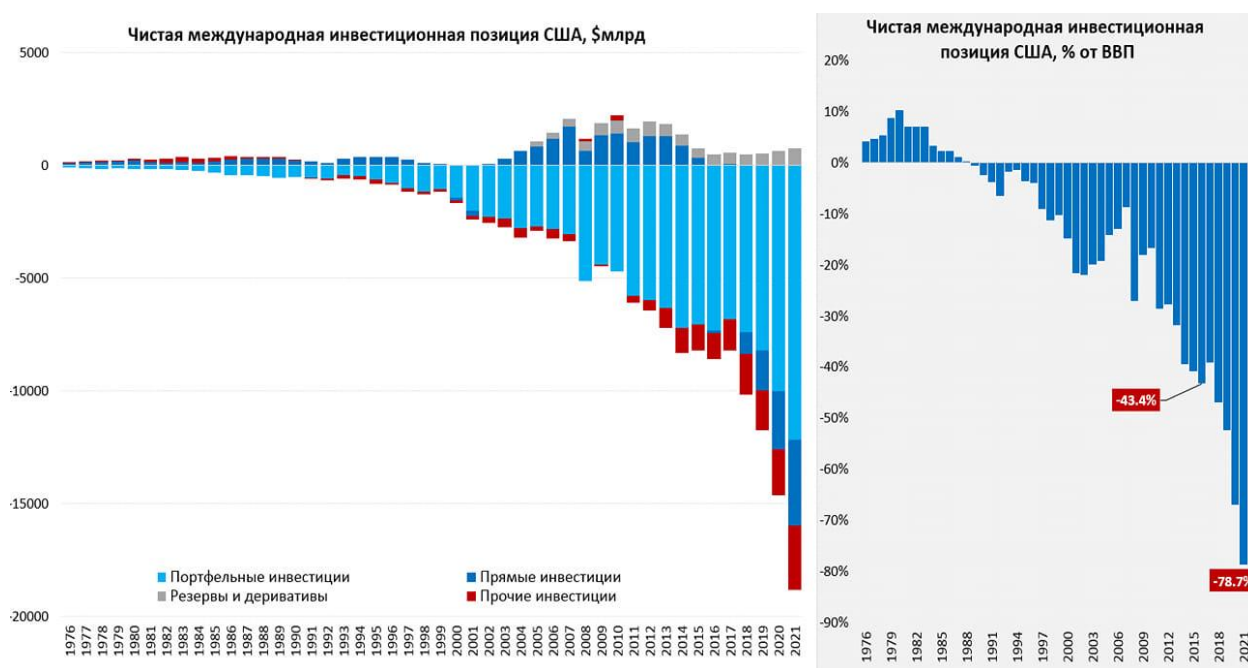


Рисунок 8 – Динамика международной инвестиционной позиции США

Примечание - Источник: [4].

Кроме того, согласно данным на рис. 8 размер чистой международной инвестиционной позиции США (статистический отчет, отражающий накопленные запасы внешних финансовых активов и обязательств страны на определенный момент времени) по итогам 2021 года составил минус 17,8 трлн.

долл. США (около 80 % ВВП). Опережающую негативную динамику по результатам двух последних лет на фоне постоянно растущего дефицита торгового подтверждает абсолютный рост чистых обязательств США (более 6 трлн. долл. США). Указанная противоречивая для страны-текущего мирового экономического лидера ситуация наглядно отражена в *дилемме (парадоксе) Триффина*: «для того, чтобы обеспечить центральные банки других стран необходимым количеством долларов для формирования национальных валютных резервов необходимо, чтобы в США постоянно наблюдался дефицит платежного баланса. Но дефицит платежного баланса подрывает доверие к доллару и снижает его ценность в качестве резервного актива, поэтому для укрепления доверия требуется профицит платежного баланса». Это противоречие привело к глубокому кризису Бреттон-Вудской мировой валютной системы (и ее измененного варианта в виде Ямайской мировой валютной системы), а также поиску мировым сообществом в настоящее время новых эффективных путей развития международного сотрудничества [7].

Заключение

Итак, сальдо счета текущих операций платежного баланса может быть положительным (профицит, страна фактически является донором) или отрицательным (дефицит, страна фактически является реципиентом). Крупнейшие страны-доноры в мировом масштабе в настоящее время расположены в Евразии (Китай, Россия) исходя из нижеизложенных предпосылок.

Положительное сальдо счета текущих операций фактически соответствует оттоку капитала из страны, так как объем национальных сбережений достаточен для того, чтобы обеспечить внутренние инвестиции. Поэтому сбережения направляются за границу (страна в данном случае является кредитором). По нашему мнению, положительное сальдо текущих операций только тогда является полезным для страны, если все ее текущие потребности закрыты или найдены механизмы гармоничного развития как внутреннего, так и внешнего направлений (пример - Китай) и она может стать кредитором.

В настоящее время большое положительное сальдо торгового баланса России не приносит эффекта для масштабного развития страны, так как имеется значительный дисбаланс на внутреннем и внешнем направлениях развития. Экспортируется преимущественно сырье, в стране не развиваются активно высокотехнологичные производства (станкостроение, электронная промышленность и др.), разрушен ряд эффективных предприятий с общественной собственностью на средства производства – производителей продукции с высокой добавленной стоимостью, созданных в XX веке. Имеется демографический регресс. Однако в отличие от Еврозоны, в которой в 2022 году при дефиците текущего счета наблюдается также отток финансового капитала, преимущественно в США, Россия в условиях масштабного мирового экономического кризиса остается международным донором, имея большие запасы полезных ископаемых и неизрасходованный потенциал эффективности предыдущего периода исторического развития. В настоящее время страна

активно включена в процесс формирования эффективного союза в Евразии (ЕАЭС с положительным темпом роста стран-членов по всем направлениям сотрудничества в 2021-2022 гг.). Это свидетельствует о значительном потенциале ее дальнейшего развития с учетом роста синергии стабильного партнерства со странами ЕАЭС.

Отрицательное сальдо счета текущих операций любой страны свидетельствует о том, что стране необходим приток капитала (пример – западные страны, включая США и Великобританию в течение длительного периода, Евросоюз по итогам первых месяцев 2022 г., Японию с большой волатильностью значений сальдо текущих операций вокруг нулевого значения). Дефицит счета текущих операций можно профинансировать либо путем иностранных займов, либо путем продажи активов (в этом случае страна выступает заемщиком).

Анализ данных платежного баланса Республики Беларусь за длительный период позволил нам сделать вывод о положительной динамике суверенного развития экономики страны в связи с достижением положительного сальдо текущего счета. Однако в сложных условиях текущего времени (глобальный финансовый кризис и переход на новый этап развития мировой валютной системы [6], влияние масштабных санкций по многим сложившимся ранее направлениям сотрудничества и торговли) в открытых источниках информации можно увидеть негативные прогнозы дальнейшего формирования итогов платежного баланса страны. Так, Всемирный банк прогнозирует значительное снижение объемов как ВВП, так и экспортно-импортных операций Республики Беларусь по итогам 2022 года. Вместе с тем, в условиях повышенной неопределенности в глобальном масштабе и отсутствию учета у составителей прогнозов точной информации о дальнейших планах развития стран, входящих в состав экономических союзов (например, таких как ЕАЭС, БРИКС) отметим невысокую релевантность данных прогнозов.

На текущем этапе развития более эффективным будет *стратегическое планирование будущих показателей развития* Республики Беларусь в составе Евразийского экономического союза на основе успешной исторической кооперации стран-союзников в XX веке, а также достигнутых результатов за последние годы сотрудничества и новых планов развития. Данное стратегическое направление при динамичной активизации процессов кооперации и достижения технологического суверенитета в рамках цифровой стратегии развития позволит странам-членам экономического союза эффективно усилить синергию всех экономических процессов. В ином случае в условиях санкций западных стран возможны два нежелательных сценария развития страны:

- признание ухудшения ситуации в части регресса экспортных позиций в результате санкций и уравнивание ситуации потенциального падения уровня ВВП путем снижения курса белорусского рубля, преимущественно относительно курса российского рубля. Однако этот инструмент лишь временно замедлит темпы уменьшения ВВП страны, будет способствовать углублению

финансового кризиса и снижению на мировом рынке конкурентоспособности страны, реально увеличившей инновационный и высокотехнологичный потенциал в последние годы;

- уравнивание текущего счета платежного баланса путем стабилизации внешней позиции страны, регулирования (снижения) объема импорта пропорционально снижению экспорта. Однако данный инструмент также нежелателен с учетом неизбежности повышения уровня директивности управления всеми процессами, технологическому отставанию, спаду объемов производства, снижению уровня потребительского выбора в инновационной среде мирового развития.

В результате ухода многих иностранных компаний с российского рынка освобождается рыночная доля, на которую может претендовать Беларусь, наращивая объем высокотехнологичного экспорта товаров и услуг в процессе его расширения и переориентирования на новые географические направления, в том числе в пределах внутреннего рынка ЕАЭС в рамках уже утвержденных союзных программ и проектов. По данным Министерства промышленности Республики Беларусь экспорт высокотехнологичной промышленной продукции страны в Россию за период январь-апрель 2022 г. увеличился на 30 % на фоне хорошей базы прошлого года [8]. Значительно увеличился масштаб межрегионального сотрудничества стран, что свидетельствует о расширении внешнеторгового потенциала как Беларуси, так и России. При этом на высшем уровне анонсированы конкретные планы совместных проектов России и Беларуси по импортозамещению (запланировано выделение денежных средств в эквиваленте 1,5 млрд. долл. США белорусским контрагентам, разрабатывающим совместные проекты импортозамещения по критическому высоко-технологичному импорту в ключевых отраслях промышленности ЕАЭС, например, автомобилестроении, сельхозмашиностроении, легкой промышленности, микроэлектронике, станкостроению и т.д.) [9, 10].

При выборе адекватного экономико-политической ситуации курса развития страны (внутреннего и внешнего) в условиях повышения значимости государственной поддержки стратегий опережающего развития высокотехнологичных производств, имеется реальная возможность сохранения высоких темпов эффективного суверенного развития, в том числе как равноправного партнера в экономических союзах с другими странами. Рекомендации по применению/углублению принципов развития финансовой сферы ЕАЭС были даны автором в [11].

На наш взгляд, *внутренний курс развития страны* должен включать: дальнейшее развитие инновационной сбалансированной экономики знаний [12], в том числе учитывая высокий потенциал образованного населения, общественная собственность на средства производства крупных предприятий и рост благосостояния населения. *Внешний курс развития страны* целесообразно направить на формирование равновесного платежного баланса с преобладанием экспорта высокотехнологичной конкурентоспособной продукции и услуг с релевантным текущему технологическому укладу внутренним инвестированием.

Литература

1. Тарасов, В.И. Денежное обращение и кредит: учеб. пособие / В. И. Тарасов. – Минск : БГУ, 2015. – 327с.
2. Официальный сайт НБ РБ. Платежный баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay>. - Дата доступа: 12.06.2022.
3. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича. – М., 1996 – 448 с.
4. Сусин, Е. Материалы эксперта-аналитика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.facebook.com/egor.susin>. – Дата доступа: 12.06.2022.
5. Мазина, М. Глава JP Morgan призвал инвесторов готовиться к экономическому урагану [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/62977ba39a7947467a1e27e2>. – Дата доступа: 12.06.2022.
6. Волкова, Е.К. Современные ограничения при применении инструментов монетарной политики / Волкова Е. К. // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы IV Междунар. науч. - практ. конф., Минск, 1 марта 2022 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2022. – С. 240-244 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/280520/1/240-244.pdf>. – Дата доступа: 12.06.2022.
7. Волкова, Е.К. Развитие мировой валютной системы / Е.К. Волкова // Научно-аналитический журнал «Финансовая экономика». – Москва: Экономика. – 2022. – № 5 (часть 1). – С. 15 – 21 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finanec.ru/arhiv_nomerov/журнал-Финансовая-экономика-2022-5-Содержание-и-аннотации.pdf. – Дата доступа: 12.06.2022.
8. Информационное агентство БелТА. Экспорт промышленной продукции в Россию за четыре месяца увеличился на 30 процентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/haritonchik-eksport-promyshlennoj-produktsii-v-rossiju-za-4-mesjatsa-velichilsja-na-30-503381-2022/>. – Дата доступа: 12.06.2022.
9. Информационное агентство РИА Новости. Беларусь получит от России средства на участие в импортозамещении. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20220609/importozameschenie-1794202100.html>. – Дата доступа: 12.06.2022.
10. Информационное агентство РИА Новости. Беларусь и Россия определили список импортозамещающих объектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20220522/sanktsii-1790057187.html?in=t>. – Дата доступа: 12.06.2022.
11. Волкова, Е. Развитие глобального банковского сектора: новые точки роста в Евразии / Е.К. Волкова // Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь «Банкаўскі

веснік». – 2022. – № 1 (702). – С. 35–45 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10943.pdf>. – Дата доступа: 12.06.2022.

12. Боглаев, В.Н. Пирамиды Боглаева. Почему право на власть становится функцией владения знаниями / В. Боглаев // Журнал «Бизнес и власть». 2014. - № 1 (48). – стр. 12-15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://volbusiness.ru/assets/files/N1\(48\)%2C-mart-2014-\(1\).pdf](http://volbusiness.ru/assets/files/N1(48)%2C-mart-2014-(1).pdf). – Дата доступа: 12.06.2022.

Голубицкая А.А., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Рост объемов экономических и финансовых операций, диверсификация деятельности и усиление комплексности обслуживания повышают риск и вместе с тем ответственность хозяйствующих субъектов как перед действующим законодательством, так и перед партнерами.

Современный уровень финансово-экономических отношений предполагает включение в них аудита как своеобразной деловой услуги. Многообразие существующих определений аудита можно условно объединить в три группы: во-первых, определения аудита как постоянно возобновляемой специфической деятельности в виде системного процесса получения и оценки объективных данных экономических действиях и событиях, устанавливающей уровень их соответствия определенному критерию и представляющей результаты заинтересованным пользователям, во-вторых, определения аудита как целевой услуги для подтверждения видимого правдоподобия опубликованной финансовой отчетности организаций.

Согласно разработанному комитетом по аудиторской практике определению, к аудиту относят «независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов организации и выражение мнения о них при соблюдении правил, установленных законом». Аудит – это деловая услуга, осуществляемая в виде предпринимательской деятельности независимой профессиональной фирмой, на основе равноправных отношений с клиентом и в его интересах, позволяющая составить мнение о достоверности бухгалтерской отчетности на основе законодательно - правовых норм.

Государственное регулирование аудиторской деятельности является одной из основных задач Министерства финансов Республики Беларусь. Правовое регулирование аудиторской деятельности в Республике Беларусь осуществляется с помощью нормативных правовых актов по следующим направлениям:

- общие вопросы организации аудиторской деятельности в Республике Беларусь;
- аттестация и повышение квалификации аудиторов;

- контроль соблюдения законодательства об осуществлении аудиторской деятельности;

- отчетность.

По состоянию на 1 января 2021 года в Республике Беларусь 1350 аудиторов, 335 аудиторов – индивидуальных предпринимателей, 73 аудиторские организации. В 2020 году были оказаны аудиторские услуги на сумму 88706 тыс. руб. (84577 тыс. руб. в 2019 г.). В 2020 году было выдано 4462 аудиторских заключения по результатам проведения аудита бухгалтерской и (или финансовой отчетности), что на 463 больше, чем в 2019 году [1].

В настоящее время существует ряд проблем, с которыми сталкивается аудит в Республике Беларусь. Основными из которых являются отсутствие международного признания национального аудита, недостаточный охват субъектов хозяйствования обязательным аудитом, маленький объём привлеченных внешних займов, что приводит к замедлению развития рынка аудита, аудит недостаточно распространен среди отечественных организаций [13, с.519].

Следует отметить отсутствие общего взгляда у государственных органов управления и руководства аудируемых лиц на цели и задачи аудита. И более того, отсутствует единый подход к оценке предложений со стороны аудиторов и информации, необходимой для этого [2].

Небольшой охват организаций, которые обязаны проводить аудит, также препятствуют развитию аудита. В соответствии с Законом № 229-3 от 18 июля 2019 г. «Об аудиторской деятельности» ежегодный обязательный аудит годовой индивидуальной и консолидированной (в случае её составления) бухгалтерской и (или) финансовой отчетности, составленный в соответствии с законодательством необходимо проводить:

- акционерным обществам, обязанных согласно законодательству раскрывать информацию об акционерном обществе в соответствии с законодательством о ценных бумагах.

- Национального банка;
- банков, банковских групп, банковских холдингов.
- бирж;
- страховых организаций, страховых брокеров;
- резидентов Парка высоких технологий;
- организации, осуществляющей гарантированное возмещение банковских вкладов (депозитов) физических лиц.
- профессиональных участников ценных бумаг;
- акционерных инвестиционных фондов;
- специальных финансовых организаций;
- иных юридических лиц, у которых объём выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) за предыдущий отчетный период превышает 500 000 базовых величин (на 31 декабря предыдущего отчетного года) [4].

Ограничение возможностей аудиторских организаций, как проблема развития аудита в нашей стране, заключается в зависимом положении от

заказчика, государственных органов, иных заинтересованных лиц, относительно низкой квалификации аудиторов в сравнении с иностранными коллегами, отсутствии международной практики проведения аудита, нестабильном финансовом положении, а также низкий потенциал развития аудита [3].

Одна из наиболее актуальных проблем аудита считается признание национального аудита за пределами Республики Беларусь. На данный момент аудиторские заключения, выданные национальными аудиторами, не признаются за рубежом.

Следующей проблемой можно отметить большое количество нормативов и норм, регулирующих аудиторскую деятельность, которые не могут быть однозначно соблюдены по причине отсутствия широкой методологической базы по вопросам планирования аудита, определения существенности, рисков, выборки, трудоемкости.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что в настоящее время в Республике Беларусь существует ряд проблем, которые тормозят развития аудита. Для их решения и последующего развития аудита предлагаются следующие варианты улучшения условий осуществления аудиторской деятельности. Существует необходимость законодательно закрепить единую систему оценки качества аудита, которая включает в себя систему внутреннего и внешнего контроля качества со стороны общественного объединения и третьих лиц.

Развитие аудита в Беларуси совместно с мировыми технологиями, введение универсальной оценки качества аудита позволит решить существующие проблемы. При внедрении мировых технологий, при помощи которых будут создаваться новые конкурентоспособные компании в Республике Беларусь, будет развиваться аудиторская деятельность. Развитие национального аудита требует финансовых, интеллектуальных и временных вложений. Изменение законодательства расширило список услуг, которые могут осуществлять аудиторы, а именно финансовое планирование, составление и разработка бизнес-планов, которые также способствуют развитию аудиторской деятельности. Не стоит упускать возможность международного сотрудничества, которое как в практическом, так и теоретическом аспектах может способствовать ускорению развития национального аудита и расширению рынка аудиторских услуг страны.

Национальная аудиторская деятельность будет эффективной, когда будут учтены стандарты мирового уровня, проанализированы успешные показатели деятельности международных компаний и приняты основные тенденции улучшения аудита в соответствии с законодательством.

Из содержания предпринимательской деятельности вытекает естественное стремление организаций к экономическому росту. В условиях нестабильной внешней среды неопределённости условий осуществления деятельности организация работы во многом зависит от планирования самой организации.

Для того, чтобы организации постоянно находиться в устойчивом состоянии, необходимо рационально сочетать собственные и заемные средства.

Проблема превышения заимствования над увеличением собственного капитала является одной из основных. Такая ситуация наблюдается практически в любой отрасли экономики, в том числе и в сфере аудиторских услуг. Многим организациям, при необходимости, становится сложнее получить заемный капитал. Все потому, что банки в последнее время уделяют особое внимание платежеспособности организаций.

Второй проблемой можно отметить соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Во многих организациях наблюдается ухудшение соотношения этих двух показателей. Данная ситуация возникает, при наличии существенной длительной просроченной задолженности по своим обязательствам (перед бюджетом, персоналом, кредитным организациям и банкам, поставщикам).

Преобладание заемных средств в капитале нежелательно для финансовой устойчивости организации. В условиях кризиса организация, у которой большее количество собственного капитала (преимущественно за счёт прибыли), сможет легче справиться с влиянием внешних факторов. С одной стороны, заемные средства снижают показатели финансовой устойчивости организации, с другой стороны, они позволяют компании оставаться конкурентоспособными и способствуют развитию (новые рынки, расширение объёма деятельности), что может привести к росту прибыли.

Одним из основных инструментов регулирования экономического роста являются налоги. Налоговые платежи составляют существенную долю в финансовых потоках организации. Управление налогообложением в организации входит в практику процесса деятельности. Одним из способов управления налогообложением является налоговое планирование, при котором налогоплательщик анализирует налоговые последствия осуществляемых им сделок.

Налоговое планирование является составной частью системы планирования в организации позволяет прогнозировать её налоговые отчисления в краткосрочном и долгосрочном периодах, оперативно и эффективно управлять имеющимися ресурсами и денежными потоками, существенно снизить риск финансовых затруднений и избежать налоговых последствий за несвоевременное исполнение обязанностей налогоплательщика. Потребность в налоговом планировании диктуется двумя основными факторами: налоговой нагрузкой и изменчивостью налогового законодательства.

В Республике Беларусь в настоящее время достаточно стабильное и устойчивое налогообложение. Однако в ней есть некоторые недостатки. Одним из важнейших является наличие большого количества налоговых льгот, что создает для многих организаций неравномерные условия экономической активности. Это ведет к тому, что более эффективная организация может иметь показатели финансовой устойчивости ниже из-за отсутствия налоговых льгот и, следовательно, более высокой налоговой нагрузкой.

На сегодняшний день существует достаточно высокая нагрузка на организацию со стороны ФСЗН. Обязательные страховые взносы составляют 35%, где 29 % -

взносы на случай достижения пенсионного возраста, инвалидности и потери кормильца (пенсионное страхование), из которых 28% уплачивает организация, а 1% - подлежит уплате работником, однако страховой взнос удерживается и выплачивается работодателем; 6% - взносы на случай временной нетрудоспособности, беременности и родов, ухода за ребенком в возрасте до трех лет и т. д. (социальное страхование). Высокие ставки обязательных страховых платежей ведут к сокрытию найма новых работников, различие реальной заработной платы от номинальной, для уменьшения страховых отчислений и уход организации в теневую экономику.

Одним из направлений снижения налоговой нагрузки на организацию является уменьшение начислений в ФСЗН, которые составляют 28 % с заработной платы работника. К примеру, в России эти отчисления составляют 22 %, а в Казахстане - 10 %. Целесообразно было бы изменить систему начисления взносов в ФСЗН.

Но следует отметить, что данные отчисления в данный момент времени используются для выплат пенсий и пособий, которые немаловажную роль в жизни социально уязвимых категорий населения и в реализации социальной политики государства. Изменение способа взимания данных отчислений требует реформы пенсионной системы в Республике Беларусь. Можно было бы применить европейскую систему, которая является накопительной вместо применяемой распределительной. В таком случае можно было бы снять нагрузку с организаций, уменьшив их взносы на пенсионное страхование работников, а гражданам наоборот увеличить начисления с 1 % до 6 - 7 %. В таком случае у организаций появится стимул к найму новых сотрудников и легализации уже работающих, а у граждан - работать на свое будущее в виде пенсии.

Стоит отметить, что при расчёте налоговой нагрузки на организацию, используемым Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь, не учитываются обязательные социальные отчисления в ФСЗН (таблица 1), таким образом, реальная налоговая нагрузка на организацию, может существенно отличаться от рассчитанных показателей.

Таблица. – Взносы организаций на государственное социальное страхование и налоговые доходы в Республике Беларусь (за январь – сентябрь 2020-2021 гг.)

Показатель	Январь – сентябрь 2020 гг., млн. руб.	Январь – сентябрь 2021 гг., млн. руб.
Обязательные страховые взносы в ФСЗН	11 966	13 154
НДС	5775,5	6771,6
Налог на прибыль	1514,2	2956,9
Налог на недвижимость	724,6	770,6

Источник: собственная разработка на основе источника [5].

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, что обязательные страховые взносы составляют самую большую сумму отчислений, которые уплачиваются организациями, и, если просуммировать, три наибольшие величины налоговых платежей организации, они всё равно будут меньше суммы страховых взносов. Можно отметить, что обязательные страховые взносы являются высокой нагрузкой на организации и нужно найти способ уменьшения этой нагрузки, для повышения финансовой устойчивости компаний.

Несмотря на поэтапное совершенствование налоговой системы, оно же является и недостатком, так как организациям следует контролировать ежегодные обновления налогового законодательства, что создает определенные сложности при среднесрочном и долгосрочном финансовом планировании.

При изучении допустимых способов уменьшения показателя налоговой нагрузки с целью повышения коэффициентов финансовой устойчивости следует учитывать основные цели налоговой системы Республики Беларусь. Особое внимание следует уделить роли фискального перераспределения. На сегодняшний день в Республике Беларусь создана недостаточно эффективная система перераспределения капитала через налоги и финансирование. Организация фактически финансирует за счет налоговых поступлений тех, кто показывает неудовлетворительные результаты своей текущей деятельности. Поэтому основной деятельностью некоторых государственных учреждений является не эффективное управление капиталом для улучшения финансовых коэффициентов и финансовой устойчивости, а привлечение государственного финансирования, при помощи искусственное занижение собственных параметров.

Таким образом, в Республике Беларусь существует ряд проблем в сфере аудиторских услуг: отсутствие международного признания национального аудита, отсутствие общего взгляда у государственных органов управления и руководства аудируемых лиц на цели и задачи аудита, отсутствие единой системы оценки качества аудита. Решение данных проблем, путём внедрения мировых технологий, введение универсальной оценки качества аудита, повышение квалификации аудиторов, поспособствует развитию и расширению возможностей аудиторских услуг, параллельно позволит нарастить объёмы оказываемых услуг, и как следствие увеличится размер выручки и при грамотной стратегии развития, которая включает себя налоговую политику, инвестиционную политику и др., позволит повысить финансовую устойчивость организации. Изменение социальной системы в Республике Беларусь и как следствие уменьшение отчислений в ФСЗН позволит снизить размер налоговой нагрузку организаций, что также поспособствует улучшению показателей и финансовой устойчивости.

Литература

1. РwС Беларусь: Новости / Доходы РwС выросли на 7% и составили 37,7 млрд долларов США [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<https://www.pwc.by/ru/press-releases/global-annual-review-2017.html>. – Дата доступа: 07.03.2022

2. Итоги аудиторской деятельности за 2020 год [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: https://minfin.gov.by/auditor_activities/market_indicators/doc/d7176fe4812a4b2c.html – Дата доступа: 16.04.2022.

3. Киевич, А.В. Аудиторская деятельность в Республике Беларусь, её организация и основные проблемы/ А.В. Киевич / Фундаментальные и прикладные аспекты глобализации в экономике: материалы междунар. науч. конференции студентов и молодых учёных, Донецк, 8-9 апр. 2020 г. / Донецк. Нац. Ун-т; редкол.: Дмитриченко Л.И. [и др.]. – Донецк: ДонНУ, 2020. – С. 71-72.

4. Гришанова, Е.М. Проблемы развития аудита в Республике Беларусь/ Е.М. Гришанова, Г.А. Олейник / Проблемы и достижения современной науки: материалы между. науч.-практ. конф., Нефтекамск, 27 мая 2021 г.: материалы конф./ Науч. – изд. центр «Мир науки»; редкол.: Вострецов А.И. [и др.]. – Нефтекамск: НИЦ «Мир науки», 2021. – С.89-96

5. Базюк, Н.Ю. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния/ Российское предпринимательство. – 2013. – №19. – С. 20-23.

Грищенко А.Д., студент магистратуры,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ США И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Значительные ошибки на ипотечном рынке жилья США стали проявляться и привлекать внимание на себя американского истеблишмента только в период Великой депрессии. Ранее, до 30-х годов, проблемы в обеспеченности большего числа американских жителей жильем, несмотря на всю серьезность этого вопроса, не обращали на себя должного внимания. В то время ипотечный рынок был сильно раздроблен и малоэффективен. В 20-е и 30-е годы небольшими банками представлялись ипотечные займы посредством предоставления ссуд, полученных через депонируемые в банки средств населения. В тот период времени, при несоблюдении финансовых моделей банков, при кризисах и других потрясениях экономики, складывались обстоятельства, при которых существенная часть депозитов населения замораживалась и выдача ипотек становилась недоступна. Крах биржи в США в 1929 г. привел к существенным, радикальным изменениям экономики, что привело к потери накоплений населения и другим финансовым потерям граждан и бизнеса.

После небольшого экскурса в историческую парадигму, давшую серьезный

импульс к развитию ипотечного кредитования в США, ниже опишу более подробно систему ипотечного кредитования в США.

Страны англо-американской системы права используют двухуровневую модель рынка ипотечного кредитования. Данная модель возникла в США, так сложилось по нескольким причинам. Во-первых, введение единой системы ипотечного кредитования на основе федерального законодательства в США было невозможно из-за исключительной компетенции штатов в области законодательства. Во-вторых, после Великой депрессии возникла необходимость экономически стимулировать жилищное строительство, а сделать это без государственной поддержки было невозможно.

В сложившихся условиях для создания общенационального рынка пришлось с помощью экономических механизмов воздействовать на процесс ипотечного кредитования и привести сделки к однообразному виду. В дальнейшем права на ипотечные кредиты могли быть реализованы для рефинансирования кредиторов.

Итак, суть двухуровневой модели состоит в том, что ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам. Последние вправе по-разному распоряжаться данными кредитами:

- 1) переуступка требований вторичным инвесторам;
- 2) консолидировать различные ипотечные пулы и продать их далее, вторичным инвесторам, как совокупность пулов ипотек, а также права участия в пулах;

Первичный рынок определяется взаимодействием заемщика и банка, его инструментами являются собственно ипотечные кредиты. Цепочка «банк – посредник – инвестор» составляет содержание вторичного ипотечного рынка, инструментами которого являются ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами.

Основными отличиями ипотеки в США от других займов являются:

- большой срок (обычно до 20-30 лет);
- сравнительно невысоким риском, в следствии наличия обеспечения (залог недвижимости) и, следовательно, большей ответственности заемщика;
- неопределенностью поступлений в связи с возможностью досрочного погашения.

В настоящее время, в следствии широкого распространения ипотечных инструментов заемщику позволены:

- досрочное погашение;
- по необходимости, совершать платежи аннуитетными платежами (равными платежами) или дифференцированными (платежи на уменьшение);
- многое другое.

В теоретическом плане обычно выделяют следующие основные цели выпуска муниципальных облигаций:

- финансирование текущего дефицита регионального бюджета. Масштабные затраты местных властей, как правило, носят сезонный характер,

поэтому для одноразовой мобилизации крупных финансовых ресурсов требуются крупные заемные операции;

- погашение ранее размещенных долговых обязательств. При этом фактически осуществляется рефинансирование задолженности;

- сглаживание колебаний при поступлении налоговых платежей в региональный бюджет (ликвидация кассовых разрывов) наиболее целесообразно использовать муниципальные облигации в этом случае в тех регионах, где налоговая база зависит от сезонного производственного цикла;

- обеспечение коммерческих банков, инвестиционных институтов и других финансовых структур высоконадежными растущими резервными активами, не омертвляющими их капитал;

- финансирование собственных местных программ и капиталоемких проектов. Особенно привлекательны такие займы в целях решения жилищных проблем, развития местной инфраструктуры.

В случае выпуска облигаций под доход от промышленного проекта часто выпускаются так называемые «шаровые» облигации (balloon bonds или term bonds). В целях обеспечения гарантии выплат по долгу такие облигации предусматривают создание специального фонда погашения (sinking fund), в котором эмитент постепенно накапливает сумму, необходимую для выплаты общей суммы долга.

Разновидностью категории облигаций «под доход от проекта» является получившая широкое распространение категория облигаций «под доход от промышленного проекта» (industrial revenue bonds). Такие облигации выпускаются для финансирования строительства промышленного предприятия, которое сдается затем в аренду частной корпорации. Эмиссия таких облигаций является важным и действенным инструментом развития промышленной инфраструктуры региона.

Жилищные облигации выпускаются для финансирования строительства жилья для семей с низкими и средними доходами и для семей, покупающих частный дом впервые. Обычно средства передаются в кредит застройщику, который, взимая арендную плату с жильцов или же продавая построенное жилье, выплачивает свой долг муниципалитету (штату), а тот, в свою очередь, инвесторам. Общая сумма задолженности по таким облигациям достигает 80 млрд долл. С помощью этих облигаций в США профинансировано более 1 млн кредитов для семей, покупающих частный дом впервые, и более 900 тыс. единиц доходного жилья.

Облигациям, выпускаемым под доход от проекта, могут быть предоставлены в дополнение также бюджетные гарантии эмитента, аналогичные гарантиям, характерным для облигаций под общее обеспечение. Такие ценные бумаги называются «облигациями со смешанным обеспечением» (double barrelled bonds) и высоконадежны.

С точки зрения форм выплаты дохода и погашения жилищных муниципальных облигаций различают две модели займа. Первая модель предусматривает в качестве основной формы погашения облигаций жилье, а

денежные средства - в качестве вспомогательной формы. Такие облигации обычно имеют двойной номинал - в рублях и квадратных метрах жилой площади, и гарантируют предоставление инвестору по накоплению числа ценных бумаг квартиры соответствующей площади. Вторая модель предусматривает выплату дохода только в денежной форме (за счет средств, вырученных от реализации квартир, построенных за счет средств займа) либо в дополнении с розыгрышами квартир.

Причиной особой привлекательности облигаций муниципальных жилищных займов для частных инвесторов является их большая надежность по сравнению с обязательствами частных финансово-строительных компаний, не обладающих, как правило, крупными собственными средствами и не имеющих продолжительной «кредитной истории». Более широкое распространение получил выпуск муниципальных и субфедеральных жилищных облигаций, позволяющих инвестору выбирать между денежной и натуральной (жилыми квартирами) формой погашения облигаций.

В настоящее время ипотека в странах ЕС является мощным фактором развития экономики. В странах ЕС до 80% всех залогов являются ипотечными. Процент за ипотечный кредит существенно ниже, чем за другие виды банковских кредитов.

Ипотечный кредит, как правило, выдается на срок 15-40 лет. Процент кредита фиксируется только на срок от 2 до 5 лет. Этот процент зависит от состояния экономики и устанавливается фактически ежемесячно. В Швеции в 1994г. процент был равен 12%, в 1996г. - 7-8%.

В странах ЕС действуют государственные системы оценки и переоценки объектов недвижимости. Принято, что кадастровая (нормативная) стоимость объекта равна примерно 75% от его рыночной стоимости. Переоценка всех объектов производится раз в 5-6 лет. Ежегодно стоимость объектов индексируется на величину инфляции.

Кадастровая оценка стоимости недвижимости является основой для начисления налога на недвижимость и для определения размера ипотечного кредита. В зависимости от состояния экономики происходят колебания стоимости объектов недвижимости. Известны случаи, когда стоимость объектов недвижимости становилось ниже выданного под них кредита. Падение стоимости объекта из-за физической амортизации или морального старения - один из видов рисков ипотечного банка. Поэтому в договоре ипотечного кредита оговариваются требования к содержанию и эксплуатации объекта недвижимости. Необходимым условием развития системы ипотечного кредитования являются законодательные нормы о принудительной продаже (отчуждении) объектов недвижимости в необходимых случаях. Если заемщик не оплатил и не вернул кредит, механизм принудительной продажи дает возможность кредитору быстро вступить во владение собственностью. Как правило, ипотечный банк сразу передает недвижимость специализированным структурам для ее продажи.

Ипотечные банки получают средства для выдачи кредитов не путем привлечения депозитов, а путем выпуска специальных ипотечных облигаций (закладных). Эти облигации, как правило, считаются высоконадежными и ликвидными ценными бумагами. Поэтому государство, страховые компании, пенсионные и другие финансовые фонды являются основными держателями таких облигаций. Например, ни один покупатель датских ипотечных облигаций никогда не имел убытков из-за неплатежеспособности эмитента.

Ипотечные банки ЕЭС действуют в соответствии с общими нормами ЕС для кредитных учреждений. Это касается таких центральных вопросов, как расчет и понятие собственных средств банка, взвешенная по степени риска оценка активов. Кроме того, национальные законодательства содержат нормы, направленные на ограничение риска потенциальных убытков ипотечных банков при невыполнении заемщиком своих обязательств и соответственно риска по выпущенным облигациям.

Существует две системы организации ипотечного кредитования:

1. в Швеции, Дании кредиты и залоги разделены. Государственная регистрация необходима только для залогов, а размер кредита в органах регистрации прав на недвижимость не фиксируется. Это упрощает процедуру и перекладывает на ипотечные банки заботу о возврате выданных ссуд;

2. в Германии государственной регистрации подлежит не только залог, но и полученный кредит. По мере выплаты суммы размер кредита уменьшается.

В Германии ипотечные банки являются кредитными институтами, что отражено в Законе о кредитных операциях, который для всех кредитных институтов Германии является основным законом, и в Законе об ипотечных банках - специальном законе для частноправовых кредитных институтов. Их основными задачами и сделками в соответствии с последним законом являются:

- зalog земельных участков (внутри страны) и его обеспечение через установление ипотеки над земельным участком;
- эмиссия ипотечных закладных на основании приобретенных ипотек;
- предоставление кредитов отечественным корпорациям и учреждениям общественного права или третьим лицам при условии, что гарантами выступают эти корпорации;
- эмиссия коммунальных долговых обязательств (закладных).

Согласно данному закону, ипотечные банки имеют право совершать некоторые побочные и вспомогательные сделки:

- предоставление кредита, превышающего 60% предельной стоимости земельного участка;
- размещение капиталовложений, получение вкладов, хранение и управление ценными бумагами;
- участие в других сделках или определенного размера долевое участие в деятельности других предприятий, если это служит решению основных задач ипотечного банка;
- размещение свободных средств в других банках или скупка собственных ценных бумаг.

Что касается финансовой политики, проводимой ипотечными банками, то указанным законом им отведена посредническая и трансформационная функция. Задачей банков является привлечение свободного, ищущего вложения частного капитала и средств институциональных вкладчиков (например, страховых компаний) для долгосрочного рефинансирования. Привлеченный таким образом капитал используется для кредитования частных лиц и жилищно-коммунального хозяйства, предприятий промышленности и сельского хозяйства так, чтобы вкладчику (держателю закладных) была гарантирована возможность получения своих денег в срок.

Все сказанное выше дает основания говорить об ипотечном банке как об особой форме кредитного института, обладающего существенными особенностями. То есть речь идет об особых кредитных институтах, чья деятельность регламентируется специальными законодательными актами. Предполагается, что ипотечный банк не может осуществлять такую же широкую гамму финансовых операций, как и универсальные коммерческие банки. Таким образом, ипотечные банки работают со строго определенными видами и формами кредита, а поэтому имеют дело с определенным кругом деловых партнеров. Другой отличительной особенностью ипотечных банков Германии является наличие у них привилегии на выпуск долговых закладных обязательств. Все остальные частноправовые кредитные институты не имеют права употреблять для обозначения своих ценных бумаг слова "закладной лист". То, что рефинансирование осуществляется посредством продажи ипотечных и коммунальных долговых обязательств и закладных листов, тоже говорит о том, что ипотечные банки ограничены в выборе способов рефинансирования, т.е. создания денежного капитала, и этим одновременно ограничивается круг их деловых партнеров, для которых такая форма вложения капитала приемлема. Форма организации ипотечных банков также подвергается специальному регулированию. Они могут существовать только в форме акционерного общества или коммандитного акционерного общества. Однако ипотечные банки в последней организационно-правовой форме в Германии не встречаются. Общее условие функционирования системы: открытость для банков системы регистрации прав на недвижимость, которая включает регистры залогов (обременений). В Восточной Европе основными объектами ипотечного кредитования являются жилищное строительство и покупка частных домов. При этом величина первоначальных взносов собственных средств, условия предоставления и сроки ипотечных кредитов дифференцируются по странам.

В странах Западной Европы они получили такое широкое распространение, что образовали отдельную группу - ссуды под недвижимость. Подобное обособление связано с тем, что ипотечные жилищные кредиты выдаются на более длительные сроки и механизм их предоставления значительно отличается от механизма предоставления потребительских кредитов, он предполагает больший объем аналитической и оформительской работы.

Особенности данной модели:

- ресурсы для предоставления ипотечных кредитов могут формироваться банком из различных источников, в том числе за счет собственных и/или привлеченных средств;

- процентные ставки по ипотечным кредитам напрямую зависят от ситуации на финансовом рынке страны. Поэтому активность банков в области ипотечного жилищного кредитования различна в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

Ипотечный кризис в США начался еще в 2006 году. Главной его причиной стал рост невозвратов жилищных кредитов неблагонадежными заемщиками. Кризис стал заметен и начал приобретать международные масштабы весной 2007 года, когда New Century Financial Corporation, крупнейшая ипотечная компания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков, ушла с Нью-Йоркской фондовой биржи. В течение следующих нескольких месяцев понесли убытки или оказались банкротами десятки подобных компаний. Летом кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших финансовых компаний, вложившие средства в ипотечные облигации: Bear Stearns, Goldman Sachs, BNP Paribas. На международных рынках стал намечаться кризис ликвидности. Центробанки всего мира начали вливать в свои финансовые системы десятки и сотни миллиардов долларов.

Таким образом, в США действует двухуровневая модель ипотечного кредитования. Ее составляет: переуступка прав требований вторичным инвесторам, возможность консолидации различных ипотечных пулов и продажа их далее.

Первичный рынок определяется взаимодействием заемщика и банка, его инструментами являются собственно ипотечные кредиты. Цепочка «банк – посредник – инвестор» составляет содержание вторичного ипотечного рынка, инструментами которого являются ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами.

В странах ЕС ипотечные кредиты составляют большинство от всех остальных, их процент достигает 80%. Срок ипотечного кредитования составляет от 15 до 40 лет. Процентная ставка кредита фиксируемая на срок от 2 до 5 лет, в остальное время процентная ставка плавающая и зависит от состояния экономики в текущее время.

В остальных условиях ипотечного кредитования в США и Европейском союзе довольно похожи.

Литература

1. Иванов, В.В. Все об ипотеке/ В. В. Иванов. - М.: МТ-Пресс, 2000. - 134с.
2. Иванов, В.В. Ипотечное кредитование / В. В. Иванов. - М.: Информ.-внедр. Центр «Маркетинг», 2001.- 214 с.
3. Смирнов, В.В., Лукина, З.П. Ипотечное жилищное кредитование / В. В. Смирнов, З. П. Лукина. - М.: Издательский дом «Аудитор», 1999.- 112с.

Делендик А.Д., студентка магистратуры,
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент,
Мельникова Н.А. канд. экон. наук, доцент

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ИСТОЧНИКИ, ЗНАЧЕНИЕ, ФАКТОРЫ РОСТА

Платежеспособность, ликвидность и финансовое положение компании в целом определяется во многом определяется наличием в достаточном количестве финансовых ресурсов и умением их эффективно использовать. Одной из значимых признаков финансов является формирование и использование финансовых ресурсов. Условно образование финансовых ресурсов компании происходит на стадии производства. Реально же они формируются на стадии распределения, когда стоимость реализована и в составе выручки формируются конкретные экономические формы реализованной стоимости [1, с.218].

В сфере материального производства финансовые ресурсы предприятия сосредоточены в децентрализованных денежных фондах хозяйствующих субъектов. Их использование распределяется на выполнение финансовых обязательств, осуществление затрат по расширенному воспроизводству и экономическое стимулирование работающих. Источники формирования финансовых ресурсов во многом определяют структуру финансовых ресурсов. Существует множество вариантов деления источников формирования финансовых ресурсов. После изучения различных точек зрения, видно, что большинством экономистов принято делить все источники на собственные и заемные. Прибыль как источник собственных средств организации занимает приоритетное положение.

Очевиден тот факт, прибыль крайне необходима организациям для развития хозяйства: расширения материально-технической базы, увеличения собственных оборотных средств, создания фондов, необходимых для социальных нужд коллектива. От объема прибыли зависит «самостоятельность» предприятия и его конкурентоспособность.

Давая определение прибыли ее можно разделить на два понятия: прибыль как экономическая категория и прибыль как финансовый результат. Как экономическая категория прибыль представляет собой единство отношений (финансовых, распределительных, экономических), складывающееся по поводу формирования, распределения и использования части вновь созданной стоимости, выступающей как приращение суммы средств, авансированных на осуществление хозяйственной деятельности.

Под прибылью как финансовым результатом следует понимать денежное выражение накоплений, создаваемых организациями любой формы собственности [2, с.52].

Для коммерческих организаций прибыль является главным показателем финансово-хозяйственной деятельности, важной целью развития является ее

максимизация. Прибыль складывается из различных денежных и материальных поступлений за вычетом производственных затрат и налогов. Важно отметить, что не только прямые доходы организации (продажа продукции, услуг или работ) учитываются при расчете прибыли, сюда относятся также доходы, полученные от аренды помещений и оборудования, реализации ценных бумаг, банковских дивидендов и другое. Не стоит забывать также про разницу курсов от валютных организаций, данный доход тоже является частью прибыли компании [3, с.116].

В работающей рыночной экономике такое понятие как прибыль может играть разнообразные роли. В привычном понимании ее рассматривают как главную цель деятельности коммерческой организации. Любой бизнес, при его создании, практически всегда ставит перед собой цель роста благосостояния собственников. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль [4, с.284].

То, что собственники непосредственно заинтересованы в получении высокой прибыли, не вызывает никаких сомнений. Однако важно понимать, в чем заключается интерес получения этой прибыли для менеджеров и рядового персонала.

Вовлеченность наемных менеджеров в повышение прибыли организации обосновывается повышением «стоимости» самих менеджеров на рынке труда, а значит и возможностей последующего трудоустройства, и непосредственно влияет на их заработную плату. Соответственно обратный результат будет в следствие систематического снижения прибыли компании [5, с.479].

Что касается рядового персонала, то прибыльность компании выступает своего рода гарантом их занятости (при прочих равных условиях), выступает показателем удовлетворенности, как дополнительное материальное вознаграждение и (или) социальное обеспечение [6, с.96].

Кроме того, прибыль организации играет важную роль для государства. Благодаря ей происходит пополнение государственного бюджета как на государственном уровне, так и местных бюджетов. На примере других стран видно, что при грамотном управлении экономикой эти поступления в бюджет позволяют развивать государство в целом и реализовывать его функции.

Увеличение прибыли в организации, которое ведет за собой рост доходов собственников и наемного персонала напрямую связан с известным принципом - «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» [7, с.36].

В рамках организации прибыль выступает главным внутренним источником формирования ресурсов предприятия, которое обеспечивает ее развитие. Чем больше прибыль организации, тем меньше необходимость в заимствовании внешних финансовых ресурсов. Наличие собственных ресурсов, при прочих равных условиях, повышает вероятность вложений денежных средств в развитие, обеспечивает выполнение стратегических целей, повышает конкурентоспособность. Самое главное, что прибыль выступает тем источником

финансовых ресурсов, который можно воспроизводить на постоянной основе, в отличие от других внутренних источников, и это воспроизводство может осуществляться на расширенной основе [8, с.174].

Еще одним преимуществом прибыли является возможность возрастания рыночной стоимости организации. Капитализация части прибыли организации (направление ее на прирост активов) ведет к увеличению стоимости капитала. Вероятность того, что стоимость чистых активов компании увеличится и как следствие вырастет стоимость кампании в целом, зависит от суммы прибыли и уровня капитализации (чем они выше, тем выше вероятность) [9, с.322].

Не стоит забывать о том, что прибыль имеет важное социальное значение. Часть прибыли, перечисляемой в бюджет, служит источником реализации различных социальных программ, которые обеспечивают «выживание» отдельных социально не защищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Помимо этого, роль прибыли как социального источника проявляется и в деятельности самой организации, где она генерируется. Во-первых, социальные программы внутри организации является неотъемлемой частью трудовых соглашений, во-вторых, прибыль дает возможность благотворительной деятельности организации, которая направляется на финансирование неприбыльных организаций, оказание материальной помощи различным категориям граждан и другое, вопрос эффективности данной помощи это уже другая сторона вопроса.

Кроме того, прибыль представляет собой своеобразный щит, который защищает предприятие от банкротства. Безусловно такое положение может возникнуть и в прибыльной компании, к примеру, когда организация использует слишком высокую долю заемного капитала, особенно краткосрочного. Но при все равных условиях, возможность выхода из кризисного состояния у прибыльной организации гораздо выше. Организация может привлечь ликвидные активы, чтобы восстановить платежеспособность, или снизить использование заемных средств, чтобы повысить финансовую устойчивость, сформировать резервные финансовые фонды и другие. Все это возможно благодаря капитализации полученной прибыли [9].

Рентабельность, показатель экономической эффективности производства на предприятиях. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, используемого для организации своей деятельности

Разделяют рентабельность как общую – процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную – отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется

также показатель уровня рентабельности к текущим затратам – отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Очень часто при изучении рентабельности рассматриваются 4 эффекта: эффект фирмы, отрасли, страны и периода. Например, анализ может показать, что эффекты фирмы на рентабельность за периоды 2008-2014 годов по данным международной базы данных фирм сильнее при неблагоприятных условиях, тогда как отраслевые эффекты становятся слабее. Аналогичным образом можно рассмотреть основные и взаимодействующие эффекты страны, уделяя особое внимание странам с развивающейся экономикой.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Для оценки соотношения между полученным финансовым результатом и затратами используют показатели рентабельности. Они позволяют не только оценить эффективность деятельности организации по итогам года, но и проследить ее изменение во времени. С помощью показателей рентабельности можно оценить и эффективность деятельности организации относительно других участников рынка [10, с. 17].

Рентабельность непосредственно связана с величиной прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли.

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции (работ, услуг). Показатели рентабельности подробнее прибыли характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Многообразие вариантов решений, принимаемых при

определении прибыли, текущих издержек, авансированной стоимости для расчета рентабельности обуславливают наличие значительного количества ее показателей.

Прибыль и рентабельность отражают не только текущие результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, но и перспективы его развития. Если организация получает прибыль, она считается рентабельной.

Таким образом, финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее ее финансовое состояние. Поэтому выявление резервов увеличения прибыли и превышения рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

Литература

1. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия) учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / А.М. Фридман. – 2-е изд., 2016 г. – Москва – 488 с.
2. Чернявская, Н.В. Роль и значение прибыли для хозяйствующих субъектов в современных экономических условиях / Н.В. Чернявская, Н.В. Кащук // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – №54-55-1. – С. 40-44.
3. Иванова, Н.А. Экономика, организация и управление бизнесом: монография / Н.А. Иванова. – Минск: Экономика, 2018. – 420 с.
4. Фролов, А.В. Управление организацией / А.В. Фролов. – Минск: ИНФРА-М, 2014. – 448 с.
5. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – Минск: Омега-Л, 2011. – 768 с.
6. Гулузаде, Л.Я. Совершенствование экономического анализа распределения и использования прибыли в автотранспортных организациях [Электронный ресурс] / Азербайджанский государственный экономический университет «Центр магистратуры». – Баку, 2016. – Режим доступа: http://unec.edu.az/application/uploads/2016/03/Quluzade_Leyla.pdf. – Дата доступа: 27.04.2022 г.
7. Сидорова, А.И. Финансовый анализ / А.И. Сидорова, М.А. Жукова. – Минск: БГЭУ, 2018. – 120 с.
8. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / [А.А. Володин и др.]. – Москва: Инфра-М, 2014. – 508 с.
9. Роль прибыли на предприятии [Электронный ресурс] / Финансовая репутация. – 2014. – Режим доступа: <http://www.finreputation.ru/rows-739-2.html>. – Дата доступа: 27.04.2022г.
10. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений

Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_300911_102.pdf – Дата доступа: 27.04.2022г.

Ли Сьюйшо, студентка магистратуры,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики жизнеспособными оказываются лишь те организации, которые способны вести свою финансово-экономическую деятельность с максимально возможным финансовым результатом. В связи с указанными обстоятельствами анализ эффективности финансовой деятельности предприятия имеет огромное значение для принятия своевременных и адекватных управленческих решений. Результаты такого анализа могут стать основой для выявления и устранения имеющихся недостатков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Цели анализа эффективности финансовой деятельности организации представлены на рисунке 1.

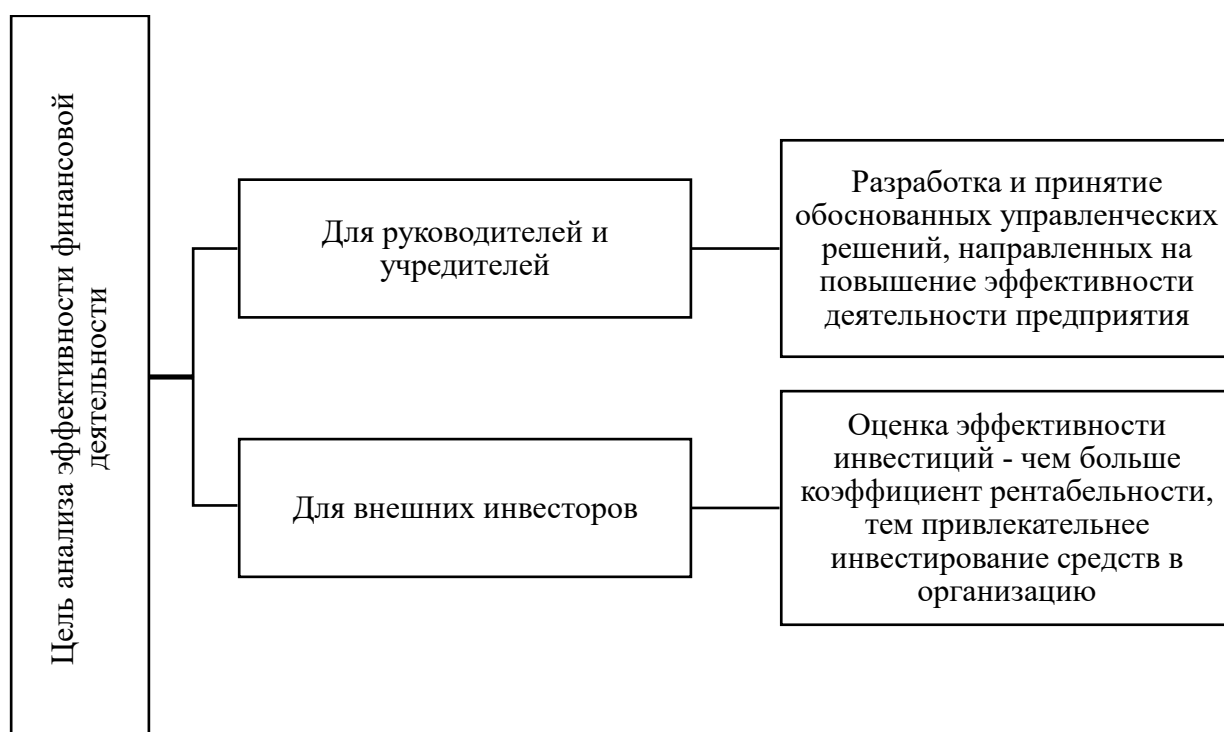


Рисунок 1 – Цели анализа эффективности финансовой деятельности

Примечание – Источник: [8, с. 198]

Информационной базой при проведении оценки эффективности

финансовой деятельности и финансового положения коммерческой организации является ее бухгалтерская финансовая отчетность.

Анализ эффективности финансовой деятельности организации предполагает оценку способностей хозяйствующего субъекта получать стабильно положительный, максимально возможный финансовый результат и представляет собой многоплановый процесс, и включает ряд обязательных элементов (таблица 1).

Таблица 1 – Элементы анализа эффективности финансовой деятельности

Элемент	Характеристика
Анализ доходов и расходов от основной деятельности	Изучение структуры и динамики: – выручки от реализации продукции основного производства (работ, услуг); – расходов на производство реализацию продукции (работ, услуг)
Анализ доходов и расходов от прочей деятельности	Изучение структуры и динамики: – доходов от прочей деятельности; – расходов от прочей деятельности
Анализ убытков (расходов) от чрезвычайных ситуаций	Изучение структуры и динамики: – доходов, полученных в результате чрезвычайных ситуаций; – расходов, понесенных в результате чрезвычайных ситуаций
Анализ конечного финансового результата	Изучение динамики прибыли (убытков) и факторов, влияющих на ее формирование

Примечание – Источник: [1, с. 75]

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий финансовую деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [3, с. 189]. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и

социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [2, с. 330].

Поэтому прибыль должна играть решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее формирования и распределения.

Различают следующие виды прибыли, определяемых при формировании результатов финансовой деятельности предприятия (таблица 2).

Таблица 2 – Виды прибыли

Вид прибыли	Определение
Валовая прибыль	Выручка от продаж, продукции, работ, услуг (за минусом НДС,) – себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг
Прибыль (убыток) от продаж	Валовая прибыль – коммерческие и управленческие расходы
Прибыль (убыток) до налогообложения	Прибыль (убыток) от продаж + проценты к получению + прочие доходы – прочие расходы – процент к уплате
Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения – налог на прибыль – штрафы, санкции за нарушение налогового законодательства.
Нераспределенная прибыль отчетного периода	Итоговый показатель чистой прибыли после распределения нарастающим итогом.

Примечание – Источник: [6, с. 223]

Таким образом, прибыль – это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат.

Основными показателями прибыли, используемой для оценки финансовой деятельности, выступают: валовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или чистая прибыль (рисунок 2).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности.

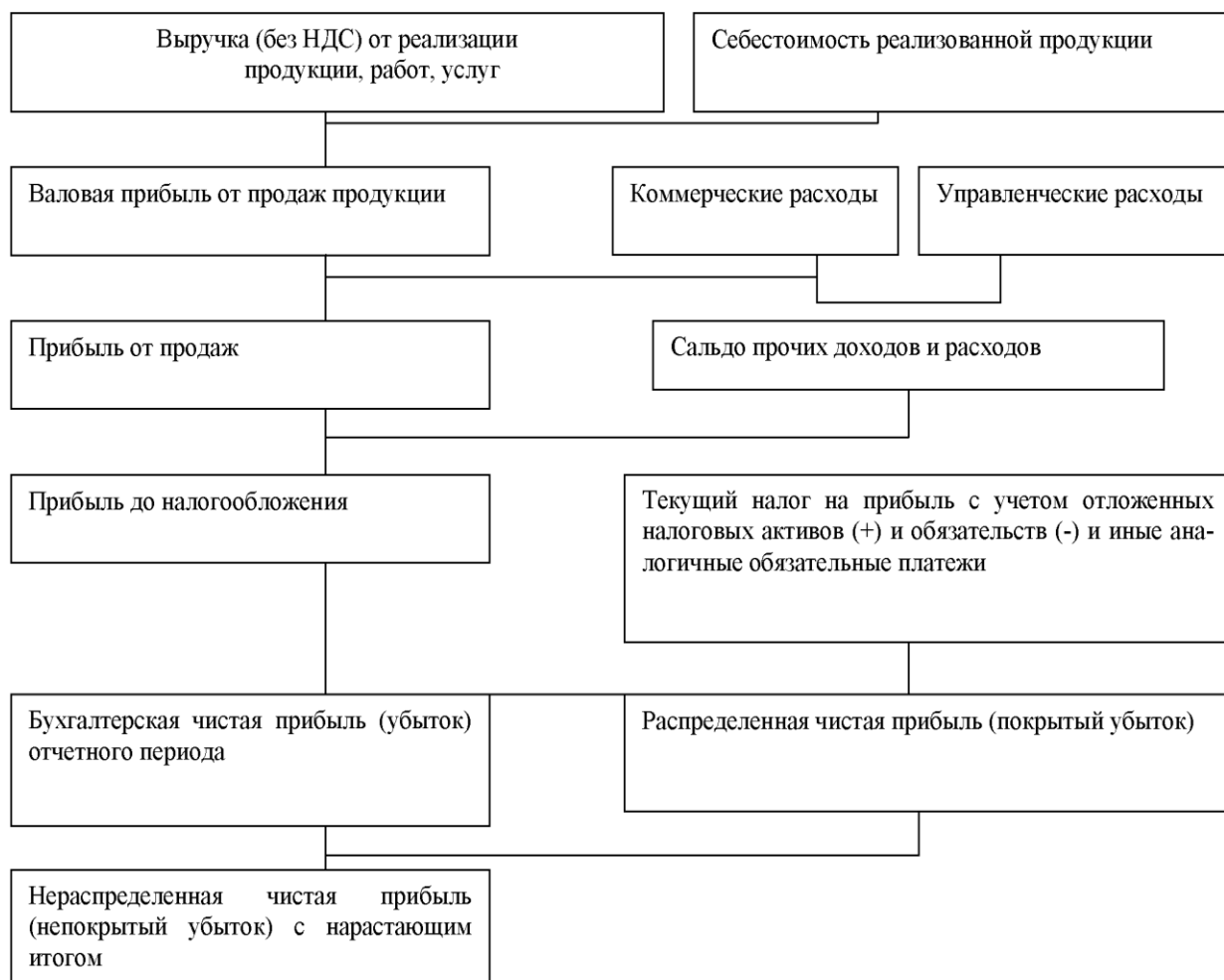


Рисунок 2 – Порядок формирования прибыли

Примечание – Источник: [5, с. 33]

Прибыль (убыток) от реализации представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от реализации с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на доходы и расходы по текущей деятельности и доходы и расходы по инвестиционной и финансовой деятельности.

Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности. Расходы по текущей деятельности представляют собой часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде.

В состав доходов и расходов по инвестиционной деятельности включаются:

- доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов – основных средств и прочих долгосрочных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

- суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
- доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;
- доходы и расходы по договорам о совместной деятельности;
- доходы и расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- суммы создаваемых резервов под обесценение краткосрочных финансовых вложений и восстанавливаемые суммы этих резервов;
- прочие доходы и расходы по текущей деятельности.

В состав доходов и расходов по финансовой деятельности включаются:

- проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);
- разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций);
- расходы, связанные с получением во временное пользование (временное владение и пользование) имущества по договору финансовой аренды (лизинга) (если лизинговая деятельность не является текущей деятельностью);
- доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);
- курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;
- прибыль (убыток) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленная в отчетном периоде;
- прочие доходы и расходы по финансовой деятельности [4, с. 121].

Прибыль после налогообложения (убыток) может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды).

Чистая прибыль, представляет собой разность между прибылью за отчетный период и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению: на производственное развитие; социальное развитие; поощрение работников и дивиденды по акциям.

Остальная нераспределенная прибыль, оставаясь в распоряжении предприятия направляется:

- на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в резервный фонд – фонд непредвиденных потерь, убытков;

- накопительный фонд – формирование средств для производственного развития;
- фонд потребления – средства для премирования сотрудников, оказание материальной помощи;
- фонд социального развития – на различные праздничные мероприятия [7, с. 198].

Относительные показатели (показатели рентабельности) имеют большое значение при оценке эффективности финансовой деятельности, тщательное изучение которых имеет важное значение для оценки результатов деятельности и принятия правильных управленческих решений.

На рисунке 3 отражено значение показателей рентабельности.

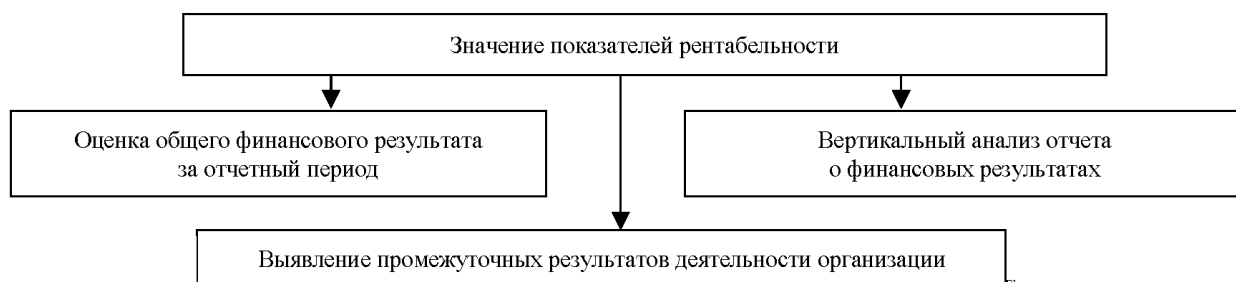


Рисунок 3 – Роль показателей рентабельности в анализе эффективности финансовой деятельности организации

Примечание – Источник: [8, с. 200]

Таким образом, результаты анализа финансовых результатов деятельности предприятия играют ключевую роль при разработке стратегии и тактики функционирования организации.

При этом показатели форм бухгалтерской финансовой отчетности имеют неоспоримо важное значение в качестве основных источников информации для проведения рассматриваемого вида анализа. Показатели форм бухгалтерской финансовой отчетности являются основным источником информации как для внутренних, так и для внешних пользователей при проведении анализа финансовых результатов деятельности организации. При данном виде анализа, в частности, используются: отчет о финансовых результатах; бухгалтерский баланс; отчет о движении денежных средств.

Финансовые показатели могут быть интерпретированы только в контексте информации, характеризующей деятельность компании. В целом финансовые коэффициенты компании сравниваются с данными ее основных конкурентов (анализ отрасли и анализ тенденций), а также с данными компании за предыдущие периоды (анализ тенденций). Цель состоит в том, чтобы понять основные причины расхождения между коэффициентами компании и интересами отрасли.

Таким образом, финансовая деятельность организации – это набор методов, средств и стратегий, нацеленных на финансирование рабочих процессов, что положительно влияет на результаты. Другими словами, это всестороннее управление денежными потоками внутри предприятия. Управление финансовой

деятельностью осуществляется с помощью финансового менеджмента. Финансовый менеджмент – процесс разработки системы финансовых планов и показателей на основе принятия целевых установок количественного и качественного характера, с целью обеспечения предприятия необходимым объемом финансовых ресурсов, повышения эффективности деятельности на базе критической оценки планируемых показателей.

Финансовый результат – совокупность показателей в системе целевых ориентиров организации, которую можно исследовать как: а) конечный результат, характеризующий экономический эффект и эффективность завершающей стадии кругооборота средств организации; б) основной источник финансирования деятельности организации. Финансовые результаты выступают основными оценочными показателями деятельности субъекта хозяйствования в области предпринимательства и бизнеса. Различия методологических подходов к исследованию «финансового результата» обеспечивают формирование многофункциональных абсолютных (прибыль/убыток) и относительных (коэффициенты рентабельности) оценочных показателей в системе сбалансированных финансовых показателей.

Информационной базой при проведении оценки эффективности финансовой деятельности коммерческой организации является ее бухгалтерская финансовая отчетность. Важным показателем эффективности финансовой деятельности является прибыль, которая представляет собой конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который представляет собой выручку от реализации продукции, произведенной предприятием, без учета себестоимости данной продукции, то есть разницу между ценой и себестоимостью готовой продукции. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Чистую прибыль предприятие распределяет на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям, а также образует фонды. Относительные показатели (показатели рентабельности) имеют большое значение при оценке эффективности финансовой деятельности, тщательное изучение которых имеет важное значение для оценки результатов деятельности и принятия правильных управленческих решений.

Литература

1. Шелестова, Д.А. Экономическая сущность и понятие финансовых результатов организаций / Д.А. Шелестова // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сбор. трудов конф. – М., 2019. – С. 74-76.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2015. – 328 с.
3. Алексеенко, Н.А. Экономика предприятия промышленности / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова; под ред. Н.А. Алексеенко: учеб. пособие. – Минск:

ГИУСТ БГУ, 2019. – 297 с.

4. Афитов, Э.А. Планирование на предприятии (организации): учебник / Э.А. Афитов. – Минск: Новое знание. – М.: Инфра-М, 2018. – 344 с.

5. Колачева, Н.В., Быкова, Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – 2021. – № 1. – С. 29-36.

6. Лобан, Л. А. Экономика предприятия: учебный комплекс / Л. А. Лобан, В. Т. Пыко. – Минск: Современная школа, 2019. – 429 с.

7. Янковская, В.В. Планирование на предприятии: учебник / В.В. Янковская. – Москва: Инфра-М, 2018. – 423 с.

8. Гайнуллина, А.А. Анализ финансовых результатов деятельности организации: понятие, цели, элементы, методы / А.А. Гайнуллина // Студенческая науки и XXI век. – 2018. – № 2. – С. 197-200.

Сакун М.О., студентка магистратуры,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Для того, чтобы сделать минимальными убытки от финансового кризиса, организациям обязательно нужно решить очень важный вопрос – каким способом стабилизировать финансово-экономическую устойчивость. В обстоятельствах мощнейшей конкурентной борьбы на рынке финансовая устойчивость предприятия становится ее основным фактором развития и работоспособности.

Финансовая стабильность – это один из главнейших указывающих характеристик развития и работы, конкурентной устойчивости, а также функционирования компании или любого иного хозяйственного субъекта. На нынешнем этапе формирования экономики всем предприятиям нужно уметь и грамотно, а также вовремя рулить целой совокупностью показателей и обстоятельств, дающим возможность определить итоги работы предприятия в общем. По результатам этих действий можем установить финансовую стабильность в данный период. А после установления степени устойчивости, необходимым обстоятельством возникает принятие определенных управленческих решений, дающих возможность росту и сохранению стабильности.

Под финансовой устойчивостью предприятия понимается положение, при котором достигнута абсолютная работоспособность при помощи абсолютной платежеспособности, ликвидности и экономической самостоятельности [1;3]. Финансово устойчивой компании проще прокредитоваться в банке на развитие, в нее быстрее сделает свои вложения инвестор, еще не появится вопросов с подписанием долгосрочных договоров и контрактов с поставщиками.

Финансовая устойчивость предприятия в своем большинстве показывает положение ее взаимоотношений с кредиторами. Краткосрочными обязательствами возможно быстро руководить. Если в будущем есть риск отрицательного финансового положения, то нужно, безусловно, не брать кредиты и займы, и постараться выживать за свои собственные средства.

Финансовое положение предприятия с точки зрения целесообразности применения своего капитала показывает финансовую устойчивость компании. Для того, чтобы установить стабильность компании, нужно рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости, т.е. показатели ликвидности и платежеспособности. В случае, если утрачена финансовая устойчивость, то возможность банкротства очень велика, компания финансово нестабильна [1;3].

Основной проблемой является преобладание заимствованного капитала над собственным. Такая проблема существует буквально в любой сфере экономики. Большинству предприятий и организаций стало тяжелее взять кредит в банке. Большинство банков в последнее время не готовы верить платежной способности компаний.

Вторая проблема, которая очень значима, это соотношение кредиторской и дебиторской задолженности. Многие компании имеют направление в сторону ухудшения этого соотношения. Эта ситуация появляется в результате существенной просроченной задолженности перед банками, бюджетом, персоналом, поставщиками. Основанием такого рода негативной динамики еще является внезапное снижение и разрушение основных производственных фондов, остановка их расширенного и простого воспроизводства.

Большинство руководителей компаний полагают, что преимущество заимствованных денежных средств в капитале для финансово-стабильной обстановки нежелательно. Есть позиция, что чем больше у организации имеется собственных денежных средств (в большинстве прибыли), тем легче ей уцелеть на рынке и в обстоятельствах экономического кризиса. С одной стороны, если в капитале присутствуют заимствованные средства, уменьшается финансовая надежность предприятия, а с другой – они предоставляют возможность быть конкурентными, дают новый потенциал выйти на ранее не известные рынки, разнообразить виды деятельности, что будет способствовать существенному росту прибыли. Многие собственники предприятий не очень ответственно относятся к разумному росту доли заемных средств в своей деятельности. Тем не менее кредиторы предпочитают организации с большей частью собственного капитала, потому что это значительно снижает их риски, особенно в кризисные моменты. С целью решения этой задачи предприятиям нужно всеми возможными способами содействовать равновесию. Этого можно достичь с помощью более оптимального и рационального использования своего капитала, а также сокращением доли заимствованных средств. Уменьшать заемные ресурсы нужно, потому что при их присутствии у организации есть обязанность оплачивать проценты за использование, это в результате сокращает долю прибыли, которую предприятие могло бы применить для других собственных целей.

Использование заемных средств для финансирования работы предприятия является большим плюсом, он дает эффект финансового рычага, который подкрепляет рост рентабельности собственного капитала при применении заемных ресурсов, и снижает налогооблагаемую прибыль с помощью эффекта налогового щита, так как проценты по полученным кредитам и займам, с учетом небольших ограничений, включают в состав затрат предприятия при определении базы для налогообложения по налогу на прибыль [1;2].

Организации практически неминуемо выступают в роли заемщика, как минимум, в процессе закупки товаров, работ, услуг с рассрочками или отсрочками платежей. Банковское кредитование, привлечение финансовых ресурсов с помощью эмиссии долговых ценных бумаг тоже обширно используется в практике, поэтому для организаций актуален вопрос руководства риском заимствований.

Риски, обусловленные долговой нагрузкой предприятий, в современном периоде времени очень высоки в нашей стране. В зависимости от особенностей функционирования разных отраслей долговая нагрузка у них разная. Но сравнение соотношений уровней долговой нагрузки с такими же показателями зарубежных компаний не дает оснований говорить, что завышенный уровень долговой нагрузки для этих отраслей является нормальным. Достаточно высоким оказывается уровень долговой нагрузки в розничной торговле, где он даже в абсолютном выражении превышает зарубежные показатели. Так как высокая долговая нагрузка – это объективный фактор, сдерживающий кредитование со стороны спроса и со стороны предложения, можно допустить, что эта отрасль в ближайшее время в наименьшей степени будет иметь возможность воспользоваться внешним финансированием для поддержания финансовой устойчивости. Риски заимствований могут быть минимальными, если организация хорошо продумает политику заимствований, с целью повышения рентабельности собственного капитала за счет использования заемных ресурсов.

Общая тенденция компании в отношении привлечения заемного капитала и риски зависят от ряда объективных причин [1; 2; 3]:

- этап жизненного цикла предприятия – на начальном этапе работы предприятия нет необходимой финансовой устойчивости, соответственно риск заимствований большой, при организованном стабильном бизнесе риск заимствований ниже;

- масштабы деятельности – мелкий бизнес менее устойчив к внешним ударам и переменам, крупные компании более устойчивы, но у них, как правило, более весомый собственный капитал, и естественно, более низкий риск заимствований.

Для того, чтобы закрепить финансовую надежность компании, имеются следующие пути и выходы ее увеличения. Считается, что главнейшим плюсом финансовой надежности являются существующие у предприятия источники образования запасов, недостатком – размер запасов. Поэтому, были предложены методы и способы выхода из неустойчивого и кризисного финансового

положения. Изначально нужно вовремя пополнять источники запасов, и в обязательном порядке реструктуризировать их структуру.

Невзирая на постепенное развитие налоговой системы, это же возникает и недостатком, так как предприятиям необходимо следить ежегодно за изменениями налогового законодательства, что создает определенные трудности и неудобства при среднесрочном и долгосрочном финансово-экономическом планировании.

Основные пути, которые предлагаются для дальнейшего развития налоговой системы и снижения налогового давления на компании без отказа от социально-ориентированной политики из недостатков налоговой системы:

- развитие удаленного налогового администрирования с помощью электронных сервисов и улучшение автоматизации, что позволит уменьшить расходы предприятий на ведение учетной и отчетной бухгалтерской работы;

- изучение и внедрение списка предоставляемых налоговых льгот, это даст с помощью налогового законодательства повысить интерес тех или иных областей деятельности, а также даст возможность более объективно проводить оценку финансово-экономического состояния компаний, занятых такой же деятельностью;

- усовершенствование процесса взимания отчислений в ФСЗН, например, уменьшение размера обязательных отчислений при возможности физических лиц самому за себя вносить добровольные отчисления. Это позволит уменьшить нагрузку на предприятия по оплате взносов в ФСЗН, а также снизит для компаний интерес теневых схем выплат заработной платы для отклонения от взносов.

В процессе рассмотрения возможных мероприятий по снижению степени налоговой нагрузки для увеличения показателей финансовой устойчивости необходимо учитывать главные цели, которые стоят перед системой налогообложения в Республике Беларусь. Особенно необходимо выделить функцию перераспределения налоговой системы. В настоящее время в Республике Беларусь сформировалась не очень эффективная система перераспределения финансовых ресурсов с помощью налогового изъятия и бюджетного субсидирования. Достаточно часто получается так, что, когда предприятие за счет оплачиваемого налога практически субсидирует своего непосредственного конкурента, который предоставляет плохие финансовые итоги текущей деятельности. Соответственно, для определенной части предприятий, в большинстве государственной формы собственности, главной стратегией работы воспринимается не результативное руководство ресурсами с целью роста финансовых результатов деятельности и финансово-экономической стабильности, а вовлечение бюджетных субсидий, в том числе и за счет искусственного ухудшения своих цифр. Еще необходимо обратить внимание на разрабатываемые и планируемые к принятию нормативно-правовые акты, существенно меняющие условия функционирования неплатежеспособных организаций. Принятие этих законопроектов даст возможность сильно упростить применение санации и банкротства в судебном порядке. Также этот

законопроект дает возможность покончить с предоставлением налоговых льгот и бюджетных субсидий неплатежеспособным компаниям, это даст возможность освободить бюджетные средства для более эффективного использования.

Плачевное финансовое положение отраслей и предприятий в Республике Беларусь связано с рядом причин, главными из которых являются: неплатежи и увеличение бартера; высокий уровень материальных затрат и неоптимальная структура внутренних и внешних цен на производимую продукцию; низкий уровень качественных показателей продукции, не позволяющих повысить экспортные цены и успешно конкурировать на внешнем рынке; недостаточные объемы ликвидности на уровне предприятий. Для первых шагов к устойчивому росту показателей экономической эффективности, и на этой основе – укрепление налогооблагаемой базы бюджета, важными экономическими действиями по укреплению финансового состояния предприятий должны стать: ускорение процесса реструктурирование хронически убыточных и низкорентабельных предприятий; стимулирование деятельности хозяйствующих субъектов в направлении ресурсосбережения сырья, материалов, финансовых и трудовых ресурсов; пересмотр номенклатуры выпускаемой продукции с точки зрения ее конкурентоспособности на мировом рынке; расширение международного сотрудничества для привлечения иностранных инвестиций [2; 3].

Очень важную роль на нынешнем этапе рыночных взаимоотношений для успешной работы играет создание и утверждение ценовой политики предприятия. Повышенная конкуренция заставляет организации идти на все большие уступки покупателям и посредникам в реализации своей продукции с помощью ценовой политики. Помимо этого, подтверждающим показателем роста значимости ценовой политики возникает то, что результат рекламы падает из-за увеличивающихся расходов и рекламной тесноты в средствах массовой информации, на улицах и так далее. В связи с этим большое количество организаций обращается к созданию эффективной ценовой политики организации, как к высокоэффективному способу, который поможет удержаться в конкурентной борьбе предприятия.

Ценообразование в организации является значимым компонентом хозяйственной деятельности, методом гарантии результативного хозяйствования. Политика цен – это общие правила и основы, по которым компания будет работать в области образования цен на свои товары и услуги.

Ценовая политика компании складывается из ценовой стратегии и ценовой тактики. Ценовая стратегия – это определенные мероприятия, которые направлены на долгосрочную перспективу по составлению цен на будущее на продукцию, товары, работы, услуги. Она направлена на установление работы производственной и торговой систем организации с расчетом приобретения запланированной прибыли от реализации, и еще гарантии конкурентной способности выпущенной продукции и выполненных услуг в соответствии с целями и задачами общей стратегии предприятия. Если назначить завышенную цену, упадут продажи и потребителя не интересует продукт. Поставив низкую

цену, появляется недопонимание по поводу качества товара или неопытности производителя. Значит, нужная цена должна показывать качество, необходимость продукции или услуг, завоевать популярность у покупателя.

Создавая цены, не нужно забывать о количестве посреднических и торговых агентов, которые делают определенные сложности при формировании компанией ценовую политику, в процессе от производителя к потребителю.

Проблемными сторонами при образовании цен на предприятии являются:

- проблема создания ценовой политики. Основой, составляющей маркетинг для организации, является цена и ценовая политика. Неверная ценовая политика оказывает отрицательное воздействие на коммерческую деятельность предприятия. Целенаправленная политика должна прилагать усилия для установления на товар такую цену, которой можно управлять, и охватывать наибольшую часть рынка. Еще, достигать задуманного размера прибыли и делать реальными стратегические задачи. Целостная внедренная ценовая политика, охватывает взаимосвязи цен на товары в одной и той же номенклатуре, использование скидок, наблюдение за ценой, оптимизацию цены своего товара с конкурирующим, формирование цен на обновленный товар и другие идущие рядом соотношения;

- индивидуальный подход к ценообразованию. Все организации вопрос с ценообразованием решают своими методами и способами. В небольших фирмах цены устанавливает главное руководство. В крупных компаниях, этот вопрос решают определенные отделы, которые на основании общих пожеланий руководства, устанавливают ценовую политику в организации.

Политика цен полностью устанавливается, после взаимодействия с руководящими службами сбыта, управляющими финансовыми службами и бухгалтерии. Конечная цена организации должна принимать во внимание уровень регулирования государством, степень спроса, окружающую конкуренцию, требования и пожелания розничных и оптовых посредников, и возможности покупателя. Во внимание нужно принимать важные показатели общеэкономического характера, которые точно определяют скачки цен вверх или вниз, в соответствии с покупательской стоимостью товара.

Для начала организации нужно понять, к каким целям она идет, с помощью производимого или закупаемого товара. Определив целевой рынок и сектор рынка, легче решить вопрос определения цены. Для политики ценообразования изначально важно, верно, безошибочно и достойно занять место на рынке. Предприятие может иметь и другие цели, но точное их представление, облегчит установить размер цены.

Сформированные и спланированные стратегические решения предприятия, способствуют стремительному реагированию на ликвидацию проблемных и непредвиденных ситуаций. Ценовая стратегия относится к важной части ценообразования, устанавливает точные правила исполнения ценовой политики в организации. Ценовая стратегия – это координирующий процесс производственно-хозяйственной деятельности предприятия от изготовления до продажи товара.

Литература

1. Гончарова, М. О. Формирование прибыли организации в торговой сфере в современных условиях развития / М. О. Гончарова // 78-я научная конференция студентов и аспирантов Белорусского государственного университета [Электронный ресурс] : материалы конф. В 3 ч. Ч. 3, Минск, 10–21 мая 2021 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Сафонов (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2021. – С.446-449.
2. Гончарова, М. О. Направления улучшения финансового состояния торговых организаций / М. О. Гончарова // Тенденции экономического развития в XXI веке: материалы III Междунар. науч. конф., Минск, 1 марта 2021 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2021. – С. 412-416.
3. Гончарова, М. О., Мельникова Н. А. Анализ финансовой устойчивости торговой организации в современных условиях / М. О. Гончарова, Н. А. Мельникова // Банковский бизнес и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых, магистрантов и аспирантов, Минск, 21 мая 2021 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2021. – С.66-72.

Сайэргэлинь, студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БАНКА И СТРАТЕГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Главной задачей банка является своевременное реагирование на переменную конъюнктуру финансового рынка и переориентация своих усилий по наращивание собственных средств в рамках депозитной политики, на повышение качества своих активов, их доходности, снижение уровня их риска, то есть переориентация на методы и инструменты по увеличению собственного капитала.

С точки зрения стабильности самих банков, кредитные рейтинги отдельных системно значимых банков находятся на приемлемом уровне. Также не стоит забывать, что банки обязаны выполнять резервные и макропруденциальные требования Нацбанка. Кроме того, в Беларуси действует система гарантированного возмещения банковских вкладов, которая страхует риски населения. Правда, у агентства по гарантированному возмещению банковских вкладов недостаточно ресурсов на потенциальные (маловероятные, опять же, в краткосрочной перспективе) случаи кризисов и нестабильности в ряде системно значимых банков. Дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от многих факторов, в том числе от социально-экономической обстановки в стране,

пандемии и экономического положения в странах-партнерах, например, в России.

Присутствует проблема высокой цены денежных средств, в связи с чем, банкам надо активнее работать с клиентами и бизнесом.

Депозитная политика может применяться как неотъемлемая составляющая части кредитной политики банка, поскольку структура пассивов и их стоимость оказывают значительное влияние на уровень эффективности управления банковским портфелем – главная цель кредитной политики банка.

Возможность капитализации прибыли напрямую и непосредственно связана с дивидендной политикой. Чем больше прибыли будет выплачено в качестве дивидендов, тем меньше его доля будет капитализирована. Низкие темпы капитализации усиливают риск банкротства и сдерживают рост активов банка, приносящие доход. С другой стороны, слишком низкая доля дивидендов может привести к сокращению курсовой рыночной стоимости акций банка. Поэтому, эффективное управление прибылью банка состоит в том, чтобы найти оптимальную пропорцию в его распределении на дивиденды и часть, что капитализируется, и тем самым обеспечить компромисс между текущими и будущими интересами акционеров [2].

Мировая практика показывает, что рациональной дивидендной политикой банка есть та, которая максимизирует рыночную стоимость акций [4]. В этих условиях банк имеет реальную возможность сохранить существующих и привлечь новых. Очень важно, чтобы доходность акций была не ниже доходности других инвестиций с той же степенью риска.

Привлекательность акций того или иного банка определяется не только величиной дивиденда, но и стабильностью дивидендной политики. Если размер дивидендов банка поддерживается на относительно постоянном уровне, инвесторы будут рассматривать их как достаточно стабильные доходы и банк выглядеть будет надежным. Известно, что снижение размера дивиденда, как правило, ведет к падению курсовой цены акций, что сильно ограничивает интересы акционеров и дестимулирует потенциальных покупателей.

Ключевым фактором, влияющим на управленческое решение о распределении прибыли на капитализируемую часть и дивиденды, есть то, насколько быстрый рост своих активов может позволить себе банк, чтобы не вызвать чрезмерное уменьшение отношения величины собственного капитала к сумме активов. Другими словами, как быстро должна расти прибыль банка, чтобы сохранилось неизменным отношение собственного капитала к активам, если банк не прекращает выплату дивидендов своим акционерам по постоянной ставке [1].

Необходимо отметить, что процессы банковского слияния достаточно характерны для зарубежной практики наращивания собственных средств (капитала). Увеличение собственных средств банков за счет слияния, кроме увеличения банком порога институциональной достаточности капитала, дает целый ряд дополнительных преимуществ, которые указаны ниже:

- надежная защита от конкуренции и возможности для установки высокие цены на предлагаемые услуги;
- ожидаемое увеличение доходности банка;
- возможности открытия для себя новых рынков и новых источников доходов;
- ожидаемое увеличение доли участия на рынке ссуд, депозитов и других банковских услуг;
- выгоды от снижения издержек и роста эффективности при объединении нескольких корпораций в одну;
- территориальная диверсификация с целью уменьшения риска путем обслуживания рынков с разными экономическими профилями и потоками поступления средств;
- диверсификация номенклатуры услуг с целью уменьшения риска, связанного с опорой на ограниченный набор услуг для узкого круга клиентуры;
- возможности экспансии и роста при использовании менее дорогих способов привлечения ресурсов;
- обеспечение доступа к высококвалифицированным управленческим кадрам;
- возможности получения выигрыша в налогах;
- расширение лимитов ссужаемых сумм и увеличение возможности отвечать запросам клиентов банков.

На современном этапе развития банковской системы Республики Беларусь банки столкнулись с проблемой перспективного размещения имеющихся свободных ресурсов в целях диверсификации своей деятельности. Реально надежных, то есть максимально подконтрольных способов вложения существует немного. Значительные инвестиции в промышленное производство банкам не осилить в одиночку. Объединение банков, даже во временный союз, уже способно справиться с этой задачей, и возможно, получить поддержку государства, заинтересованной в долгосрочных инвестициях в промышленность.

Слияние может помочь объединенной банковской организации в диверсификации источников наличных денег и доходов. Если организация имеет более агрессивный менеджмент, чем банковская фирма, то доходы банка могут расти в той мере, в которой будут полнее использованы рынки и осваивать новые виды услуг. Это позволяет также снизить риск оттока наличных денег и возможный риск. уменьшение доходов путем предложения новых видов услуг, при которых движение наличных денег не совпадает с а иногда с движением наличности, получаемой при уже существующей системе услуг.

Но не каждое банковское слияние сопровождается наличием эффекта диверсификации, поскольку подобрать банки, особенно средних и малых размеров, оказывающих услуги, доходы по которым в умеренной степени коррелируют между собой, сложно. В идеале банкиры при слиянии должны искать как партнера такой банк, доходы и денежные потоки которого отрицательно соотносятся с аналогичными показателями собственного банка.

Можно предположить, что в настоящее время в Республике Беларусь будут объединяться, скорее всего, имеющие потенциалы банки, слияние которых позволит значительно укрепить состояние вновь создаваемой структуры. Например, имеет смысл объединиться двум средним банкам, один из которых имеет значительную и платежеспособную клиентуру, другой – достаточный опыт работы на дилинговых операциях.

Кроме взаимного дополнения объединяемых банков, важно проблема их совместимости. Случаи идеальной совместимости наблюдаются также редко. Поэтому банкам приходится применять целый ряд нетрадиционных мероприятий в большинстве сфер деятельности, направленных на достижение необходимой согласованности между слившимися подразделениями в банках. Эффекта совместимости легко добиться в области планирования и организации внутренней работы банка и эксплуатации коммуникационных систем. Труднее всего достичь совместимости у таких сферах, как управление рисками, отношения с клиентами, управление ликвидностью, установление кредитных лимитов, бухгалтерский учет и внутренний аудит. Во всех случаях приспособления управленческих, оперативных и других банковских структур друг к другу связано с дополнительными затратами на перепрофилирование менеджмента, маркетинга, рекламы.

На практике, однако, осторожность руководителей обусловлена строгостью правил надзора и отчетностью, хрупкость индивидуальных банковских механизмов сдерживают процессы объединений.

Достаточно сложно спрогнозировать поведение клиентов банков сливаются. Вопреки надеждам на то, что в результате объединения численность клиентов банка вырастет, она может сократиться. Особенно чувствительны до слияния крупные клиенты, иногда закрывающие счета в объединенном банке и переводят их в другие кредитные организации, не желая зависеть от одного кредитора. Клиенты могут не согласиться обслуживаться в одном банка со своими конкурентами или отказаться от услуг банка через разные представления и требования к культуре банковского обслуживания.

Сдерживающим моментом в слиянии банков еще долго будет оставаться неразвитостью белорусского фондового рынка, что затрудняет переход ценных бумаг из одних рук в другие, а также возможность провести реальную оценку активов сливающихся банков.

Поскольку многие потенциальные кандидаты на слияние среди коммерческих банков перегружены не возвращенными долгами (некоторые банки с отозванными лицензиями имеют отрицательный капитал), то объединение может сопровождаться не увеличением, а, наоборот, уменьшением суммарного капитала. Поэтому, индивидуальная стратегия укрупняющихся банков, всегда основанная на сильной мотивации – стремлении выйти на новый географический плацдарм, захватить клиентов в динамично развивающейся отрасли, получить структуру с высокоэффективным банковским продуктом. Конкретные мотивы могут быть разными, важно, чтобы они преобладали возможные негативные последствия.

Исходя из проведенного анализа деятельности ОАО «Белинвестбанк», в настоящее время банк имеет ограниченные возможности по наращиванию собственных средств [3]. Причем основные стратегии, которые могут использовать банки по его наращиванию, сводятся к следующему:

- увеличение прибыли банка за счет усовершенствования кредитной политики и управление активными операциями;
- эффективная дивидендная политика, позволяющая не только увеличить размер уставного фонда банка за счет капитализации прибыли, но и привлечь дополнительных дольщиков и акционеров, что, в свою очередь, приводит к наращиванию величины собственных средств банка;
- слияние и поглощение банков.

Для обоснования того или иного варианта стратегии увеличения собственных средств банка необходимо детальное рассмотрение механизмов управления банковским капиталом, а также привлечение специальных методов, используемых для оптимизации банковских операций и выбора наиболее целесообразных решений.

Литература

1. Миронова, М.И. Факторы влияния на устойчивое функционирование коммерческих банков / М.И. Миронова // Банковское дело. – 2020. – Вып. 24.1. – С. 249-255.
2. Пирог, Д.В. Формирование и распределение прибыли банка / Д.В. Пирог // Инвестиции: практика и опыт . – 2018. – № 24. – С. 70-75. 6
3. Сайэргэлинь Доходы и расходы банка: понятие, виды, анализ: дипломная работа. – Минск, БГУ, 2022. – 82с.
4. Шмиголь, Н. С. Зарубежный опыт укрепления капитальной базы коммерческих банков / Н. С. Шмиголь // Journal of Economy and Business. – 2020. – vol.8. – С. 134-140.

Д. В. Соловей, студентка
Т. Г. Струк, канд. экон. наук, доцент

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая теория определяет понятие устойчивости как стойкое, постоянное состояние, то есть способность предприятия сохранять допустимый уровень развития, невзирая на воздействие внутренних и внешних факторов. У аналитиков существует целое множество подходов к раскрытию экономического смысла данного понятия, в связи с чем рассмотрим работы некоторых авторов, чьи труды направлены на освещение данного вопроса.

Г.В. Савицкая трактует финансовую устойчивость, как способность субъекта хозяйствований функционировать и развиваться, сохранять равновесие

своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. В рамках указанного подхода определение финансовой устойчивости рассматривается как синоним финансового состояния, потому как в основе понятия лежит оценка рентабельности, деловой активности и платежеспособности. По мнению автора, финансовая устойчивость является лишь частью понятия финансового состояния.

Следующая точка зрения авторов В.В. Ковалева и О.Н. Волковой, исходя из которой финансовая устойчивость предприятия зависит от его стабильности в долгосрочной перспективе. По их мнению, есть неразрывная связь между финансовой устойчивостью и структурой финансов предприятия, а также со степенью его зависимости от внешних источников заимствования. То есть о степени финансовой устойчивости организации говорит соотношение его заемных и собственных источников финансирования. Однако В.В. Ковалев также утверждает, что есть зависимость финансовой устойчивости от целесообразности финансовых вложений в активы.

М.В. Мельник в своей работе говорит о том, что предприятие вправе считаться финансово устойчивым исходя из следующих критериев: во-первых, оно должно располагать таким объемом капитала, который позволит обеспечить непрерывный производственный процесс, а также своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам по выплате заработных плат сотрудникам, перед бюджетом по уплате налогов и перед поставщиками за полученные поставки, и сможет обеспечить формирование средств для роста внеоборотных активов, во-вторых.

Представление А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина сводится к тому, что финансовая устойчивость предприятия состоит в таком состоянии его счетов, которое послужит гарантом его непрерывной платежеспособности. К их доводам присоединяется и А.В. Грачёв, добавляя к уже вышесказанному то, что финансовая устойчивость можно также рассматривать как независимость от рыночной конъюнктуры и стратегии партнеров. К тому же он дает определение главному признаку устойчивости, а именно присутствие на счетах предприятия чистых ликвидных активов, которые представляют собой разность между всеми ликвидными активами и краткосрочными обязательствами на определенную дату.

Л.А. Богдановская, Г.Г. Виноградов уверены, что финансовая устойчивость имеет прямое отношение к перспективной платежеспособности предприятия, что означает возможность инвесторам судить об уровне финансовых возможностей предприятия, в том числе на долгосрочную перспективу. Это напрямую связано с тем, что все без исключения предприятия функционируют в условиях рыночной экономики, а это означает то, что все его нужды будут покрываться из собственных средств, если таковые имеются, или из заемных, если факт недостачи собственного капитала неизбежен. Отсюда и имеем факт

того, что финансовая независимость играет важную роль при оценке предприятия, хотя и сложно обойтись без толики заемного капитала.

В свою очередь А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев воздержались от традиционной формулировки понятия финансовой устойчивости – они уверены, что исходный показатель финансовой устойчивости – это разница реального собственного и уставного капиталов.

Исходя из видения В.М. Родионовой и М.А. Федотовой, финансовая устойчивость являет собой такое состояние ресурсов, которое обеспечит эффективное развитие предприятия с последующим ростом показателей капитала и прибыли. Все это должно происходить в условиях сохранения текущего уровня платежеспособности и кредитоспособности при допустимом уровне риска.

В.В. Бочаров является автором, который видит финансовую устойчивость предприятия не с точки зрения группы показателей, а как такое состояние денежных средств, которое будет способно обеспечить развитие предприятия исходя из собственных активов. Помимо прочего, платежеспособность и кредитоспособность должны сохраняться при условии минимального уровня предпринимательского риска.

Как говорила Л.Т. Гиляровская, финансовая устойчивость представляет собой поиск возможностей, средств и путей ее повышения, что имеет глубокий экономический смысл, с одной стороны, а с другой он предопределяет путь его проведения и содержания.

Кроме этого Н. А. Мельникова, А. А. Шерстнёва рассматривают экономическое содержание понятия «финансовое состояние». По их мнению, «финансовое состояние говорит о возможности организации финансировать свою деятельность и в общем виде показывает обеспеченность организации финансовыми ресурсами, которые необходимы для её нормального функционирования. Оно также характеризуется целесообразным их размещением и эффективным использованием, деловой активностью, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью, кредитоспособностью, финансовой устойчивостью. Следовательно, финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, которая показывает состояние капитала в ходе его кругооборота и также отражает способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на определённый момент времени» [1, с. 149-150].

Также, если обратиться к опыту зарубежных авторов, мы видим, что многие из них утверждают: суть финансовой устойчивости состоит в обеспечении равновесия финансовых структур и избегании рисков для внешних кредиторов. Финансовая устойчивость также должна быть измерена показателями различных видов соотношения собственных и заемных активов, которые используются в целях образования имущества, находящегося на активе баланса.

Наиболее подробно раскрывает проблему финансовой устойчивости предприятия Г.В. Савицкая: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и

внешней среде, гарантирующее его постоянную платёжеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска».

В целях оценки финансовой устойчивости предприятия принято анализировать два основных коэффициента, которыми являются коэффициент капитализации и коэффициент финансовой устойчивости. При этом первый рассчитывается как отношение обязательств предприятия к собственному капиталу, а второй можно найти исходя из отношения собственного капитала к итогу бухгалтерского баланса.

В экономической литературе даются разные подходы к анализу финансовой устойчивости. Рассмотрим методику, на которой сошлись мнения Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., а также Ковалева В.В., рекомендующую для оценки финансовой устойчивости определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации. Многие авторы в своих работах опираются именно на эту трехфакторную модель определения типа финансовой устойчивости.

Для аналитической части исследований и качественной оценки динамики финансово-экономических показателей предприятия рекомендуется объединить статьи баланса в отдельные специфические группы. Цель – создание агрегированного баланса, который используется для определения важных характеристик финансового состояния предприятия и расчета ряда основных финансовых коэффициентов.

В анализе устойчивости также рассматривают обеспеченность запасов источниками. Для характеристики источников формирования запасов используют ряд показателей, отражающих различную степень охвата различных видов источников.

Таким образом, недостаток собственных оборотных средств увеличивается. Наличие собственных (уставный капитал, нераспределенная прибыль, резервные фонды) и долгосрочных заемных (долгосрочные кредиты и займы) источников формирования запасов и затрат.

В процессе производственной деятельности предприятием неоднократно производится пополнение материальных запасов, на оплату которых направляют как собственные оборотные, так и заемные средства, и при изучении их излишков (или недостатков) формируют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Так, рассмотрим нижеприведенную систему показателей, используемых для тщательного изучения различных видов источников формирования запасов:

1. наличие собственных оборотных средств:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (1)$$

СОС-собственные оборотные средства на конец периода,
СК - собственный капитал (итог раздела III баланса);
ВОА — внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ) определяют по формуле:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ} \quad (2)$$

или

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ} \quad (4)$$

где ДКЗ — долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) определяется как:

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ} \quad (5)$$

где ККЗ - краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

1. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З} \quad (6)$$

где $\Delta \text{СОС}$ - прирост (излишек) собственных оборотных средств;

З – запасы (раздел II баланса).

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов ($\Delta \text{СДИ}$):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З} \quad (7)$$

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta \text{ОИЗ}$):

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З} \quad (8)$$

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируют в трехфакторную модель (М):

$$M = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}) \quad (9)$$

Выведенная нами модель является выражением типа финансовой устойчивости организации. Всего выделяют четыре типа финансовой устойчивости (таблица 4):

Таблица 4. - Типы финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источник финансирования запасов	Характеристика
1) Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$	СОС	Высокий уровень платежеспособности, независимость от внешних заемщиков
2) Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$	СОС+ДКЗ	Нормальный уровень платежеспособности, рациональное использование

			заемных средств, высокая доходность по результатам деятельности
3) Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0,0,1)$	$SOC + ДКЗ + ККЗ$	Нарушение нормального уровня платежеспособности, необходимость привлечения дополнительных заемных источников, предоставляется возможным восстановление прежней платежеспособности
4) Кризисное финансовое состояние	$M = (0,0,0)$	—	Предприятие на грани банкротства и полностью неплатежеспособно

Первый тип финансовой устойчивости можно представить в виде следующей формулы:

$$M_1 = (1, 1, 1), \text{ т. е. } \Delta SOC \geq 0; \Delta CДИ \geq 0; \Delta ОИЗ \geq 0 \quad (10)$$

Абсолютная финансовая устойчивость (M_1) в современной Беларуси встречается очень редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) можно выразить следующим образом:

$$M_2 = (0, 1, 1), \text{ т. е. } \Delta SOC < 0; \Delta CДИ \geq 0; \Delta ОИЗ \geq 0 \quad (11)$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует пополнение финансовых обязательств предприятия перед контрагентами и государством.

Третий тип (неустойчивое финансовое состояние) устанавливают по формуле:

$$M_3 = (0, 0, 1), \text{ т. е. } \Delta SOC < 0; \Delta CДИ < 0; \Delta ОИЗ \geq 0 \quad (12)$$

Четвертый тип (кризисное финансовое состояние) можно представить в следующем виде:

$$M_4 = (0, 0, 0), \text{ т. е. } \Delta SOC < 0; \Delta CДИ < 0; \Delta ОИЗ < 0 \quad (13)$$

В последнем случае предприятие считается полностью неплатежеспособным (на грани банкротства) в связи с невозможностью обеспечения запасов источниками финансирования.

Также при характеристике деятельности предприятия важно дать оценку и относительным показателям финансовой устойчивости.

Исходя из относительных показателей финансовой устойчивости можно судить о степени зависимости организации от внешних заемщиков. Так, интерес собственника предприятия выражается необходимостью оптимизации собственного капитала и сокращения заемных средств в общей сумме источников финансирования, в то время как кредитор судит о привлекательности предприятия с точки зрения заемщика по объему собственного капитала, с одной стороны, и возможности предотвращения банкротства, с другой.

В число относительных показателей оценки финансовой устойчивости входят следующие финансовые коэффициенты, представленные ниже в таблице 5.

Таблица 5.- Коэффициенты для оценки финансовой устойчивости организации

Наименование показателя	Что характеризует	Расчет	Характеристика
1.Коэффициент финансовой независимости (КФН)	Доля собственного капитала в валюте баланса	$КФН = СК/ВБ$, где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса	Рекомендуемое значение – выше 0,5 (50%). Высокое значение данного показателя указывает на повышение независимости от внешних кредиторов
2.Коэффициент задолженности (K_3)	Соотношение между собственными и заемными средствами	$K_3 = ЗК/СК$, где ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал	Рекомендуемое значение показателя 0,67 (40%/60%)
3.Коэффициент финансирования ($K_{фин}$)	Соотношение между собственными и заемными средствами	$K_{фин} = СК/ЗК$	Рекомендуемое значение показателя 1,5 (60%/40%). Характеризует возможность покрытия собственным капиталом заемных средств
4.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{обесп}$)	Доля собственных оборотных средств в оборотных активах	$K_{обесп} = СОС/ОА$, где СОС – собственные оборотные средства; ОА – оборотные активы (итог раздела II баланса)	Рекомендуемое значение $\geq 0,1$ (10%). Чем выше значение данного коэффициента, тем больше у предприятия возможностей в

			проведении независимой финансовой политики
5. Коэффициент маневренности (K_M)	Доля собственных оборотных средств в собственном капитале (итог раздела III баланса)	$K_M = \text{СОС} / \text{СК}$, где СОС – собственные оборотные средства; СК – собственный капитал (капитал и резервы)	Рекомендуемое значение 0,2-0,5. Наиболее близкое приближение данного коэффициента к верхней границе сулит большие возможности предприятию маневрировать своими средствами.
6. Коэффициент финансовой напряженности ($K_{\text{фнапр}}$)	Доля заемных средств в валюте баланса заемщика	$K_{\text{фнапр}} = \text{ЗК} / \text{ВБ}$, где ЗК – заемный капитал; ВБ – валюта баланса	Не более 0,5 (50%). Превышение верхней границы говорит о большой зависимости от внешних заемщиков
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (K_C)	Количество внеоборотных активов, приходящихся на один рубль оборотных активов	$K_C = \text{ОА} / \text{ВОА}$, где ОА – оборотные активы; ВОА – внеоборотные (иммобилизованные) активы	Индивидуален для каждого предприятия. Чем выше показатель, тем больше средств направлено в оборотные активы
8. Коэффициент имущества производственного назначения ($K_{\text{ипп}}$)	Доля имущества производственного назначения в активах предприятия	$K_{\text{ипп}} = \frac{\text{ВОА} + 3}{A}$, где 3 – запасы; А – общий объем активов (имущества)	Рекомендуемое значение $\geq 0,5$ (50%). При снижении коэффициента ниже данного значения необходимо привлечение заемных средств в целях пополнения имущества

Анализ состояния анализируемого предприятия начнем с оценки коэффициентов финансовой устойчивости – коэффициент капитализации и финансовой независимости.

Коэффициент капитализации показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации, а также характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Он определяет, насколько велика зависимость компании от заемных средств. Это означает, что чем данный показатель выше, тем более предприятие зависимо от заемных средств. Нормативное значение данного показателя – не более 1.

Формула для расчета коэффициента капитализации выглядит так:

$$K_{\text{кап}} = \frac{ДО + КО}{СК}, \quad (14)$$

где ДО – долгосрочные обязательства,

КО – краткосрочные обязательства,

СК – собственный капитал.

Расчет коэффициента капитализации ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» за 2018-2020 года представлен ниже:

$$K_{\text{кап 2018}} = \frac{395\,019 + 990\,739}{2\,800\,787} = 0,49 \quad (15)$$

$$K_{\text{кап 2019}} = \frac{235\,470 + 1\,491\,142}{3\,158\,292} = 0,55 \quad (16)$$

$$K_{\text{кап 2020}} = \frac{247\,940 + 1\,561\,724}{3\,543\,758} = 0,51 \quad (17)$$

Мы наблюдаем цикличное развитие данного показателя – в 2020 году он увеличился по сравнению с 2018 годом, однако он сохраняет свое значение в рамках нормативного уровня – не выше 1. Факт нахождения данного коэффициента в пределах нормы говорит о том, что предприятие относительно независимо от заемных средств, что также является благоприятным моментом.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов финансируется за счет заемных средств. Чем выше значение данного коэффициента, тем выше вероятность, что организация погасит долги за счет собственных средств. Также высокое значение по данному показателю говорит о высокой финансовой независимости предприятия, и, соответственно, об улучшении финансового состояния компании.

Близость этого значения к единице говорит о сдерживании темпов развития предприятия. Так, отказываясь от привлечения заемного капитала, предприятие ограничивает себя в дополнительных источниках финансирования прироста активов, за счет которых можно увеличить доходы. Кроме того, это способно значительно снизить риски ухудшения финансового состояния предприятия при неблагоприятном развитии ситуации. Нормативное значение для данного коэффициента - не менее 0,4 - 0,6.

Формула для расчета коэффициента капитализации выглядит так

$$K_{\text{нез}} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (18)$$

где СК – собственный капитал,

ВБ – валюта баланса.

Расчет коэффициента финансовой независимости ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» за 2018-2020 года представлен ниже:

$$K_{\text{нез 2018}} = \frac{1\,800\,787}{4\,186\,545} = 0,67$$

$$K_{\text{нез 2019}} = \frac{3\,158\,292}{4\,884\,904} = 0,65;$$

$$K_{\text{нез 2018}} = \frac{3\,543\,758}{5\,353\,422} = 0,66.$$

Так, все три года мы видим, что значение коэффициента чуть превышает нормативное значение, что означает, что предприятие может рассчитаться по обязательствам исходя из собственного капитала.

По результатам проведенного исследования можно предложить следующие пути повышения финансовой устойчивости на предприятии:

1. Повышение уровня финансовой устойчивости в связи с сокращением излишков запасов и, соответственно, затрат, чего можно достичь посредством продажи накопившихся излишков товаров, готовой продукции, с одной стороны, а также изъятия лишних единиц запасов, с другой;

2. Повышение уровня финансовой устойчивости в связи с повышением уровня собственного капитала, чего можно добиться посредством повышения величины уставного капитала, снижением дивидендов и соответствующим повышением нераспределенной прибыли и резервов, а также подъемом рентабельности;

3. Повышение уровня финансовой устойчивости в связи с использованием заемных средств, но с условием допустимого соотношения между заемными и собственными средствами. Это должно поспособствовать, во-первых, увеличению объемов выручки, а также снижению покрытия потребности во внеоборотных активах, во-вторых.

Литература

1. Шерстнёва А.А., Мельникова Н.А. Финансовое состояние организации понятие, значение, виды и методы анализа / Шерстнёва А.А., Мельникова Н.А. // Совершенствование финансовых отношений в условиях трансформации национальной экономики : сб. научных трудов / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов; [редкол.: И. П. Деревяго, Т. Г. Струк, Н. А. Мельникова]. – Минск : БГУ, 2021. - С.149-154. Справка о депонировании № 011719112021, Деп. в БГУ 19.11.2021 (<https://elib.bsu.by/handle/123456789/271996>).

Сюй Цянь, студентка

Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

В настоящее время банкам принадлежит ведущая роль в мобилизации и перераспределении капитала, аккумуляции и размещении временно свободных денежных средств. Обеспечить развитие коммерческого банка невозможно без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики. Депозитная политика должна учитывать особенности деятельности самого банка

и его клиентов, выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия, в которых осуществляется банковская деятельность.

Политика формирования ресурсной базы является очень важной составляющей всей банковской системы. Первичную и определяющую роль по отношению к активным операциям банка играет формирование ресурсной базы в процессе осуществления пассивных операций. В процессе проведения депозитных операций банка, образуется основная часть ресурсов банка. От эффективной и грамотной организации депозитных операций, в конечном счете, зависит устойчивость функционирования банка. По этой причине приобретают особое значение вопросы увеличения ресурсного потенциала и обеспечения его стабилизации путем эффективного управления пассивами.

Принципы формирования привлеченных ресурсов банка зависят от действующей банковской политики организации, которая учитывает целый набор важнейших аспектов: от стратегических целей до текущего состояния банковского сектора, а также включая будущие ожидания от экономики. В том числе свои коррективы вносят такие факторы, как невозможность досрочного изъятия, долгосрочность и в то же время привлекательность для клиента предложенных пассивных операций. Структура и размер привлеченных ресурсов определяются интенсивностью и диверсификацией депозитных и недепозитных операций. Чаще всего депозитные средства составляют большую часть привлеченной базы ресурсов.

Можно выделить две основные проблемы депозитной политики:

1. Обеспечение должного уровня ликвидности и удержание его на нормативном уровне;
2. Нарастивание устойчивой базы привлеченных ресурсов для постоянного расширения возможностей банка.

Для решения первой проблемы следует опираться на нормативы ликвидности банка, установленные Центральным банком, о чем говорилось выше. Банк, имея информацию о сроке изъятия средств, может эффективнее управлять привлеченными ресурсами сопряженно со сроками активных операций банка, что позволяет снизить риск несбалансированной ликвидности. Поскольку самый большой вклад в привлеченные ресурсы вносят депозиты, в первую очередь, следует направить силы на формирование устойчивой базы ресурсов срочных вкладов.

Для решения второй проблемы можно выделить следующие меры:

- повышение заинтересованности потенциальных клиентов банка в размещении средств в виде срочных депозитов;
- стимулирование населения и организаций к вложениям в ценные бумаги, выпускаемые банком.

Таким образом, управление привлеченными средствами банка включает в себя все направления деятельности от формирования средств банка, их эффективного размещения до организации банка в целом. Правильно выбранная ресурсная политика банка в значительной степени определяет его доходность,

ликвидность и перспективы. В качестве итога можно отметить, что политика управления привлеченными банковскими ресурсами базируется на требованиях Центрального банка к структуре и размеру, на достижении необходимых показателей оценки ликвидности. В том числе банк опирается на финансовый план и обозначенные цели. Кроме того банком устанавливается желаемое соотношения активных операций и требующихся для их осуществления средства. Все указанные выше пункты формируют депозитную политику банка.

Основные направления улучшения эффективности депозитной политики банков, предусматривающей введение и расширение инновационных банковских услуг, на наш взгляд, основательно характеризуют А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева [2]:

а) восстановление доверия вкладчиков к банкам: усиление защиты депозитных средств физических и юридических лиц, через усовершенствование и усиление жесткости в вопросах законодательного и нормативно-правового регулирования; усовершенствование правового регулирования защиты депозитных средств физических и юридических лиц; формирование безупречной деловой репутации банка; обеспечение финансовой стойкости и надежности банка; систематический мониторинг потребностей, интересов и запросов вкладчиков – юридических и физических лиц; повышение уровня сервиса обслуживания клиентов, предоставление наиболее удобных форм депозитного обслуживания;

б) модернизация депозитной политики на основе современных запросов: постоянный анализ рынка депозитных ресурсов и адаптации к условиям его функционирования; формирование банками адекватных современным тенденциям развития банковского сектора процентных ставок по депозитным привлечением, удержание средств клиентов на депозитных счетах при соразмерных расходах на привлечение денежных ресурсов и их дальнейшего инвестирования в реальную экономику; повышение коммуникабельности и квалифицированности банковских работников; оптимизация спектра депозитных услуг путем широкого использования инновационных инструментов привлечения вкладов (мультивалютных, индексированных, гибридных, условных, специальных накопительных и структурированных); сочетание традиционного обслуживания клиентов с современными инновационными системами и продуктами; учет интересов определенного сегмента потребителей, на который ориентируется банковское учреждение;

в) повышение заинтересованности в размещении средств на вкладных счетах: комплексное обслуживание клиентов путем предоставления дополнительных видов услуг по вкладам; воплощение в систему открытия и обслуживание депозитных счетов принципов простоты, надежности, доступности и лояльности; применение банками финансовых и нефинансовых методов маркетинговой политики для повышения мотивации клиентов – физических и юридических лиц размещении своих сбережений на депозитные счета банка; изменение подхода к качеству обслуживания клиентов через

внедрение и обновление современных новых информационных технологий в банковской сфере, а также повышение квалификации работников банка.

Оптимальная депозитная политика с целью повышения устойчивости депозитной базы учитывает не только количественные (увеличение объемов депозитов), но и качественные аспекты: улучшение организации депозитных операций и система стимулирования привлечения вкладов.

Для реализации депозитной политики на постоянной основе необходимо проведение мероприятий:

- анализ депозитного рынка;
- определение целевых рынков;
- минимизация расходов, связанных с привлечением;
- оптимизация и поддержание уровня ликвидности.

Успешная реализация целей депозитной политики Банка предполагает решение таких задач, как:

- помощь получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем в процессе проведения депозитных операций;
- поддержание должного уровня банковской ликвидности;
- сочетание разных форм депозитов и обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций;
- сохранение взаимосвязи и взаимной согласованности между операциями по выдаче ссуд и депозитными операциями по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;
- уменьшение свободных средств на депозитных счетах;
- проведение гибкой процентной политики;
- непрерывное изучение путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;
- повышение качества и развитие банковских услуг и культуры обслуживания клиентов.

Предложения по совершенствованию работы банков с физическими лицами представлены в таблице

Таблица – Предложения по работе с физическими лицами

Предложение	Результат реализации предложения
Ввести новые виды вкладов: «В день рождения», «Сейф»	Привлечение новых потенциальных вкладчиков
Увязать сроки оборачиваемости кредитов со сроками привлечения денежных средств	Снижение риска ликвидности банка при внезапном изъятии денежных средств
Интернет-Банк	Возможность для клиента без обращения в банк самостоятельно проводить операции
Использовать сертификат вкладчика	Привлечение новых вкладчиков
Предусмотреть поощрительный приз для постоянных вкладчиков в виде возможности получения кредита по пониженной процентной ставке и бесплатной пластиковой карты	Привлечение новых вкладчиков

--	--

Примечание – Источник: разработка автора

Открытие депозитных счетов без работника банка положительно скажется на деятельности банка. С одной стороны, величина доходов банка по вкладам возрастает, и, с другой, уменьшаются операционные расходы банка. Специальные предложения в виде выпуска пластиковых карт и выдачи кредита по пониженной процентной ставке позволят увеличить долю комиссионных доходов банка.

Как отмечают Н.А. Мельникова, А.А. Дрожжа, «с начала распространения коронавирусной инфекции COVID-19 общий ландшафт рисков в условиях полной неопределенности претерпел существенные изменения, что потребовало от банковских организаций своевременного реагирования на быстроменяющиеся условия функционирования. Испытанием на прочность для белорусской банковской системы стал 2020 г. Условия работы оказались под давлением целого комплекса негативных факторов, в том числе внешних: пандемия COVID-19, снижение экономической активности в мире и, как следствие, ухудшение финансового положения субъектов хозяйствования. Правительства некоторых стран, а также зарубежные банки приняли меры по минимизации последствий влияния пандемии, а также поддержке корпоративных клиентов» [1, с.78].

Литература

1. Дрожжа А.А., Мельникова Н.А. Проблемы кредитования юридических лиц и пути их решения в современных условиях развития / Дрожжа А.А., Мельникова Н.А. // Совершенствование финансовых отношений в условиях трансформации национальной экономики : сб. научных трудов / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов; [редкол.: И. П. Деревяго, Т. Г. Струк, Н. А. Мельникова]. – Минск: БГУ, 2021. - С.76-84.

2. Печникова, А.В. Банковские операции: Учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. – М.: Форум, 2018. – 512 с.

Фань Сыюй, студентка

Т.Г.Струк, канд. экон. наук, доцент

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ БАНКА

Прибыль служит источником и определяет стабильность экономического положения банка и ликвидность его баланса, модернизацию основных фондов кредитного учреждения, увеличение собственного капитала, расширение и совершенствование спектра банковских услуг. Сумма прибыли дает

возможность увеличить собственный капитал банка и ресурсы для расширения активных операций. Важным показателем, характеризующим финансовый результат банковской деятельности, является величина прибыли, которая остается в распоряжении банка - чистая прибыль банка. Чистая прибыль банка представляет собой конечный финансовый результат банковской деятельности, разность доходов банка и всех расходов, которые связаны с осуществлением банковской деятельности, уплаты налоговых отчислений в разные фонды. Величина чистой прибыли банка зависит напрямую от величины доходов и расходов банка и ставки налога на прибыль, уплачиваемого в бюджет.

Часть прибыли расходуется на формирование резервного фонда, если он меньше 15% уставного капитала банка; каждый год в этот фонд должны направляться отчисления не менее 5% прибыли. Следовательно, прибыль является основным условием стабильности и устойчивости банков, а, следовательно, гарантией роста собственного капитала и возможностей привлечения средств заемщиков.

Поэтому, основной задачей любого банка получать прибыль от своей деятельности, обеспечивая оптимальное соотношение между его стоимостью и риском потерь. Большое значение для эффективного функционирования коммерческого банка имеет фаза цикла экономического развития государства. В кризисные периоды могут снижаться как номинальные, так и реальные доходы населения и субъектов хозяйствования, сокращается прибыльность организаций.

Такая ситуация неблагоприятно отражается и на деятельности банков, так как, с одной стороны, банки сталкиваются со снижением объема поступающих на сберегательные счета средств, с другой стороны, снижается спрос на кредитные продукты. Это, в свою очередь, приводит к снижению ликвидности кредитного учреждения и к уменьшению его надежности. Кроме того, в кризисные периоды банки сталкиваются с ростом объема просроченной задолженности по уже действующим соглашениям, что также негативно отражается на ликвидности учреждения и увеличивает вероятность его банкротства. На прибыльность банковского учреждения влияет и такой фактор, как конкуренция. Отметим, что острая конкуренция может отразиться снижением банковской прибыли, однако, если банк имеет конкурентные преимущества, то он, наоборот, может выиграть в конкурентной борьбе и получить доход.

На снижение уровня чистой прибыли могут оказать влияние как внешние, так и внутренние факторы. Было выдвинуто предположение, что снижение уровня чистой прибыли может быть связано с такими внутренними факторами как увеличение операционных расходов и рост резервов банка, а также с внешними факторами: изменением курса валют и темпом роста инфляции.

Одной из ключевых задач для банков является создание финансовой устойчивости и развития качественного показателя за счет повышения рентабельности и доходной составляющей деятельности банка.

Как отмечает Н.А. Мельникова, М.В. Прудникова «финансовая платежеспособность или несостоятельность являются двумя противоположными

характеристиками финансового состояния предприятия. Финансовое состояние является сложной концепцией, сопровождаемой оценкой ожидаемой системы аналитических показателей. К данной оценке относятся показатели ликвидности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности. Таким образом, финансовая устойчивость (нестабильность) является качественной и количественной характеристикой финансового состояния предприятия, понятие более узкое, чем финансовая платежеспособность (несостоятельность)» [1, с.128].

Повышение и увеличение доходности банка является важнейшей задачей банковского менеджмента, так как удовлетворительный уровень прибыли позволяет привлекать дополнительные средства, наращивать капитал, выплачивать дивиденды акционерам, создавать резервы на случай возможных потерь, повышая финансовую устойчивость банка. На прибыль банка оказывают влияние структура банковских активов и их доля в составе рискованных активов, рыночные условия деятельности банка, включая макроэкономическую ситуацию, конкурентное положение, уровень регулирования банковского бизнеса и т.д.

Целесообразно выделить такие имеющие наибольшее значение направления повышения рентабельности коммерческих банков как:

Обеспечение стабильности и повышение конкурентоспособности отечественной банковской системы на международных рынках банковских услуг. Для этого необходимо более активно внедрять в банковскую практику новые технологии предоставления финансовых услуг с учетом передового отечественного и зарубежного опыта; разработать инструментарий повышения стабильности ресурсной базы банков; распространить практику управления рисками банковских учреждений, что будет способствовать снижению системных рисков работы банковского сектора в целом и отдельных учреждениях.

Общий рост группы активов, которые приносят процентный доход и рост собственного капитала, в первую очередь правильное проведение взвешенной маркетинговой и процентной политики, следствием этого станет повышение числа банковских вкладчиков. Этой группой активов являются кредитные операции банка. Для их проведения банку необходимые, по-первое, привлечение клиентов, которые желают получить кредит. В настоящее время для банков Украины это является проблемой, так как в мире наблюдается нестабильная финансовая ситуация. Наверно нецелесообразно будет перечислять мероприятия по привлечению новых клиентов, ведь в Украине кроме безработицы и невозможности выплачивать кредиты также наблюдается огромный подрыв доверия населения к банковским учреждениям.

Изменение общего уровня процентной ставки по активным операциям банка. Нужно исследование и учет кроме специфических факторов, которые определяют размер процента по активным операциям также спрос на кредитном рынке и ставки конкурирующих банков и других финансово-кредитных изменение структуры портфеля доходных активов, то есть повышение удельного

веса рискованных кредитов в кредитном портфеле банка, предоставленных под высокие проценты. Рисковые операции могут принести банку значительный доход, если он будет правильно ими управлять. Банк должен правильно исследовать допустимость риска, разработать проект принятия немедленно практического решения, направленного или на использование рискованных операций, или на выработку системы мероприятий, которые снижают возможность появления расходов банка от проведения той или другой операции.

Обеспечение роста непроцентных доходов, а именно доходов от предоставления услуг «небанковского» характера, оптимизация пассивов, уменьшения в общих чертах административных расходов, уменьшения расходов, на создание банковской услуги, которая даст возможность уценить ее.

Реклама является сегодня одним из самых распространенных инструментов коммуникативной политики компании. Это утверждение столь же справедливо и применительно к распространенности ее использования в Интернете. В данной работе для банка рекомендован сценарий проведения рекламной компании по продвижению сайта, объединяющий в себе элементы традиционной рекламы.

Разработка механизма предупреждения и снижения рисков, которые могут быть дополнительно привнесены к отечественной банковской системе в связи с расширением интеграционных процессов, и инструментов его реализации.

По этому поводу надо усовершенствовать законодательно-нормативное обеспечение условий и порядка допуска иностранных банков на внутренний рынок банковских услуг; усовершенствовать нормативно-правое обеспечение при осуществлении стресс-тестирования банков на основе использования методик, которые внедрены и действуют в ЕС; вести дальнейшую работу по развитию системы инструментов минимизации рисков деятельности банков, в частности валютного риска и риска ликвидности, с учетом передового мирового опыта и с целью недопущения использования этих инструментов для усиления давления на национальную валюту и использования для целей получения спекулятивных прибылей.

Размер полученной банком прибыли или убытка концентрированно отражает в себе результаты все его активных и пассивных операций. Поэтому изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов.

ОАО «АСБ Беларусбанк» образовано в июле 1991 г, преобразовано в октябре 1995 г путем слияния со Сбербанком Беларуси. Доля государства в уставном фонде банка составляет 98,768%. Беларусбанк остается надежным, удобным и привлекательным финансовым институтом для широкого круга клиентов финансовым институтом, развивает и совершенствует бизнес как в корпоративном, так и в розничном сегментах, содействует достижению и развитию успеха клиентов, сочетая предоставление классических и высокотехнологичных услуг. В 2021 году несмотря на внешние вызовы, снижение деловой активности вследствие пандемии коронавируса, также роста

инфляционно-девальвационных ожиданий, Беларусбанк продемонстрировал эффективное и стабильное функционирование, участвовал в реализации государственной политики, направленной на поддержку реального сектора экономики. ОАО «АСБ Беларусбанк» является сегодня одним из важнейших кредитно-финансовых институтов Беларуси, работающих на реальный сектор экономики. Около 80% активов ОАО «АСБ Беларусбанк» вложено в кредитные операции. На протяжении всего периода деятельности ОАО «АСБ Беларусбанк» каждый финансовый год завершал с прибылью, что способствовало наращиванию финансового потенциала ОАО «АСБ Беларусбанк».

Основное внимание в текущей деятельности банка традиционно сконцентрировано на оказании кредитно-финансовой поддержки предприятиям и организациям агропромышленного сектора экономики и реализации функций агента Правительства по обслуживанию государственных программ в агропромышленном комплексе (далее - АПК). В этой связи результаты работы ОАО «АСБ Беларусбанк» в значительной степени зависят от экономического состояния сельскохозяйственных организаций, перерабатывающих предприятий и других субъектов хозяйствования АПК. Наличие значительного числа убыточных и низкорентабельных хозяйств в АПК, с одной стороны, ограничивает возможности банка по наращиванию ресурсного потенциала за счет обслуживания финансовых потоков традиционной клиентуры, а с другой, требует постоянного поиска путей для удовлетворения потребностей обслуживаемых предприятий и организаций в банковских кредитах при сохраняющихся высоких рисках, сопровождающих совершение этих операций. Вследствие этого, банк периодически испытывает недостаток ликвидных средств, а также вынужден нести существенные затраты по формированию резервов на возможные потери по активам, подверженным риску, и прежде всего, по кредитным вложениям.

Основной целью ОАО «АСБ Беларусбанк» является повышение устойчивости функционирования банка и выход на качественно новый уровень обслуживания клиентов.

Важнейшим направлением деятельности банка на ближайшее десятилетие будет являться наращивание и рациональное использование ресурсов.

Формирование ресурсной базы, достаточной для ведения активной банковской деятельности, будет осуществляться за счет:

- увеличения собственного капитала и, прежде всего, уставного фонда банка;
- укрепления клиентской базы и обеспечения на этой основе роста ресурсов в виде привлеченных на счета клиентов средств;
- привлечения средств населения;
- освоения новых видов операций, банковских технологий, позволяющих осуществлять дополнительное аккумулирование ресурсов;
- привлечения внешнего источника в виде средств Правительства и иностранных банков для кредитования наиболее значимых государственных программ.

Увеличение собственного капитала Банка, в особенности его уставного фонда, будет рассматриваться как одно из важнейших условий расширения банковских операций и снижения рисков.

Укрепление клиентской базы - неперенное условие сохранения банком позиций на рынке банковских услуг. Важное значение для сохранения и расширения клиентской базы имеет дальнейшее повышение качества обслуживания клиентов.

Одним из важнейших направлений станет дифференцированный подход к организации обслуживания различных групп клиентов. В особую группу будут выделены крупные, приоритетные для банка клиенты. В работе с такими клиентами будет практиковаться индивидуальный подход с тем, чтобы их экономически обоснованные потребности в деньгах, кредите и других банковских услугах удовлетворялись в приоритетном порядке и в максимальном объеме.

Наращивание ресурсной базы банка за счет сохранения существующей клиентуры будет происходить путем укрепления финансового положения обслуживаемых предприятий и организаций, сокращения доли неденежных форм расчетов и, как следствие, более существенного поступления средств на текущие счета клиентов.

Не менее важное значение для увеличения ресурсной базы имеет привлечение на обслуживание в банк новых клиентов и налаживание долгосрочного сотрудничества со структурами, аккумулирующими значительные объемы денежных средств. Так, активизация взаимоотношений банка с Фондом социальной защиты населения позволит организовать зачисление на вкладные счета граждан пенсий, пособий и других выплат. Будет проводиться работа с иностранными банками по вопросам привлечения инвестиций в экономику агропромышленного комплекса республики.

Банк планирует продолжать обслуживание реформируемых предприятий АПК и оказывать им помощь в определении и задействовании резервов повышения эффективности хозяйствования, экономном расходовании материальных и денежных средств.

Будет продолжена реализация принятой банком концепции привлечения средств населения во вклады и депозиты. Согласно этой концепции привлеченные средства населения будут размещаться в кредиты потребкооперации, предприятиям мясомолочной промышленности, государственной торговли и субъектам хозяйствования других отраслей, обеспечивающим высокий уровень оборачиваемости кредитов.

В целях повышения заинтересованности населения будут разрабатываться новые виды вкладов, выгодных как для вкладчиков, так и для банка. Особое внимание должно быть обращено на увеличение сроков привлечения вкладов. Актуальным будет дальнейшее расширение числа клиентов, которым будут открываться вкладные счета для зачисления заработной платы их работников, внедрение зарплатных проектов с использованием пластиковых карточек.

Продолжится наращивание количественного и стоимостного объема продаж банковских векселей собственного выпуска, депозитных и сберегательных сертификатов. Для повышения привлекательности для клиентов этих финансовых инструментов необходимо расширять возможности применения векселей в расчетах и для погашения задолженности клиентов перед банком. При благоприятной экономической ситуации в республике и отсутствии ограничений на проведение отдельных операций с векселями со стороны государства и Национального банка, имеется возможность ежегодно увеличивать объем продаж банковских векселей, а также операций с использованием векселей примерно в 1,5 - 2 раза.

Одним из факторов увеличения объемов остающейся в распоряжении банка ресурсной базы будет сокращение размера отчислений в фонд обязательных резервов от привлеченных банком средств, которое планирует осуществить Национальный банк по мере стабилизации макроэкономической и финансовой ситуации.

Наряду с наращиванием ресурсной базы останется актуальным вопрос ее рационального использования, основным способом достижения которого будет внедрение в практику работы отделений, областных управлений и Мингордирекции планирования источников ресурсов и их эффективного размещения.

В целях поддержания текущей ликвидности банк примет меры по поддержанию определенной суммы высоколиквидных активов, которые могут быть немедленно направлены на погашение обязательств, будут постоянно анализироваться денежные потоки и соответствие активов и пассивов по временному диапазону, при необходимости привлекаться средства на финансовом рынке.

В соответствии с принципами коммерческой целесообразности и безопасного ведения банковского дела первостепенное значение для банка приобретает оптимизация структуры активов и пассивов, т.е. привлечение максимально возможного объема ресурсов и их размещение в наиболее доходные активы, обладающие заданным уровнем ликвидности и имеющие ограниченный уровень риска.

В целях обеспечения установленных Национальным банком нормативов безопасного функционирования, удельный вес кредитов в активах Банка должен быть постепенно снижен до сложившегося среднего уровня по банковской системе, а именно - до 50 - 60 процентов.

С учетом ограниченности кредитных ресурсов Банка основными критериями при определении приоритетных направлений кредитования будут являться:

- социальная значимость предполагаемых к кредитованию мероприятий;
- необходимость обновления основных средств предприятий АПК, и особенно завершение переоборудования, строительства и реконструкции объектов, осуществляемых за счет кредитов Банка;

- перспективы эффективного использования кредитов, гарантированности своевременного погашения и уплаты начисленных за их пользование процентов.

Одним из важнейших направлений оптимизации структуры активов банка будет снижение доли проблемных активов и, прежде всего, проблемных кредитов в кредитном портфеле. Учитывая сложное положение с погашением проблемных кредитов, будет укрепляться взаимодействие специалистов заинтересованных подразделений банка - кредитных работников, юристов и сотрудников службы безопасности, а также активизироваться сотрудничество с судебными исполнителями хозяйственных судов, прокуратурой, следственными подразделениями, оперативными службами органов внутренних дел и Комитета государственного контроля, а также с руководством исполнительных комитетов и региональных органов управления АПК.

Важным направлением оптимизации активов будет являться формирование портфеля ценных бумаг, удельный вес которых в общем объеме активов банка должен постепенно повышаться. Наряду с увеличением доли этого устойчивого источника получения доходов, за счет изменения структуры активов в пользу ценных бумаг будет решаться задача создания необходимых предпосылок для стабильного поддержания краткосрочной ликвидности банка.

Расширение спектра и повышение качества оказываемых услуг являются необходимым условием для поддержания конкурентоспособности ОАО «АСБ Беларусбанк», укрепления его клиентской базы и обеспечения стабильного роста безрисковой составляющей доходов банка.

Увеличение объемов совершаемых банком операций должно происходить как за счет расширения, качественного обновления и комплексного подхода к традиционно предоставляемым своей основной клиентуре банковским продуктам, так и увеличения доли банка на потенциально перспективных, с точки зрения дальнейшего развития, рынках банковских услуг.

Повышение стандартов комплексного обслуживания клиентов будет достигаться за счет увеличения предлагаемых форм совершения расчетных операций, приближения с использованием современных технологий услуг банка к клиентам, проведения значительной части расчетов в режиме реального времени и оперативного информирования об этом обслуживаемых субъектов хозяйствования, внедрения в необходимых случаях службы персональных менеджеров.

Перспективным будет увеличение количества предлагаемых услуг в области международных расчетов. За счет расширения сферы применения документарных операций возрастут возможности банка по дополнительному привлечению ресурсов и снижению рисков внешнеторговой деятельности клиентов. Предполагается расширить перечень услуг на условиях «овердрафт», которые будут предоставляться отдельным рентабельно работающим организациям, обеспечивающим сохранность и пополнение оборотных средств, имеющим репутацию надежного делового партнера.

В целях дальнейшего наращивания комиссионных доходов и усиления позиций банка на рынке операций с иностранной валютой планируется

дальнейшее расширение сети обменных пунктов валют и спектра оказываемых ими населению услуг (проведение конверсионных операций, размен наличной иностранной валюты и прием ее на инкассо, а в дальнейшем, возможно, прием коммунальных и других платежей, так как обменные пункты размещаются в местах, наиболее удобных для населения).

Расширение операций с иностранной валютой будет также происходить за счет постепенного увеличения количества видов валют, по которым производится покупка-продажа денежной наличности, расширения операций с дорожными чеками различных эмитентов, внедрения чековой системы по возврату налоговых платежей при совершении внешнеторговых операций, расширения применения факторинга и других услуг.

Банк ставит задачу эффективного использования возможностей разветвленной филиальной сети для активизации работы по привлечению на банковское обслуживание физических лиц, а также структур среднего и малого бизнеса. В целях повышения привлекательности осуществления финансовых операций через счета, открытые в ОАО «АСБ Беларусбанк», частным коммерческим предприятиям, наряду с предоставлением конкурентоспособных ценовых условий, должен быть предложен широкий спектр услуг, в том числе, консультационных, способствующих становлению и развитию их бизнеса.

Наряду с принятием дополнительных мер по привлечению свободных средств населения в депозиты, будет проводиться активная работа по широкому внедрению банковского обслуживания в сферу денежных операций, совершаемых физическими лицами. В этом плане большое внимание будет уделено расширению видов платежей, принимаемых от населения в оплату услуг жилищно-коммунальных, транспортных, страховых, образовательных, бытовых и других организаций, увеличению безналичных расчетов за приобретаемые товары.

Сосредоточение в Банке клиентуры, располагающей наличной денежной выручкой, предоставление максимально возможных услуг по ее инкассации позволят сократить удельный вес отделений Банка, работающих с эмиссией денег в обращение, увеличить доходы Банка.

Банк продолжит работу по расширению депозитарной деятельности и сферы операций с ценными бумагами, более активному предложению услуг, связанных с хранением и транспортировкой ценностей, а также оказанием сопутствующих услуг по предоставлению нормативно-справочных данных, тиражированию информации на бумажных носителях.

Для решения задач по наращиванию объемов оказываемых услуг и скорейшему внедрению новых банковских продуктов будет проводиться гибкая тарифная политика. Дальнейшее развитие получит распространение опыта успешно работающих отделений на всю систему банка, активно будет изучаться организация работы банков по обслуживанию различных категорий клиентуры в странах СНГ и дальнего зарубежья.

Важным фактором в поддержании имиджа ОАО «АСБ Беларусбанк», сохранении существующей клиентуры и создании условий для привлечения на

обслуживание других клиентов, а также расширения сферы оказания услуг явится информационной открытость банка, широкое распространение в средствах массовой информации сведений о деятельности банка и предоставляемых им услугах. В этих целях будут применяться наиболее эффективные формы рекламы банковских услуг, активно использоваться возрастающие возможности сети Интернет, будет налажено более тесное сотрудничество со средствами массовой информации.

Важнейшим источником получения доходов будут служить кредитные операции с клиентами. Учитывая сложное финансовое положение большинства предприятий и организаций АПК, банк не планирует повышение уровня доходности кредитных операций. Рост валовых процентных доходов будет достигаться за счет увеличения объемов кредитных вложений в реальный сектор экономики. При этом основной упор будет сделан на обеспечение полноты взыскания начисленных процентов.

Процентная политика будет ориентирована на снижение процентных ставок по кредитам и депозитам при обеспечении их положительного уровня в реальном выражении. Размер устанавливаемой процентной ставки за выдаваемые кредиты будет рассчитываться исходя из необходимости возмещения расходов по привлечению ресурсов и созданию специальных резервов на покрытие возможных убытков по проблемным кредитам, окупаемости затрат, связанных с деятельностью банка, и достижения планируемых финансовых результатов.

Меры по совершенствованию системы управления рисками, оптимизации структуры пассивов и повышению качества активов банка должны снизить вероятность возможных потерь, следовательно, и затрат на их возмещение. Итогом реализации поставленных задач по расширению спектра банковских услуг станет увеличение в общей сумме доходов удельного веса комиссионных доходов. В целях повышения рентабельности большое внимание будет уделяться оптимизации расходов за счет более качественного их планирования, систематического и действенного контроля за их осуществлением.

Литература

1. Прудникова М. В., Мельникова Н.А. Оценка кредитоспособности организации: подходы, методы, факторный анализ и ее влияние на финансовую устойчивость / М.В. Прудникова, Н.А. Мельникова // Финансовая политика Республики Беларусь на современном этапе : сб. научных статей / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов ; [редкол.: И. П. Деревяго, Т. Г. Струк, Н. А. Мельникова]. – Минск : БГУ, 2020. – С. 119-132. - Режим доступа: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/248142>.

2. Немеш А.И. Инвестиционная деятельность коммерческих банков / А. И. Немеш // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015. – № 25. – С. 178–183.

3. Рудакова, О.С. Банковские операции : практикум / Рудакова О.С., Мартыненко Н.Н., Соколинская Н.Э., Маркова О.М. – Москва : Русайнс, 2020. – 422 с.

Хоу Чживэй, студент
Т.Г. Струк, канд. экон. наук, доцент

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И КИТАЕ

Современный международный рынок инвестиций характеризуется высокой степенью конкуренции, как между инвесторами, так и странами, принимающими инвестиции. Страны ведут активную борьбу за привлечение иностранного капитала в национальную экономику, создавая для этих целей благоприятный инвестиционный климат. Инвестор, в свою очередь, выбирает территорию для вложения своих финансовых средств, руководствуясь, уровнем инвестиционного потенциала и наличием различного вида инвестиционного риска.

В научной литературе существует широкий спектр определений инвестиционного климата. По мнению П. Глаголева и С. Белогура, под инвестиционным климатом страны или региона понимается «обобщенная характеристика совокупности экономических, социальных, политических и государственно-правовых условий, создающий определенный уровень привлекательности финансовых вложений».

А. Фоломьев и В. Ревазов определяют инвестиционный климат как «обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, отдельного предприятия)».

К. Гусева определяет сущность понятия «инвестиционный климат» как «социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и региональном уровне управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций».

А. Шастико и Е. Яковлева дают следующее определение: «инвестиционный климат – комплекс объективных условий инвестирования, охватывающий экономические, политические и социальные компоненты: природные ресурсы, рабочую силу, законодательство и т.д.».

Перечисленные определения очень близки по смыслу. Инвестиционный климат определяется всеми авторами как совокупность различных факторов, посредством которых можно определить состояние внешней инвестиционной среды, в которой определяется осуществление и развитие конкретного

инвестиционного процесса.

Часто инвестиционный климат определяют как совокупность экономических, социальных, политических, государственно-правовых и культурных условий, обеспечивающих привлекательность вложения капитала в ту или иную страну. Однако при таком подходе понятие инвестиционный климат сводится лишь к инвестиционной привлекательности и совершенно игнорируются инвестиционные риски, которые в значительной степени предопределяют инвестиционный климат.

В определении должна быть более полно отражена совокупность влияющих факторов. При рассмотрении с позиций интересов отдельной экономики, нами разработано более конкретное определение понятие «инвестиционный климат». Инвестиционный климат – это обобщенная характеристика всей совокупности социальных, законодательных, экономических, организационных, политических, исторических, криминальных, экологических, финансовых, бюрократических, географических, культурных и управленческих предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему. Это факторы и условия, которые влияют на привлечение в экономику региона инвестиций из различных источников финансирования для реализации интересов и целей регионального уровня.

Более корректным представляется следующее определение: *инвестиционный климат* — это «совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала». Таким образом, баланс инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска и определяет инвестиционный климат в той или иной стране.

Инвестиционный климат включает в себя две составляющие — инвестиционную активность и инвестиционную привлекательность, которые являются функционально взаимосвязанными. Инвестиционная активность представляет собой процесс наращивания объемов и темпов инвестирования в основной капитал.

Инвестиционная привлекательность представляет собой систему различных объективных условий (признаков) законодательно-правового, социально-политического, экономического характера, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал и создающих предпосылки к мотивированному проявлению инвесторами инвестиционной активности.

Степень привлекательности страны-реципиента, ее инвестиционный климат определяются иностранным инвестором по следующим факторам: по политической и экономической стабильности; географическому положению; состоянию ресурсов в стране; уровню развития инфраструктуры; взаимоотношениям с мировым сообществом; социальным и культурным особенностям страны и др.

Экономическая сущность инвестиционного потенциала выражается в экономических явлениях, тесно связанных с функционированием инвестиционного рынка и выполнением его основных функций. Определение категории «инвестиционного потенциала» можно сформулировать следующим образом.

Инвестиционный потенциал — это совокупность инвестиционных ресурсов, способные быть вложенными в объекты инвестиционной деятельности. Они представляют часть капитала в форме потенциального инвестиционного спроса, готового и способного превратиться в реальное инвестиционное предложение.

В целом, под инвестиционным потенциалом понимается набор характерных свойств или условий, способствующих привлечению инвестиций. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и т.п. Его определяет ряд факторов, которые в свою очередь зависят от соотношения нескольких инвестиционно-значимых частных показателей:

1. Природно-географический потенциал представляет совокупность ресурсно-сырьевого потенциала и географического расположения. Ресурсно-сырьевой потенциал – часть совокупности природных ресурсов, которые при данном уровне экономического и технического развития общества и изученности территории могут быть использованы в хозяйственной и иной деятельности человечества в настоящее время и в перспективе. Интегральный показатель ресурсно-сырьевого потенциала определяется как взвешенная сумма экономических оценок отдельных компонент потенциала – минеральных, водных, земельных, лесных, фаунистических и рекреационных ресурсов. Для целей определения инвестиционной привлекательности ресурсно-сырьевой потенциал важен, так как характеризует средневзвешенную обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов.

2. Трудовой потенциал. Одной из основных составляющих трудового потенциала является демографический потенциал. Для потенциального инвестора важной является не только количественная, но и качественная составляющая рабочей силы. К качественным характеристикам может быть отнесен уровень профессиональной подготовки населения региона и образования, возраст, пол, состояние здоровья.

При оценке трудового потенциала важным является учет таких факторов как:

- наличие трудовых ресурсов,
- профессионально-образовательный уровень трудовых ресурсов,
- наличие квалифицированной рабочей силы.

3. Производственный потенциал характеризует состояние производственной сферы. В рамках оценки производственного потенциала определяется валовой продукт, представляющий разность между суммой выпуска и суммой промежуточного потребления.

Основными направлениями исследования, проводимого в рамках оценки инвестиционного потенциала, являются:

- оценка производственных мощностей;
- пригодность их к переоборудованию или использованию для организации производств;
- определение наличия необходимого для организации производства оборудования;
- оценка производственной инфраструктуры.

4. Инновационный потенциал представляет уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса. В подавляющем большинстве случаев развитие научно-технического потенциала превращается в один из наиболее важных элементов воспроизводственного процесса.

5. Институциональный потенциал представляет степень развития ведущих институтов рыночной экономики. От степени развития институциональной сферы зависит эффективность и надежность обмена на товарном, ресурсном, финансовом рынках. Важными характеристиками являются особенности законодательства в области налогообложения, государственного регулирования предпринимательства, наличие специфических норм и правил.

6. Инфраструктурный потенциал представляет экономико-географическое положение страны и ее инфраструктурную обеспеченность. Это один из важных факторов, влияющих на решения инвестора и обеспечивающих возможность снабжения электроэнергией и газом, водой и другими ресурсами производства. Наличие аэропортов и портов обуславливает обеспеченность производства инвестора сырьем, запчастями и возможностью регулярного экспорта продукции. Состояние железных и автодорог, речных путей сообщения также принимается во внимание.

7. Финансовый потенциал. В рамках этого показателя определяется удельный вес прибыльных и убыточных организаций. Также подлежит учету уровень прибыльности организаций, от которого зависит объем налоговой базы, что определяет доходную составляющую бюджета и, следовательно, возможность развития социального сектора, инфраструктуры, социальную стабильность и многое другое. Важными критериями финансового потенциала являются также

- объем кредитов, выданных коммерческими банками субъектам предпринимательской деятельности;
- объем депозитов населения в национальной валюте;
- объем депозитов населения в иностранной валюте;
- объем депозитов юридических лиц в национальной валюте;
- объем депозитов юридических лиц в иностранной валюте;
- удельный вес долгосрочных кредитов банковской системы.

8. Потребительский потенциал – это совокупная покупательная способность населения. Платежеспособный спрос населения представляет сумму денежных средств, которые оно может направить на приобретение товаров и услуг на настоящий момент времени. Структура платежеспособного спроса

положительно коррелирована с источниками формирования доходов населения: заработной платой, дивидендами, рентными платежами, субсидиями.

Одним из факторов, оказывающий существенное влияние на формирование инвестиционного климата, является теневая экономика. Как отмечают Н.А. Мельникова, В.А. Скопец «сложные условия ведения бизнеса сдерживают предпринимательскую инициативу и вынуждают заниматься незаконной экономической деятельностью без официальной регистрации и уплаты налогов. Взимание налогов с теневого сектора позволило бы снизить налоговую нагрузку на реальный сектор экономики, а также выровнять конкурентные условия для легальных поставщиков товаров».

Обратимся к другой составляющей инвестиционной привлекательности - *инвестиционным рискам*. Риски иностранного инвестирования представляют собой вероятность (угрозу) финансовых потерь, недополучения доходов от инвестиций или появления дополнительных инвестиционных расходов как следствие вложения капитала в экономику другой страны. Таким образом, риск – это противоположная сторона благоприятного инвестиционного климата, измеряемая вероятностью возникновения потерь при вложении средств иностранными физическими и юридическими лицами.

Понятие инвестиционный риск, как экономическая категория, представляет собой возможность возникновения различного рода событий под влиянием каких-либо факторов или совокупности этих факторов, обуславливающих ухудшение инвестиционного климата. Негативные тенденции способны отрицательно повлиять на инвестиционную привлекательность и уровень инвестиционной активности.

Таким образом, инвестиционный климат — это совокупность политических, экономических, социальных и юридических условий, максимально благоприятствующих инвестиционному процессу; возможности, равные для отечественных и иностранных инвесторов, одинаковые по привлекательности условия для вложения капиталов в национальную экономику.

Оценка инвестиционного климата для реципиента инвестиций является важным элементом выработки государственной и региональной политики привлечения и использования капитала, поскольку, он, во-первых, дает системное представление о факторах, воздействующих на инвестора, во-вторых, предоставляет возможность глубже оценить ситуацию в стране или в отдельном регионе, в-третьих, позволяет осознать мотивацию поведения партнера.

При конкретизации структуры и методов оценки инвестиционного потенциала мнения ученых существенно расходятся. Имеют место несколько характерных подходов к оценке данного понятия.

Первый основывается на оценке динамики валового внутреннего продукта, национального дохода, объемов производства промышленной продукции, динамики распределения национального дохода, соотношения накопления и потребления, состояния законодательства по регулированию процесса инвестирования; развития элементов рынка инвестиций. В этом случае за

основной оценочный показатель принимается уровень прибыльности используемых ресурсов. Данный подход достаточно прост, так как отражает главную цель любого инвестора — получение прибыли и возврат вложенных средств. В нем не отражаются взаимные интересы участников инвестиционного процесса, отсутствует взаимосвязь инвестиционного климата с инновациями и экономической устойчивостью, игнорируются объективные связи фактора инвестиций с другими ресурсными факторами развития страны.

При втором подходе в качестве основных характерных составляющих инвестиционного климата рассматриваются инвестиционный потенциал (социально-экономический потенциал) и инвестиционные риски. При этом инвестиционные риски оцениваются с позиции вероятности потерь инвестиций и дохода. При таком подходе к оценке инвестиционного климата превалирует учет интересов стратегического инвестора.

Третий подход базируется на оценке множества факторов, влияющих на инвестиционный климат. Эти факторы характеризуют экономический потенциал, общие условия хозяйствования, состояние рыночной среды в рассматриваемой хозяйственной системе, а также политическую, социальную, организационно-правовую и финансовую ситуации. Характерными отличительными особенностями такого подхода к оценке инвестиционного климата являются:

- разграничение понятий инвестиционного и предпринимательского климата;
- противоположность категорий инвестиционного риска и инвестиционного климата;
- связь инвестиционного климата с инвестициями в реальный сектор экономики, с инвестициями в основной капитал, с инвестиционным потенциалом и условиями деятельности инвестора;
- обоснование объективности характера инвестиционного климата, его независимости от воли отдельных инвесторов;
- комплексность и многофакторный характер данного подхода;
- приоритет качественной однородности факторов при классификации регионов.

Принимая решение о капиталовложениях в какую-либо страну, иностранный инвестор оценивает прежде всего риски данной страны. Индикаторы страновых рисков рассчитываются на базе политических, социальных, финансово-экономических и коммерческих факторов. При этом могут использоваться несколько подходов: экономический и статистический анализ, балльная экспертная оценка, регулярный анализ большого числа данных с использованием анкет, оценка по обобщающим индексам и т.д.

В целом, в экономической литературе существуют различные подходы к оценке инвестиционного климата национальной экономики, различающиеся, в зависимости от целей исследования, по количеству анализируемых показателей и их качественным характеристикам, по выбору самих показателей.

1. Универсальная методика оценки инвестиционного климата,

охватывающая максимальное количество экономических характеристик, показателей торговли, характеристик политического климата, законодательной среды для инвестиций позволяет глубоко и всесторонне оценить ситуацию в стране на настоящий момент и судить о возможностях ее развития.

2. Для сравнительного анализа инвестиционного климата в государствах с переходной экономикой используются специализированные методики, делающие акцент на темпах и перспективах реформ. Важность такой оценки определяется тем, что новые возможности для иностранных компаний в этих странах прямо зависят от того, насколько реформы проводятся в жизнь.

Эти методики включают опрос экспертов, представляющих крупные банки развитых стран и учитывают статистическую информацию о состоянии того или иного фактора. Среди характеристик этих факторов: прогнозы макроэкономических показателей; риск неплатежей за товары; риск невозврата кредитов; риск по выплате дивидендов; риск национализации, конфискации и экспроприации имущества; показатели долгов; оценки кредитоспособности стран; политика в области банковских активов, международных облигаций; политика в отношении скидок и штрафов. Вместе с тем эти методы имеют недостатки. Во-первых, они не делают различий между прямыми и портфельными инвестициями. Во-вторых, неправильно оценивать одной совокупностью показателей инвестиционный климат в России, США, Китае, с одной стороны, и Эстонии, Албании и других малых странах – с другой. В-третьих, в числе показателей отсутствует инновационная составляющая, играющая все большую роль в макроэкономической динамике многих стран.

3. Методики балльной оценки позволяют количественно сопоставить основные характеристики инвестиционного климата стран и определить показатели, учитывающие величины всех составляющих и служащие критерием ранжирования стран по их инвестиционной привлекательности. Эти методики универсальны и могут применяться для разных стран. Они эффективны при проведении исследований на макроэкономическом уровне, особенно при сопоставлении уровней экономического развития нескольких государств.

Для оценки инвестиционной привлекательности страны с позиции инвесторов получила развитие концепция OLI, носящая название эклектической парадигмы. Данная концепция включает анализ и оценку трех составляющих инвестиционной привлекательности:

- 1) сравнительные преимущества компаний страны;
- 2) наличие преимуществ национальной экономики в целом (высокий потенциал внутреннего рынка, низкие издержки производства, высокий уровень квалификации персонала, высокая норма прибыли);
- 3) преимущества интернационализации (наличие аффилированных структур, конкуренция между независимыми инвесторами и компаниями, принимающими инвестиции).

Первая и третья составляющие инвестиционной привлекательности характеризуют особенности компании, а вторая — особенности страны в целом. Если страну, принимающую инвестиции, отличает от других стран

преимущественно вторая составляющая, то инвесторам рекомендуется избирать стратегию лицензирования или продажи патентов, чтобы попасть на ее внутренний рынок. Если же выявляется преимущество по первой и третьей составляющим, то иностранным инвесторам рекомендуется осуществлять прямые инвестиции в экономику страны.

Консалтинговая компания «А.Т. Керни» (A.T. Kearney) ежегодно публикует индекс инвестиционного доверия (FDI Confidence Index). При определении этого показателя используются данные опроса 10 000 крупнейших транснациональных компаний мира, входящих в список «Global 10 000», размещенных в 41 стране мира, представляющих 24 отрасли мировой экономики, имеющих совокупный годовой доход более 18 трлн. долл..

Индекс рассчитывается как средневзвешенное значение четырех вариантов ответов на вопрос о стратегии вложения прямых иностранных инвестиций в ближайшие один — три года.

Варианты ответа: высокий уровень интереса вложения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну, средний уровень интереса, низкий уровень интереса и отсутствие интереса к вложению ПИИ в страну.

Для характеристики инвестиционного климата используются и другие показатели. Например, индекс восприятия коррупции, составляемый Transparency International (единственное международное негосударственное и некоммерческое общественное движение, основанное в 1993 г. и направленное исключительно на противодействие коррупции).

Всемирный экономический форум (World Economic Forum) рассчитывает и ежегодно публикует уже в течение 25 лет рейтинг экономической конкурентоспособности. При этом специалисты форума сотрудничают с известными исследовательскими и общественными организациями, проводят опросы ведущих менеджеров крупнейших компаний.

Таким образом, как видно из приведенного анализа, несмотря на большое количество методов оценки, такой методики оценки инвестиционного климата, которая бы позволяла объективно с помощью математических методов оценить общую инвестиционную ситуацию в стране и отдельные влияющие на нее факторы, на настоящий момент не существует. Во многих из рассмотренных методов применяются экспертные оценки, либо для определения степени влияния того или иного фактора на инвестиционный климат (т.е. весов), либо для оценки состояния фактора на момент анализа, что существенно снижает объективность получаемого с их помощью результата. Страновые риски и инвестиционный климат различных государств оцениваются по огромному спектру показателей, отражающих возрастающие потребности иностранных инвесторов в информации перед принятием решения об инвестировании.

Основными направлениями совершенствования институциональных условий и законодательной базы инвестиционного климата в Республике Беларусь следующие:

1. *Повышение качества регулирования экономических процессов*, что предполагает упрощение условий ведения предпринимательской деятельности и осуществления международной торговли.

В рамках упрощения ведения предпринимательской деятельности необходимо снижение участия государства в контроле цен, деятельности финансово-кредитных организаций, а также создание более благоприятных условий для развития частной инициативы в стране. Развитие частной инициативы предполагает существенное сокращение доли государственного сектора и более активную приватизацию государственной собственности, что может служить эффективным способом привлечения зарубежных инвесторов. В данном случае важным аспектом при приватизации является сокращение перечня различных дополнительных условий, которые часто должны выполнять потенциальные покупатели государственной собственности (сохранение профиля работы предприятия, рабочих мест, содержание объектов социальной инфраструктуры, поддержание существующих объемов производства, капиталовложений и т. д.). Эти условия отпугивают инвесторов, поскольку ограничивают свободу развития активов предприятия новым собственником. Для повышения эффективности приватизационных процессов следует разработать перечень конкретных иностранных компаний, которые могут быть заинтересованы не просто в приватизации белорусских предприятий, а в дальнейшем развитии бизнеса на территории Беларуси. Для этого необходимо регулярное проведение мероприятий по целевому поиску стратегических инвесторов для приватизируемых предприятий, в том числе с более активным привлечением международных консультантов.

Для повышения инвестиционной привлекательности Беларуси весьма важным является совершенствование механизма проведения внешнеторговых операций. Несмотря на то, что средний уровень таможенного тарифа в республике достаточно низкий, квоты и требования по лицензированию, а также непрозрачное регулирование торговли увеличивают стоимость проведения торговых операций. Поэтому совершенствование условий осуществления международной торговли предполагает, прежде всего, упрощение процедурных требований в отношении экспорта и импорта через сокращение количества документов на их оформление, снижение временных затрат и расходов на прохождение официальных процедур по экспорту и импорту. Для повышения заинтересованности иностранных инвесторов в осуществлении экспортной деятельности в Беларуси необходимо также совершенствование системы поддержки и стимулирования экспорта путем выдачи экспортных кредитов, страхования экспортных рисков. Повышению инвестиционной привлекательности будет способствовать ускорение переговорных процессов по присоединению Беларуси ко Всемирной торговой организации с учетом того, что партнер по ТС и ЕАЭС Россия уже является членом данной организации, а вступление в нее Казахстана планируется в ближайшее время.

2. *Упрощение доступа к кредитованию*. Что касается доступа к долговым финансовым ресурсам, то основными направлениями выступают снижение

процентных ставок по кредитам на внутреннем финансовом рынке для предприятий, расширение спектра кредитных продуктов путем использования в практике кредитования более гибких финансовых инструментов, разработка специальных программ кредитования малого предпринимательства.

Актуальным вопросом является создание в республике частных бюро кредитной информации, так как в настоящее время существует только одно государственное кредитное бюро, созданное при Национальном банке. Это позволит аккумулировать значительно больший объем информации о кредитных историях, что, в свою очередь, будет содействовать минимизации рисков потерь по банковским операциям, снижению доли проблемной задолженности перед банками и стоимости предоставляемых банковских услуг.

Безусловно, реализация большинства данных направлений по упрощению доступа к кредитованию невозможна без существенной стабилизации в экономике, в частности замедления темпов инфляции.

3. Упрощение системы налогообложения. Несмотря на то, что за последние годы удалось значительно снизить количество налоговых выплат, Беларусь все еще значительно уступает развитым странам, а также партнерам по ТС и ЕАЭС по показателю времени, необходимому для подготовки и подачи налоговых деклараций. В Беларуси на это тратится больше времени, чем в России (176 и 168 часов в год соответственно). В связи с этим необходимо принятие мер по дальнейшему распространению системы электронного декларирования и расширению сферы его применения. Следует также продолжить расширение сферы применения упрощенной системы налогообложения за счет увеличения критерия численности работников организаций, а также критерия выручки.

4. Сокращение бюрократических барьеров для прихода и работы зарубежных инвесторов. Необходимо существенно снизить участие государства в регулировании и административной регламентации деятельности хозяйствующих субъектов, в особенности дебюрократизировать процесс привлечения ПИИ в регионы республики. Часто иностранным инвесторам приходится сталкиваться с рядом препятствий со стороны местных региональных властей, в том числе значительными задержками с получением разрешений на работу, наймом персонала, с арендой земли или недвижимости. Отдельным вопросом выступает развитие консультаций правительства и иных органов государственного управления с иностранным бизнесом до принятия регулирующих мер, так как часто новые регламентирующие меры принимаются без необходимых предварительных консультаций с представителями бизнеса, без учета мнения инвесторов, что делает инвестиционную политику менее предсказуемой, а инвестиционный климат – менее привлекательным.

С целью обеспечения прозрачности и ясности для зарубежных инвесторов координацию и управление процессом привлечения ПИИ, в том числе приватизационными процессами в стране, должен осуществлять единый государственный орган (например, Национальное агентство инвестиций и приватизации или Фонд госимущества). В настоящее время у Национального агентства инвестиций и приватизации и Фонда госимущества ограниченный

уровень компетенции, в частности отсутствуют полномочия по принятию окончательных решений даже при небольших сделках. Реальными полномочиями обладают Администрация Президента, профильные министерства, концерны, региональные и местные органы власти. В то же время, как отмечают Г. Шмарловская и Е. Петрушкевич, согласно мировой практике, около 60-70% иностранных инвестиций в любую страну привлекается именно через специализированные структуры, так называемые агентства по содействию иностранным инвестициям, а также благодаря инвестиционным компаниям или консалтинговым организациям.

5. Разделение содействия в привлечении гринфилдовских ПИИ и приватизации. В странах с переходной экономикой привлечение ПИИ в уже существующие объекты в большинстве случаев означает приватизацию государственной собственности.

Приватизация и привлечение инвестиций с нулевого цикла («гринфилдовских») – это разные способы привлечения инвестиций на разных рынках. Инвесторы, желающие купить государственную собственность и те, кто намеревается инвестировать с нуля, являются различными целевыми аудиториями с разными целями и ожиданиями; они используют различные источники информации, они посещают различные инвестиционные форумы и т.д. Государственным учреждениям и государственным служащим, ответственным за привлечение инвестиций необходимо иметь различные навыки, компетенции, разный опыт и разные информационные сети для успешного удовлетворения потребностей двух отдельных целевых групп. Поэтому рекомендуется иметь два различных государственных агентства: одно агентство по привлечению инвестиций (АПИ), которое будет специализироваться на инвестициях с нулевого цикла («гринфилд») и одно агентство, которое будет заниматься приватизацией. На данный момент в Беларуси существует одно агентство – Национальное агентство инвестиций и приватизации (НАИП), выполняющее обе эти задачи. Однако рекомендуется рассмотреть вариант разделения этого агентства на две независимых друг от друга организации.

6. Развитие мер по стимулированию инвестиций. Исходя из международного опыта, АПИ охватывает следующие этапы инвестиционного процесса:

1) Имиджевый маркетинг: распространение информации для потенциальных иностранных инвесторов и создания положительного имиджа страны.

2) Прямая ориентация/целевой маркетинг, нацеленный на определенный ряд инвесторов, ориентированных на определенные сектора с высоким потенциалом.

3) Содействие инвестициям, например пред-инвестиционные услуги и услуги связанные с осуществлением инвестиций.

4) Забота об инвесторах после осуществления сделки, например содействие текущим операциям и реализации инвестиционных решений.

5) Информационно-разъяснительная работа, например улучшение общего инвестиционного климата путем систематического исследования потребностей и проблем инвесторов.

Такие действия, как «3) содействие инвестициям» и «4) забота об инвесторах после осуществления сделки» являются наиболее эффективными мерами по привлечению ПИИ, исходя из международного опыта. Довольные инвесторы могут стать эффективным каналом внедрения на мировую инвестиционную арену. Исходя из этого, рекомендуется НАИП концентрировать больше усилий непосредственно на этих мероприятиях.

Например, менеджеры агентства должны регулярно встречаться с иностранными инвесторами для того, чтобы обсудить возникшие у них проблемы, достижения и узнать мнения инвесторов по различным вопросам. Даже если менеджеры не смогут оказать инвестору помощь, необходимо обсуждать с ним имеющиеся проблемы, а также прислушиваться к его мнению и учитывать его. Это будет способствовать улучшению имиджа НАИП среди инвесторов.

Соответственно, НАИП стоит уделять меньше внимания «1) имиджевому маркетингу», в частности, проведение инвестиционных форумов. В тоже время необходимо осуществлять прединвестиционную помощь и услуги, связанные с осуществлением инвестиций. В этой связи также рекомендуется воздержаться от создания новых консалтинговых служб в НАИП. Так как это приведет к потере большого количества времени и денег, и не возымеет должного результата, ни для потенциальных инвесторов, ни для Беларуси.

Таким образом, работа по формированию благоприятного инвестиционного климата и активизации привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь должна быть продолжена в направлениях обеспечения открытости деятельности органов государственной власти, соблюдения принципа конкурентности, равнозначных условий хозяйствования, прав и законных интересов инвесторов и других лиц, обеспечения их надлежащей защиты. Разрабатываемые мероприятия направлены на либерализацию условий для национальных и иностранных инвесторов, создание новых производств, модернизацию действующих предприятий с целью выпуска конкурентоспособной на мировых рынках продукции. Тем самым планируется обеспечить для инвесторов получение дохода, а для республики – повышение уровня благосостояния ее граждан.

По оценкам авторов, реализация предложенных мероприятий позволит достигнуть следующих результатов:

- сформировать благоприятный инвестиционный климат и активизировать привлечение прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь путем обеспечения открытости деятельности органов государственной власти, соблюдения принципа конкурентности, равнозначных условий хозяйствования, прав и законных интересов инвесторов и других лиц, обеспечения их надлежащей защиты;

– обеспечить выпуск конкурентоспособной на мировых рынках продукции путем либерализации условий для национальных и иностранных инвесторов, создания новых производств, модернизации действующих предприятий;

– обеспечить для инвесторов получение дохода, а для республики – повышение уровня благосостояния ее граждан.

Литература

1. Скопец В.А., Мельникова Н.А. Особенности теневой деятельности в национальной экономике Республики Беларусь / В.А. Скопец, Н.А. Мельникова // Развитие финансовой системы Республики Беларусь: сб. научных статей / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов; [редкол.: Т. Г. Струк, Н. А. Мельникова]. – Минск : БГУ, 2019. – С.107-114. – Деп. в БГУ 12.12.2019, справка о депонировании №011812122019. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/235897>.

2. Чаусова, С.К. О некоторых вопросах инвестиционного климата и привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси / С.К. Чаусова // Проблемы экономики. – 2017. - № 1. – С. 237-246.

3. Черноокая, А.Н. Инвестиционный климат Республики Беларусь / А.Н. Черноокая // Сборник научных статей. – 2017. – Вып. 8. – Т. 2. – С. 342-343.

4. Шебеко, К.К. Трансформация институтов и привлечение иностранных инвестиций / К.К. Шебеко, Д.К. Шебеко // Экономика и банки. – 2016. - № 1. – С. 75-83.

5. Шмарловская, Г.А. Инвестиционный климат Республики Беларусь и стратегия привлечения иностранных инвестиций / Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич. – Минск: Дикта, 2012. – 158 с.

6. Янчуревич, К.В. Смешанные договоры как способ улучшения инвестиционного климата в Республике Беларусь / К.В. Янчуревич // Вестник Гродненского гос. ун-та им. Янки Купалы. – Сер. 5. Правоведение. – 2015. - № 3. – С. 51-56.

7. Doing Business 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>. – Дата доступа: 10.11.2021.

А.В. Цедик, студент магистратуры
Т.Г. Струк, канд. экон. наук, доцент

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

В современных условиях развития рыночных отношений, усиления конкуренции в нашей стране повышается роль цен как инструмента конкурентной борьбы, перераспределения ресурсов и капитала. В связи с этим возникает необходимость совершенствования ценообразования, его принципов

и методов. Ценообразование относится к числу сложных проблем, решаемых менеджерами предприятий, что объясняется многофакторностью и неопределенностью зависимости между спросом и предложением товаров на рынке. Компании подходят к проблемам ценообразования по-разному. В малом бизнесе цены часто устанавливаются высшим руководством. В крупных компаниях проблемами ценообразования обычно занимаются управляющие отделений и управляющие по товарным ассортиментам. Но и здесь высшее руководство определяет общие установки и цели политики цен и нередко утверждает цены, предложенные руководителями нижнего звена. Ценовая политика организации – важная часть общей хозяйственной политики предприятия, которая непосредственно входит в раздел рыночной стратегии и сочетает в себе стратегические и тактические аспекты, обеспечивающие адаптацию фирмы к меняющимся экономическим условиям. Стратегические аспекты ценовой политики содержат договорные мероприятия по установлению и изменению цен на протяжении длительного периода времени, должны находиться в соответствии с целями и задачами общей стратегии фирмы. Тактика ценообразования – это набор конкретных практических мер по управлению ценами на продукцию предприятия, которые используются для устранения деформаций, возникающих в деятельности организации и отрасли вследствие непредвиденных изменений цен на рынке, поведения конкурентов, ошибок управляющего персонала и т.п. В процессе ценообразования решаются следующие основные задачи:

- обеспечение выживаемости (устанавливается низкая цена для того, чтобы обеспечить спрос на продукцию; цену снижают до тех пор, пока она покрывает издержки; такая задача ставится предприятием в условиях высокой конкуренции или низкой покупательской способности потребителей);
- максимальное возмещение затрат и максимизация текущей прибыли (такую задачу применяют фирмы, владеющие значительной долей рынка, для них текущие финансовые показатели предпочтительнее долговременных);
- лидерство по овладению долей рынка (максимальное увеличение сбыта путем максимально возможного снижения цен);
- лидерство по показателям качества товара (высокое качество товара (услуги) из всех предлагаемых на рынке и установление на него высокой цены (для покрытия издержек, связанных с высоким качеством товара)).

Все методы ценообразования могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется фирма-производитель или продавец при выборе того или иного метода:

- на издержки производства - затратные методы;
- на конъюнктуру рынка - рыночные методы;
- на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции - параметрические методы.

В свою очередь группа рыночных методов ценообразования может быть разделена еще на две подгруппы в зависимости от:

- отношения потребителя к товару - методы с ориентацией на потребителя;

- конкурентной ситуации на рынке - методы с ориентацией на конкурентов.

Затратные методы ценообразования предполагают расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам производства некой определенной величины. К ним можно отнести следующие методы:

- метод полных издержек;
- метод прямых затрат;
- метод предельных издержек;
- метод на основе анализа безубыточности;
- метод учета рентабельности инвестиций;
- метод надбавки к цене.

При затратном ценообразовании выявляются затраты каждого фактора производства и, суммируясь с расчетной прибылью, дают цену товара, по которой он продается на рынке (прогрессивная калькуляция). Используется также регрессивная калькуляция, когда расчеты ведутся от заданной, планируемой цены, и после вычета всех фактических затрат определяется прибыль.

Основная идея затратного ценообразования - формирование цены как суммы трех элементов:

- переменных издержек на производство единицы товара;
- средних накладных издержек;
- удельной прибыли.

Исследование коммерческой практики показывает, что наиболее распространены следующие варианты затратного ценообразования:

- Определение цен с помощью нормативов отношения рентабельности к затратам.

- Расчет цен исходя из нормативной величины наценки.
- Ценообразование на основе целевой рентабельности инвестиций.

Достоинства методов затратного ценообразования:

- Простота сбора информации и расчетов. Информация об издержках производства более определена и известна производителю, чем о спросе. Нет необходимости корректировать цену при нестабильном спросе.

- Надежность метода, т.к. информация о затратах подтверждается документами бухгалтерии.

- Возможность минимизировать ценовую конкуренцию, если к этому методу определения цен обращаются все фирмы отрасли, то их цены будут схожими.

- Справедливость по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Недостатки методов:

- Цена может не совпасть с ценой, которую покупатели готовы заплатить за данный товар, так как при обосновании цены не принимаются во внимание

внешние по отношению к продавцу факторы, в первую очередь, конкуренция, потребительские свойства товара и его заменителей, спрос на товар.

- Производители игнорируют то, что цена может не находиться в прямой зависимости от издержек производства.

Метод обоснования цен на базе издержек производства больше годится для определения нижнего предела цены (которая должна ответить на вопрос: можно или нельзя выходить с данным товаром на рынок), чем для определения продажной цены.

При использовании методов *рыночного ценообразования* производственные затраты рассматриваются предприятием лишь как ограничительный фактор, ниже которого реализация данного товара экономически невыгодна. Предприятия, использующие рыночные методы с ориентацией на потребителя, прежде всего, ориентированы в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, а также на ценностное восприятие потребителем их продукции.

С позиций экономической науки ценность определяется как общая экономия или удовлетворение, получаемое покупателем в результате потребления приобретенного им блага, т.е. польза, которую это благо ему приносит.

В маркетинге под воспринимаемой ценностью понимается оценка желанности блага, которая в денежном выражении превышает ценность этого блага. В данном случае в основе измерения лежат соотношения полезности и цены благ, которые являются реально доступными покупателю среди альтернативных вариантов. Методы ценообразования, основанные на воспринимаемой ценности товара базируются на величине экономического эффекта, получаемого потребителем за время использования товара. К данной подгруппе методов можно отнести:

- метод расчета экономической ценности товара;
- метод оценки максимально приемлемой цены.

Процедура расчета цены по методу расчета экономической ценности товара для потребителя состоит из следующих этапов:

- определение цены (или затрат), связанной с использованием того блага (товара или технологии), которое покупатель склонен рассматривать как лучшую из реально доступных ему альтернатив;
- определение всех параметров, которые отличают ваш товар как в лучшую, так и в худшую сторону от товара-альтернативы;
- оценка ценности для покупателя различий в параметрах вашего товара и товара-альтернативы;
- суммирование цены безразличия и оценок положительной и отрицательной ценности отличий вашего товара от товара-альтернативы.

Метод оценки максимально приемлемой цены особенно полезен для установления цен на промышленные товары, когда базовая выгода для покупателя состоит в снижении издержек. Под максимальной ценой понимается цена, соответствующая нулевой экономии на издержках, т.е. чем выше будет

повышаться цена относительного данного уровня, тем сильнее будет ее неприятие покупателем.

Процедура определения цены по методу оценки максимально приемлемой цены сводится к следующим расчетам:

- определение совокупности применений и условий применения товара;
- выявление неценовых достоинств товара для покупателя;
- выявление всех неценовых издержек покупателя при использовании товара;
- установление уровня равновесия «достоинства - издержки».

Предприятие при выборе метода ценообразования может также ориентироваться на сложившийся уровень спроса на товар. Подгруппа методов с ориентацией на спрос может быть подразделена на:

- метод анализа пределов;
- метод анализа пика убытков и прибылей.

Метод на основе анализа пределов чаще всего используется компаниями, ведущими или начинающими свою хозяйственную деятельность на несовершенном, незрелом рынке. На данном рынке товары обычно показывают кривую спроса, понижающуюся на графике вправо, что означает их высокую ценовую эластичность, т.е. когда спрос на товары чутко реагирует на изменение цены: при ее повышении снижается объем продаж, а при ее понижении, наоборот, - повышается. В этом случае фирмы-продавцы пытаются определить цену в районе точки совпадения предельных доходов и расходов, т.е. на уровне, обеспечивающем достижение максимально высокой прибыли, найдя соответствующие этой точке объемы продаж и определив цену на данное время. Однако определение цены на основе анализа пределов является уместным в случае, если фирма исходит из предпосылки достижения максимальной прибыли. Но даже при этом следует располагать следующими условиями:

- фирма должна быть в состоянии точно подсчитать и постоянные, и переменные издержки;
- она должна располагать условиями, позволяющими точно спрогнозировать и графически изобразить кривую спроса;

Метод определения цены продажи на основе анализа пика убытков и прибылей позволяет найти объем производства и объем продаж, соответствующие такому положению, когда общая сумма прибылей и общая сумма затрат равны между собой. При этом данный способ применяется в случае, когда целью компании является определение цены, дающей возможность получить максимум прибыли.

Данный способ позволяет определить ряд возможных цен в результате их сравнения с прямой суммарных издержек, которая строится из предложений на основе этих нескольких вариантов цен, находится требуемая цена, позволяющая получать максимальную прибыль. Однако применение этого способа имеет смысл только при условии, если спрос на соответствующие товары и услуги меняется в зависимости от изменения цен и если можно стабильно строить

прямую совокупных издержек, сумев четко разграничить их постоянные и переменную составляющие.

Методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию, также относящиеся к группе рыночных методов, устанавливают цены на товары и услуги через анализ и сравнение силы дифференциации товаров данной фирмы с фирмами-конкурентами на конкретном рынке. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, метод определения цены с ориентацией на конкуренцию состоит в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. Методы установления цены с ориентацией на конкурентов можно подразделить на:

- метод следования за рыночными ценами;
- метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке;
- метод определения цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
- метод определения престижных цен;
- состязательный метод.

Метод следования за рыночными ценами предусматривает, что каждый продавец, продающий данный товар на рынке или предлагающий соответствующую услугу, устанавливает цены, уважая обычаи ценообразования и уровень цен, сложившиеся на рынке, исходя из реально существующего уровня рыночных цен и при этом существенно не нарушая его. Если данная фирма усиливает дифференциацию своих товаров и услуг по отношению к товарам и услугам фирм-конкурентов, то она вправе установить цены на несколько более высоком уровне по сравнению с обычными. По этой причине такой традиционный метод определения цен, как метод следования обычному уровню цен, применяется, как правило, если товары трудно дифференцируемы на рынке, например: цемент, сахар, техосмотр легковых автомобилей.

Метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке означает, что фирма негласно определяет свои цены исходя из уровня цен фирмы-лидера, обладающей самой большой рыночной долей, то есть занимающей в данной отрасли лидирующее положение по масштабам производства и продаж, уровню технологии, престижности, сбытовой силе и т.д. Таким образом, фирма, занимающая лидирующее положение на соответствующем рынке, так как у нее самая высокая степень доверия среди предполагаемых покупателей, находится в преимущественном положении для проявления своего лидерства в области издержек производства и диктата уровня цен. Она располагает широкими возможностями устанавливать на рынке цены на более выгодном для себя уровне, чем другие, и может довольно свободно определять цены с учетом конкурентной ситуации.

Прежде чем перейти к методу ценообразования на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен, необходимо дать определение термину “привычные цены”. Привычные цены - это цены, которые сохраняются на установленном и ставшем обычным уровне в отношении определенных товаров

в течение длительного срока на довольно широком рыночном пространстве. Особенностью таких цен является следующее: независимо от того, мала или велика рыночная доля, занимаемая данной фирмой на рынке, даже при незначительном повышении цены происходит резкое сокращение продаж соответствующих товаров и услуг, и наоборот, при незначительном ее снижении можно ожидать резкого увеличения сбыта. Данная сфера ценообразования является весьма трудной для реализации политики изменения цен в сторону повышения, так как в течение длительного времени сохраняется ставший для покупателей и продавцов привычным определенный уровень цен.

Под престижным ценообразованием понимается также установление цен на продаваемые товары на высоком уровне по сравнению с товарами конкурирующих фирм, с использованием престижа товарной марки и высокого имиджа фирмы.

Состязательный метод определения цен (тендерный метод) применяется главным образом на различных торгах (оптовые рынки, биржи ценных бумаг и т.д.).

Методика ценообразования на торгах предполагает ситуацию, когда большое количество покупателей стремятся купить товар у одного ограниченного, малого числа продавцов, или наоборот, когда большое число продавцов стремятся продать товар одному или ограниченному, малому числу покупателей, а цена на товар определяется за один раз и в присутствии обеих сторон.

Аукционный метод определения цены также активно используется на товарных рынках, рынках ценных бумаг и т.д., подразделяясь на две разновидности:

- повышающий метод ведения аукциона, когда вначале называется самая низкая цена, а затем идет ее повышение, и в итоге товар достается тому, кто назвал самую высокую цену;
- понижающий, или голландский, метод ведения аукциона, когда вначале называется самая высокая цена и если покупатель по такой цене не находится, то идет снижение цены. В этом случае право на заключение сделки купли-продажи на данный товар получает тот покупатель, который первым принимает цену продавца и тем самым соглашается на самую высокую цену по сравнению с остальными участниками аукциона.

Основу *параметрических методов обоснования затрат и цен* составляют количественные зависимости между затратами или ценами и основными потребительскими свойствами продукции, входящей в параметрический ряд.

Параметрический ряд - это группа продукции, которая однородна по конструкции и технологии изготовления, имеет одинаковое или сходное функциональное назначение и различается между собой количественным уровнем потребительских свойств.

Параметрические методы применяются, когда основные потребительские параметры аналогичной продукции поддаются четкому количественному определению. Применительно к продукции одного ряда основных параметров

может быть несколько. Цена на каждый новый продукт ряда рассчитывается путем корректировки цены базового изделия этого ряда.

Условия применения параметрических методов ценообразования:

- широкий ассортимент однотипной продукции, отличающийся одним или несколькими качественными параметрами;
- зависимость покупательского спроса от уровня качества продукции, отражаемого количественным значением параметров;
- возможность сравнений цен и параметров покупателями.

При формировании цены важно правильно оценить ситуацию на рынке, ценность товара для потребителя и его конкурентоспособность. Однако многие торговые организации могут переоценить издержки производства продукта и назначить слишком высокую цену. Для этого необходимо вмешательство государственных органов. Наиболее целесообразными методами воздействия на цены в оптовой торговле, с нашей точки зрения, являются регулирование рентабельности предприятий-монополистов, если она превышает 35–40%; введение режима декларирования цен; использование так называемых рекомендуемых цен (при их применении предприятия получали бы от исполнительной власти определенные преференции); установление соотношений между закупочными ценами на сельскохозяйственную продукцию и ценами на продукцию пищевой промышленности; регулирование соотношений между ценами на сельскохозяйственную продукцию и ценами на продукцию машиностроения, поставляемую в аграрный сектор; ограничение надбавок посредников к ценам изготовителей по товарам социально значимого ассортимента. Подобные способы регулирования цен вполне допустимы в рыночных условиях и способны стабилизировать порядок ценообразования.

Вместе с тем, стоит отметить влияние косвенный налогов на формирование цены. Как отмечают Н.А. Мельникова, А.Д. Гарницкая, «рассматривая один из ключевых косвенных налогов, НДС уплачивается либо непосредственно потребителями товаров (работ, услуг), либо лицами, приобретающими для них эти товары. Поэтому в условиях неизменности поведения участников рынка преимущества от снижения налоговой ставки получили бы потребители, которые при уменьшении ставки фактически получили бы от государства скидку с розничных цен всех облагаемых НДС товаров (работ, услуг). Однако, такое допущение является преувеличением, и представляется более разумным предположить, что снижение ставки налога потенциально приведет к взаимозависимым изменениям в цене до взимания налога, в объемах спроса и предложения, распределении ресурсов (в частности, капитальных и трудовых), а также в уровне бюджетных поступлений. Так, в ситуации, когда продавцы не меняют величину цены до налогообложения, потребители будут платить меньшую цену (после уплаты налога) и, следовательно, спрос на такой товар возрастет» [1, с. 251].

Литература

1. Гарницкая А.Д., Мельникова Н.А. Налоговое регулирование экономического развития хозяйствующих субъектов посредством косвенных

налогов / А.Д. Гарницкая, Н.А. Мельникова // // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы IV Междунар. науч. конф., Минск, 1 марта 2022 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2022. ISBN 978-985-881-271-3. - С.250-253.

Чжан С., студент,
Зайцева О. В., студент,
Кунцевич В.П., ст. преподаватель

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Одним из важнейших средств государственного воздействия на социально-экономическое развитие страны являются налоги. Налогам также принадлежит значительная роль в формировании доходной части государственного бюджета. Без налогов не может существовать государство, собственно, их возникновение связывают с зарождением государства.

Эффективное использование налогов в решении социально-экономических проблем невозможно без рациональной системы налогообложения, соответствующей объективным экономическим, социальным и политическим условиям современной экономики. Система налогообложения занимает одно из основных мест в развитии современного общества, так как от гибкости, согласованности, соответствия уровню развития и состояния экономики налоговой системы зависят стабильность самого государства и благосостояние народа.

Китайская Народная Республика — уникальная и самобытная страна. И это касается не только культуры страны, темпов ее развития, но и налоговой системы Китая. Сегодня Китай — это космическая и ядерная держава, которая является второй экономикой мира после Соединенных Штатов Америки. Такие успехи в сфере экономической жизни страны достигнуты за счет регулярно проводимых реформ. Система налогообложения также, как и экономика страны, пережила ряд преобразований за последние годы.

Современная налоговая система КНР формировалась и эволюционировала постепенно. Изменения в ней, в том числе и придание гибкости, реально отвечали положению страны на каждом этапе развития. Сейчас доходы бюджета от налогов и сборов находится на уровне 85 % [1], что в значительной степени влияет на экономическое развитие.

Базовым источником правового регулирования налогообложения Китая также является Конституция. Так, в статье 56 ныне действующей Конституции КНР от 4 декабря 1982 г. включена общепринятая норма о том, что граждане Китайской Народной Республики обязаны в соответствии с законом платить налоги, которая раскрывает два важнейших юридических положения налогового права Китая: всеобщность налогообложения и законность установления налогов [2, с. 145].

Следующий уровень в системе налогового законодательства Китая составляют собственно налоговые законы. Их можно определить, как обладающие наибольшей юридической силой нормативные правовые акты, принятые в специальном порядке высшим представительным органом государственной власти и регулирующие наиболее важные и принципиальные общественные отношения в налоговой сфере. Ведущее место в системе таких нормативных правовых актов занимает Закон КНР от 4 сентября 1992 г. (с изм. от 28 февраля 1995 г.) «Об управлении взиманием налогов» [2, с. 148].

Высшим органом, определяющим налоговую политику, является Всекитайское собрание народных представителей и его Постоянный комитет, в полномочия которого входит разработка, принятие и ввод в действие налоговых законов. На следующей ступени полномочий находится Государственный Совет, который в праве разрабатывать административные положения, а также правила и инструкции в области налогообложения. Государственные органы, такие как Министерство финансов, Государственное налоговое управление, Комитет тарификации и классификации при Государственном Совете и Главное таможенное управление, разрабатывают и принимают нормативные документы в области налогообложения, осуществляют налоговое администрирование.

Рассмотрим основные налоги в Китае и их особенности.

1. Налог на прибыль предприятий. Налог на доходы предприятий (корпоративный подоходный налог) уплачивается предприятиями и другими организациями (не включая индивидуальные частные предприятия и товарищества). Единая ставка налога на доходы составляет 25 %; для предприятий новых и высоких технологий – 15 %; для малых малорентабельных предприятий – 20 % [2, с. 146]. Существуют налоговые льготы для предприятий, созданных в западных и центральных регионах Китая.

2. Налог на доходы физических лиц уплачивается: физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами КНР – на доходы, полученные в КНР и из-за рубежа; лицами, не являющимися налоговыми резидентами КНР – на доходы, полученные в КНР. Ставка налога на доходы физических лиц зависит от вида и суммы дохода. В зависимости от величины дохода применительно к заработной плате физического лица установлена прогрессивная шкала ставок в размере от 3 % (при доходе ниже 1,5 тыс. юаней) до 45 % (свыше 80 тыс. юаней). Доходы от других видов деятельности облагаются налогом в размере 5 % - 35 %. Стандартная ставка налога на проценты и роялти составляет 20 %.

3. Налог на добавленную стоимость взимается при реализации товаров и некоторых видов работ. При реализации услуг взимается налог на предпринимательскую деятельность. В КНР существуют два вида налогоплательщиков НДС: обычные налогоплательщики и малые налогоплательщики. Малые налогоплательщики, ведущие производственную деятельность и имеющие выручку от реализации менее 500 000 юаней, или торговую деятельность и имеющие выручку от реализации менее 800 000 юаней уплачивают НДС со всей суммы выручки и не вправе вычитать входной НДС. Стандартная ставка НДС для обычных налогоплательщиков – 17 %; для малых

налогоплательщиков – 6 %; льготная ставка НДС для обычных налогоплательщиков – 4 % (реализация сельскохозяйственной продукции техники, удобрений и кормов; экспорт товаров – 0 %). Ставка в 11% распространяется на транспортные, почтовые, телекоммуникационные услуги, строительство, аренду и торговлю недвижимостью, отчуждение права пользования землей, а также продажу или импорт некоторых видов товаров. Малые предприятия с оборотом менее установленного законом уровня уплачивают НДС по ставке в размере 3 % [3, с. 31]. Госсовет КНР вправе вводить льготные ставки или освобождать от уплаты НДС некоторые отрасли и категории товаров и услуг.

4. Потребительский налог уплачивается организациями и физическими лицами, которые осуществляют производство или реализацию потребительских (подакцизных) товаров, ведут импорт потребительских товаров, которые облагаются налогом по различным ставкам (специфическим, адвалорным или комбинированным). В зависимости от объекта налогообложения (табачные изделия, алкогольная продукция, косметика, ювелирные изделия, нефтепродукты, автомобили и пр.) ставка налога варьируется от 3 % (мотоциклы) до 56 % (сигареты).

5. Транспортный налог уплачивается собственниками или владельцами транспортных средств. Ставка налога зависит от вида транспортного средства (пассажирский автотранспорт, грузовой автотранспорт, спецтранспорт, мотоциклы, транспортные средства сельскохозяйственного назначения, водные суда, яхты).

6. Налог на приобретение автотранспорта уплачивается при покупке нового автотранспортного средства (при покупке на вторичном рынке налог не взимается). Ставка налога составляет 10 % от стоимости автомобиля.

7. Налог на недвижимость уплачивается собственниками зданий, строений, сооружений, помещения, расположенных в городской местности и используемых для ведения предпринимательской деятельности. Налоговой базой по налогу на недвижимость является стоимость недвижимости, уменьшенная на 10-30 % (в зависимости от региона). Если недвижимость сдается в аренду, налоговой базой является сумма выплачиваемых арендных платежей. Ставка налога на недвижимость составляет 1,2 %, налога с суммы арендных платежей – 12 %.

8. Налог на прирост стоимости земли уплачивается при передаче организацией или физическим лицом права пользования земельным участком, находящимся в государственной собственности. Налоговой базой является разница между доходом, полученным от передачи права пользования земельным участком, и расходами, понесенными в связи с приобретением данного права и освоение земельного участка. Налог взимается по ставке в размере от 30 % до 60 % [3, с. 32].

9. Налог на передачу имущества (налог на переход прав) уплачивается лицами, приобретающими права пользования земельными участками или права собственности на здания, строения, сооружения, помещения. Ставка налога на

переход прав составляет от 3 % до 5 %.

10. Налог на пользование землями городов и городских районов уплачивается лицами, получившими право пользования земельными участками, находящимися в городской местности. Предельные ставки налога составляют от 0,6 до 30 юаней за 1 кв. м. площади.

11. Налог на использование природных ресурсов (ресурсный налог) уплачивается организациями и физическими лицами, ведущими добычу в КНР (включая морскую акваторию) полезных ископаемых.

12. Налог на городское строительство и обслуживание. Все плательщики косвенных налогов в Китае обязаны уплачивать этот дополнительный налог. Ставки установлены в размере 1 % для районов с низким уровнем доходов населения, 5 % – для регионов, 7 % – для крупных городов. Иностранные компании уплачивают этот налог с 1 января 2011 г.

13. Налог за занятие сельскохозяйственных земель уплачивается при отводе под строительство земель сельскохозяйственного назначения. Ставка сбора зависит от средней обеспеченности земельными ресурсами в регионе и составляет от 5 до 50 юаней за 1 кв. м.

14. Дополнительный налог на образование. Все налогоплательщики косвенных налогов в Китае должны уплачивать дополнительный налог на образование в размере 3 %. Дополнительный местный налог на образование в Пекине в размере 2 % установлен с 1 января 2012 г. Для иностранных предприятий налог установлен с 1 января 2011 г.

15. Экологический налог. Ставка налога рассчитывается в зависимости от вида загрязнения и размера превышения допустимого уровня, причем провинциальные правительства вправе в соответствии с экологической ситуацией вводить повышающие коэффициенты. Так, ставка налога на загрязнение атмосферы составляет от 1,2 до 12 юаней за 1 эквивалент загрязнения; на твердые отходы – от 5 юаней за тонну пустой угольной породы до 1000 юаней за тонну опасных отходов; на шумовое загрязнение – от 350 юаней в месяц за превышение допустимого уровня промышленного шума на 1-3 дБ до 11200 юаней – за превышение свыше 16 дБ [3, с. 33].

16. Другие налоги и сборы: гербовый сбор, налог на табачный лист, судовой тоннажный сбор и др.) [2, с. 148].

Инструментом регулирования экономики являются налоговые льготы. Они включают в себя: налоговые льготы для содействия скоординированному региональному развитию (Шэньчжэнь, Хайнань, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и Шанхай); налоговые льготы в сельском хозяйстве; налоговые льготы для развития образования (образовательные учреждения, детские сады и воспитательные учреждения); налоговые льготы для иностранных предпринимателей. Единственная налоговая льгота, которая доступна без каких-либо требований к виду деятельности, - это сниженная ставка налога на доходы предприятий для малых малорентабельных предприятий.

Сейчас в КНР нет существенных различий в налогообложении, которые основываются только на территориальном принципе, то есть зависят от места

размещения предприятия. Небольшие отличия в налогообложении могут быть из-за местных сборов. Значительные различия есть для предприятий отдельных отраслей, которые правительство КНР относит к приоритетным и стремится привлечь в определенные регионы или специальные зоны. Среди приоритетных отраслей много видов производственной деятельности.

Таким образом, в Китае выплачиваются следующие налоги: налог на прибыль предприятий, налог на доходы с физических лиц, налог на добавленную стоимость, потребительский налог, транспортный налог, налог на недвижимость. Налогообложение в КНР постоянно совершенствуется, учитывая потребности страны в росте доходов и одновременно с этим стремится к снижению налогового бремени для менее защищенных групп предпринимателей. В результате налоговая система КНР становится автоматическим стабилизатором экономики страны, которая постепенно из развивающейся страны сможет перейти в группу развитых, процветающих стран.

Литература

1. Карцева И.С., Конвисарова Е.В. Современное Налогообложение В Китае И Пути Его Совершенствования В Отдельных Аспектах // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-4. – С. 635-638.
2. Налогообложение в КНР // Бизнес в КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asiabusiness.ru/law/law2/due/nalog/> – Дата доступа: 20.08.2022.
3. Марченко, А.Ю. Особенности налогообложения в КНР / А.Ю. Марченко // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы: сбор. статей. – М., 2018. – С. 31-33.

Чжан Юйвэнь, студент магистратуры
Т.Г.Струк, канд. экон. наук, доцент

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Основные задачи развития экономики решаются с помощью инвестиций. Они являются основой для ускорения НТП, осуществления политики расширенного воспроизводства, улучшения качества продукции и услуг предприятия и его нормального функционирования в целом.

Вследствие многочисленных исследовательских трудов отечественных и зарубежных специалистов в области экономики существует множество подходов к определению инвестиций, рассмотрим некоторые из них в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. – Представления о понятии «инвестиции» в работах отечественных авторов

Трактовка понятия «инвестиции»	Автор / коллектив авторов
Инвестиции – имущественные и интеллектуальные ценности, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода (прибыли) или достижения иного полезного эффекта	В. В. Бочаров
Инвестиции – это совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта	Г.П. Подшиваленко
Инвестирование – долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общую начальную величину инвестиций	Я.С. Меркулов
Инвестиции – поток вложенных средств, отвлеченных с определенной целью от непосредственного потребления	Т.В. Теплова
Инвестиции – любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода	И.В. Ивашковская
Инвестиции – капитал, вложенный с целью получения дохода в будущем. Данное вложение должно компенсировать инвестору отложенное потребление, ожидаемый рост общего уровня цен и неопределенность получения будущего дохода (риск)	Н.В. Варлачева
Инвестиции – вложения имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты предпринимательской, коммерческой и других видов деятельности с целью получения положительного эффекта	В.В. Царев

Примечание – Источник: собственная разработка

Таблица 2 – Представления о понятии «инвестиции» в работах зарубежных авторов

Трактовка понятия «инвестиции»	Автор / коллектив авторов
Инвестиция – затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов	К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю
Инвестиции – это использование капитала с целью получения дополнительных средств либо путем вложения в привлекательные инвестиционные проекты (доходные предприятия), либо с помощью участия в рискованном (венчурном) проекте, направленном на получение прибыли.	Дж. Доунс, Дж.Э. Гудман
Инвестиции – это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или приумножить их стоимость, и/или обеспечить положительную величину дохода.	Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк
Инвестировать – это означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем»	У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли

Примечание – Источник: собственная разработка

Стоит отметить, что в современной отечественной экономической литературе ранее взаимозаменяемые понятия «инвестиции» и «капитальные вложения» теперь трактуются по-разному. При этом, под капитальными вложениями понимаются инвестиции в основной капитал (основные средства), в т. ч. затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Таким образом, *инвестиции* – более емкая экономическая категория, включающая, помимо вложений в воспроизводство основных фондов, вложения в оборотные, финансовые активы, отдельные виды нематериальных активов.

На современном этапе привлекательность страны для иностранных инвестиций экономисты рассматривают как совокупность политических, экономических, социально-культурных, природно-экологических и других факторов, которые формируют представление инвестора об эффективности инвестирования в объекты, которые находятся на определенном уровне (страна, область, регион, предприятие или проект).

В настоящее время исследователями выявлено большое число факторов, от которых зависит привлекательность национальных экономик для прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Наиболее широкое распространение получила классификация, предложенная Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в «Докладе о мировых инвестициях», который был опубликован в 1998 г.. В данном докладе эксперты ЮНКТАД выделяют три основные группы таких факторов:

1) общая политика страны в отношении ПИИ: поддержание экономической, политической и социальной стабильности; регулирование доступа и деятельности иностранных компаний, а также их филиалов; регулирование конкуренции и сделок по слияниям и поглощениям; заключение международных соглашений по ПИИ; проведение приватизации; регулирование торговли (тарифные и нетарифные барьеры) и согласование торговой политики с политикой в отношении ПИИ; налоговое администрирование;

2) меры по содействию ведению бизнеса: продвижение инвестиций (в том числе деятельность по созданию имиджа страны в глазах потенциальных инвесторов, поддержка иностранных инвесторов на всех стадиях осуществления инвестиционного проекта, а также услуги по облегчению ведения бизнеса); предоставление льгот и иных стимулов для иностранных инвесторов; устранение «побочных» издержек, связанных с коррупцией, неэффективностью административного управления и т. п.; развитие социальной сферы с целью адаптации привлекаемого из-за рубежа персонала для реализации инвестиционного проекта; оказание постинвестиционных услуг;

3) экономические факторы: структура и размер рынка, а также темп его роста; доходы на душу населения (отражают покупательскую способность внутри страны); доступ на региональные и мировые рынки; потребительские предпочтения, характерные для страны; наличие сырья и ресурсов; стоимость и

квалификация рабочей силы; технологические, инновационные и прочие созданные активы (например, торговые марки, бренды); материальная инфраструктура (порты, дороги, телекоммуникации и т. д.); стоимость имеющихся ресурсов и активов с учетом производительности трудовых ресурсов; прочие производственные расходы (например, затраты на транспорт и связь, затраты на промежуточные материалы); участие в региональных интеграционных группировках, способствующих созданию региональной корпоративной сети.

В целом, выделенные экспертами ЮНКТАД первые две группы факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность страны, условно можно обозначить в качестве институциональных факторов. В мировой литературе разделение детерминант инвестиционной привлекательности страны на экономические и институциональные получило широкое распространение, что обусловлено их различной природой. Экономические факторы отражают состояние экономики и экономический потенциал страны, в то время как институциональные характеризуют процессы, связанные с управлением, регулированием отдельных сфер, областей, экономических, общественных отношений, политической и правовой средой.

Одним из первых, кто начал придерживаться данного подхода, является Дж. Даннинг в рамках своей концепции OLI (ownership, location, internalization – собственность, местонахождение, интернализация), которая является одной из базовых теорий, объясняющих сущность и причины движения ПИИ. Дж. Даннинг отмечает, что принятие инвесторами решений об инвестировании в зарубежные страны базируется на ряде экономических (размер рынка как преимущество месторасположения, рост рынка, открытость экономики, уровень инфляции и др.), а также институциональных факторов (стабильность политических институтов, качество государственного управления и т. д.).

Стоит отметить, что отдельные белорусские авторы поддерживают данное разграничение факторов. К примеру, Е. Петрушкевич, опираясь на зарубежный и отечественный опыт, выделяет среди факторов инвестиционной привлекательности группу экономических детерминант (размер рынка и темп его роста, доход на душу населения, доступ на региональные и глобальные рынки, наличие сырья, природных ресурсов, дешевой и квалифицированной рабочей силы и др.) и группу институциональных детерминант (факторы, характеризующие экономическую, политическую, социальную стабильность, порядок создания и функционирования компаний, конкурентная политика, налоговая и торговая политика, политика приватизации и т. д.). В последующем Е. Петрушкевич совместно с Г. Шмарловской развили систему детерминант инвестиционного климата, выделив дополнительно группу факторов, основанных на стимулирующих мероприятиях ПИИ-политики, например систему льгот для иностранных инвесторов. По нашему мнению, данную группу факторов можно объединить вместе с группой институциональных детерминант, так как они имеют схожую природу.

Таким образом, классификация факторов инвестиционной

привлекательности, основанная на разделении детерминант на две группы (экономические и институциональные), позволяет определить, в какой степени инвестиционная привлекательность государства зависит от состояния экономики и экономического потенциала страны, а в какой степени – от проводимой государственной политики в отношении зарубежных инвесторов и в целом от развитости внутренних институтов.

А.Г. Третьяков в своей работе объединил факторы привлекательности страны для иностранных инвестиций в 5 групп, а именно:

1) производственно-финансовые: объем промышленного производства в расчете на душу населения региона на 1 человека; темпы изменения объема промышленного производства; индекс физического объема продукции по отраслям производства; рентабельность продукции; рентабельность активов; темпы роста объема основных фондов предприятий отрасли по полной балансовой стоимости; коэффициент обновления основных фондов предприятий отрасли; коэффициент текущей ликвидности; уровень развития малого предпринимательства; удельный вес инвестиций в основной капитал за счет собственных средств инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов объем розничной торговли в расчете на душу населения; экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье в расчете на душу населения;

2) социальные: социальная значимость отрасли; обеспеченность населения жильем; обеспеченность населения частными легковыми автомобилями; обеспеченность региона автомобильными дорогами с твердым покрытием; объем платных услуг населению; уровень жизни населения региона;

3) природно-ресурсные: наличие земли сельскохозяйственного назначения;

4) факторные: инвестиционно-значимые частные показатели и единицы их измерения;

5) факторы, вызывающие негативное влияние на инвестиционную привлекательность региона: доля убыточных предприятий; доля малообеспеченного населения; удельный вес рабочих, работающих в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам; уровень безработицы; уровень преступности.

Исследование Л.М. Шевченко позволили ему утверждать, что «инвестиционная привлекательность страны относится к определяющему показателю движения капитала. Она зависит от различных факторов, характеризующих многовекторность инвестиционных отношений на уровне фирмы, региона, страны. К основным факторам относятся: экономические, правовые, природного потенциала и институциональные. К экономическим относятся экономический потенциал, уровень экономического развития, наличие квалифицированной рабочей силы. Факторы природного потенциала характеризуют запасы природных ресурсов и их структуру. Правовые определяются инвестиционным законодательством, его реализацией на всех уровнях государства, гарантией прав собственности. Институциональные факторы детерминируются господствующими нормами, правилами поведения,

традициями, существующими в обществе, и правовыми, экономическими, технологическими институтами, которые функционируют».

По мнению Д.В. Беляева, инвестиционная привлекательность страны определяется следующими факторами:

- 1) возможность закрепиться на перспективном рынке сбыта;
- 2) возможность получить прибыль на долгосрочной основе;
- 3) доступ к сравнительно дешевым источникам сырья и ресурсов, повышает конкурентоспособность продукции за счет экономии издержек производства и близости к источникам сырья;
- 4) использование относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы как важного фактора снижения затрат и соответственно себестоимости продукции.

Законодательство Республики Беларусь построено на европейских принципах. Оно гарантирует все права инвестора, допускает применение британского, швейцарского, итальянского и любого другого права и арбитража. Приветствуются самые современные формы инвестирования: от создания иностранных, смешанных предприятий до концессионных соглашений [59, с. 51].

Необходимость и целесообразность привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику Республики Беларусь отражена в основных программных документах страны:

- Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 гг. принята стратегия привлечения ПИИ. Стратегия предусматривает ряд мер, которые призваны обеспечить ежегодный прирост объема ПИИ. Удельный вес иностранных источников в инвестициях в основной капитал должен составить не менее 18 %, доли инвестиций в основной капитал в ВВП – 25 %.

- Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что критерием достижения стратегии инвестиционной политики является рост удельного веса иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал. Особое внимание в обозначенном периоде будет уделено повышению инвестиционной привлекательности страны для крупных транснациональных корпораций, что позволит наращивать количество и качество привлекаемых прямых иностранных инвестиций.

- Приоритетных направлениях развития промышленного комплекса страны на период до 2020 г. установлено, что одним из инструментов реализации промышленной политики является инвестиционная политика, основанная на принципах привлечения прямых иностранных инвестиций и капитала транснациональных компаний.

- В рамках годовых прогнозов социально-экономического развития Беларуси правительством утверждаются планы по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику.

Основными факторами привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь являются:

1) Прогрессивное инвестиционное законодательство.

С целью привлечения инвестиций на территории Республики Беларусь созданы правовые условия, обеспеченные как международными соглашениями, так и национальным законодательством.

На международном уровне Республикой Беларусь подписаны Конвенция о защите прав инвестора (28 марта 1997 г.), Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности (24 декабря 1993 г.), а с 1992 года Республика Беларусь присоединилась к Конвенции «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами» (18 марта 1965 г.) и Сеульской конвенции «Об учреждении Многостороннего Агентства по гарантии инвестиций» (11 октября 1985 г.) и др.

Наличие двусторонней нормативной основы между Республикой Беларусь и другими странами служит важной предпосылкой для привлечения инвестиций. Беларусь активно участвует в заключении двусторонних и многосторонних соглашений, предоставляющих иностранным инвесторам режим наибольшего благоприятствования и (или) национальный режим осуществления инвестиций и обеспечивающих защиту прав инвесторов на международном уровне.

В республике действует порядка 60-ти двухсторонних соглашений о защите инвестиции. С более 60 странами Беларусь связывает соглашения об избежании двойного налогообложения, нормами которых предоставлены дополнительные гарантии прав и защиты инвестиций стран Евросоюза, СНГ, Азии, Латинской Америки и др.

На уровне национального законодательства основой инвестиционной деятельности в Республике Беларусь является Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 года № 53-З, который предусматривает совершенствование базового инвестиционного законодательства на основе использования мирового опыта, обеспечивает простоту и прозрачность закрепленных в нем норм и понятий, а также предоставление основополагающих гарантий защиты инвесторам.

Кроме обеспечения защиты прав инвесторов в республике в целях привлечения инвестиций создана система стимулов – преференциальные правовые условия. Ряд преференций предоставлен инвесторам в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности, парке высоких технологий.

12 июля 2013 г. был принят Закон Республики Беларусь «О концессиях», устанавливающий правовые основы регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой на основе концессий.

С 7 ноября 2009 г. вступил в силу декрет № 10 № 10 «О создании дополнительных условий для осуществления инвестиций в Республике Беларусь», который позволяет инвестору заключить с Республикой Беларусь инвестиционный договор и установить дополнительные правовые гарантии защиты своего капитала. Декретом предусмотрены дополнительные льготные условия осуществления инвестиционной деятельности и преференции. Инвестиционный договор представляет собой одну из возможных форм

государственно-частного партнерства.

Механизм инвестиционных договоров позволяет создать комфортные условия работы при реализации проектов, вне зависимости от территории, на которой осуществляется проект, позволяет инвестору установить дополнительные гарантии защиты своего капитала и одновременно получить льготные условия и преференции для реализации инвестиционного проекта, в том числе и в индивидуальном порядке, основными из которых являются:

- строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, параллельно с разработкой, экспертизой и утверждением необходимой проектной документации;

- предоставление в аренду земельного участка без проведения аукциона на право заключения договора аренды земельного участка;

- вычет в полном объеме сумм НДС, уплаченных при приобретении (ввозе на территорию Республики Беларусь) товаров (работ, услуг), имущественных прав, использованных для проектирования, строительства (реконструкции), оснащения объектов, предусмотренных инвестиционным проектом;

- освобождение от ввозных таможенных пошлин и НДС при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования (комплектующих и запасных частей к нему) для использования его на территории Республики Беларусь в рамках реализации инвестиционного проекта.

Порядок заключения инвестиционных договоров зависит от того, претендует ли инвестор на предоставление дополнительных льгот и преференций, а также на земельный участок, предназначенный для реализации инвестиционного проекта. В случае, если инвестор претендует на предоставление дополнительных льгот и преференций, ему необходимо предоставить бизнес-план инвестиционного проекта со сметной стоимостью строительства, а также документы, подтверждающие достоверность инвестиционных затрат. В случае, если инвестор не претендует на земельный участок (без представления дополнительных льгот и преференций), срок рассмотрения заявления – 30 календарных дней. В случае, если инвестор претендует на земельный участок (без представления дополнительных льгот и преференций), срок рассмотрения заявления – 60 календарных дней.

В целях реализации института инвестиционного договора принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 июля 2016 г. № 563 «О мерах по реализации Декрета Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 10». Министерство экономики осуществляет государственную регистрацию инвестиционных договоров между инвестором (инвесторами) и Республикой Беларусь в Государственном реестре инвестиционных договоров с Республикой Беларусь.

По состоянию на 1 января 2019 г. реализовано 703 договора на общую сумму 3,94 млрд. долл. США в эквиваленте на дату их заключения. Крупнейшие проекты реализованы следующими инвесторами:

– ОАО БМЗ-УКХ «БМК» – «Организация производства сортового проката со строительством мелкосортно-проволочного стана»;

– ОАО «Беларуськалий» – «Промышленная разработка Петриковского месторождения калийных солей со строительством и вводом в эксплуатацию в Гомельской области Горно-обогатительного комплекса»;

– ОАО «Смолевичи Бройлер» – «Реконструкция имеющихся и создание новых производственных площадей ОАО «Смолевичи Бройлер»;

– ООО «Пекин Юни-Констракшн Груп» – «Строительство жилого комплекса в микрорайоне «Лебяжий» в г. Минске»;

– ООО «Табак-инвест» – «Строительство и ввод в эксплуатацию комплекса общественного питания с административно-социальной инфраструктурой (типа LIDO) по пр. Победителей, 65 в г. Минске».

Реализуются 378 инвестиционных договоров на общую сумму 19,49 млрд. долл. США, инвесторами крупнейших проектов выступают:

– ИООО «Славкалий» – «Строительство в Минской области и ввод в эксплуатацию Горно-обогатительного комплекса»;

– ОАО «Нафтан» – «Строительство комплекса замедленного коксования»;

– ОАО «Белорусский автомобильный завод», СЗАО «Союзавтотехнологии»; СЗАО «БЕЛДЖИ»; Zhejiang Jirun Automobile Co., Ltd (Китай) – «Организация производства по сборке легковых автомобилей»;

– Kapsch TrafficCom AG (Австрия) – Создание и эксплуатация системы электронного сбора платы в режиме свободного многополосного движения за проезд транспортных средств по определенным дорогам Республики Беларусь («ЕТС-Система»);

– ЗАО «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» – «Организация высокотехнологичного агропромышленного производства полного цикла на 2016-2032 годы»;

– ООО «ТРАЙВОРСТ ЛИМИТЕД» (Кипр), ИООО «Дана Астра» – «Проектирование и строительство Экспериментального многофункционального комплекса «Минск-Мир».

По вопросам привлечения инвестиций, заключения инвестиционных договоров и реализации инвестиционных проектов инвестор может взаимодействовать с государственными органами и исполнительными комитетами, государственным учреждением «Национальное агентство инвестиций и приватизации» либо с физическими или юридическими лицами, уполномоченными на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь.

В целях увеличения притока иностранных инвестиций, в первую очередь прямых, в которых заинтересована республика, принят Указ Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 413, которым введен институт инвестиционных агентов. Это физические или юридические лица, располагающие необходимыми практическими навыками и опытом в реализации инвестиционных проектов, которые будут оказывать содействие органам государственного управления в поиске и привлечении иностранных инвесторов.

В настоящее время статус инвестиционного агента предоставлен двум организациям: компании AKJ Capital S.A, (Польша) и ЧУП «БТ Телекоммуникации» (Беларусь) по четырем инвестиционным проектам.

28 марта 2018 г. вступил в силу декрет № 8 «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2017 г. Декрет направлен на стимулирование привлечения в Парк высоких технологий продуктовых компаний (в том числе других высокотехнологичных профилей – электроника, машинное проектирование, медицина и биотехнологии), а также инвестиционных фондов (включая венчурные), образовательных проектов для ИТ-специалистов и иностранных организаций (Google, Facebook, Microsoft, Apple), что создает необходимую основу для создания в Беларуси центра научно-технических разработок беспилотного транспорта.

Государственная инвестиционная политика ориентирована на мобилизацию всех усилий по привлечению инвесторов, стимулирование реинвестирования и создание новых высокотехнологичных производств.

Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2020 г. определены приоритетные секторы, куда «приветствуются» прямые иностранные инвестиции (фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии). Также предусмотрено привлечение прямых иностранных инвестиций в традиционные виды экономической деятельности. Будут развиваться кластеры: фармацевтический и по производству льнопродукции.

Сегодня основным направлением для достижения поставленных целей является курс на дальнейшую либерализацию условий хозяйствования, совершенствование правовых механизмов защиты инвестиций, способствующих активизации инвестиционной деятельности, создание равных, недискриминационных условий осуществления инвестиций для всех инвесторов.

В целом, законодательная база для формирования инвестиционного климата создана. Вместе с тем, на постоянной основе ведется последовательный процесс ее совершенствования с учетом мирового опыта, в целях адаптации к современным условиям.

2) Информационная поддержка инвесторов.

В стране действует Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь (далее – Совет), состоящий из представителей иностранных компаний, госорганов, представителей науки, в рамках работы которого налажен прямой диалог Правительства и инвесторов. Действующие при Совете постоянные рабочие группы занимаются вопросами совершенствования инвестиционного законодательства, налоговых и таможенных условий работы на белорусском рынке и иными вопросами.

В целях совершенствования работы по привлечению иностранных инвестиций, повышения эффективности приватизационных процессов в Республике Беларусь и обеспечения взаимодействия инвесторов с органами государственного управления создано *государственное учреждение*

«Национальное агентство инвестиций и приватизации» (далее – Агентство) путем преобразования республиканского унитарного предприятия «Национальное инвестиционное агентство».

Агентство призвано содействовать осуществлению прямых иностранных инвестиций, в том числе при приватизации государственного имущества. Агентство участвует в реализации государственной политики в сфере инвестиций и приватизации, мониторинге и сопровождении реализации инвестиционных проектов и приватизации госимущества, создании положительного инвестиционного имиджа страны, предоставлении полного пакета услуг инвестору.

Активное сотрудничество с международными организациями создают важные предпосылки для привлечения иностранных инвестиций. Ведется целенаправленная работа по включению Республики Беларусь в международные экономические процессы.

В целях создания соответствующих международным стандартам условий для страхования рисков иностранных инвесторов на территории Республики Беларусь, привлечения иностранных финансовых ресурсов без предоставления иностранным инвесторам гарантий Правительства Республики Беларусь и, соответственно, без увеличения размера внешнего государственного долга республики Правительство провело работу по включению Республики Беларусь в члены Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (далее – МАГИ). С 2012 г. Беларусь стала полноправным членом МАГИ, подписав и ратифицировав все необходимые документы. Это дополнительно подтверждает готовность страны к соблюдению общепринятых норм и стандартов международного экономического сотрудничества.

3) Таможенный Союз Беларуси, России и Казахстана, ЕАЭС.

Серьезное значение для формирования инвестиционного климата имеет Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана. С началом полноформатного функционирования Таможенного союза значительно упростился режим таможенного контроля на белорусско-российской границе. Вместо тотального контроля по всем товарам из третьих стран в настоящее время осуществляется выборочный контроль по отдельным товарным позициям. Перемещение остальных товаров является свободным. Устранены технические, санитарные, ветеринарные и фитосанитарные барьеры. Это позволяет Республике Беларусь эффективно использовать свои преимущества «сборочного цеха», связанные с выгодным географическим положением, наличием высококвалифицированных трудовых ресурсов и развитой транспортной, энергетической и другой инфраструктуры.

Конструктивное многоплановое партнерство способствовало реализации потенциала стратегического взаимодействия, служило дополнительным импульсом к интеграции в Единое экономическое пространство, формированию Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Развитие интеграции в формате ЕАЭС свидетельствует об очевидных и важных преимуществах, состоящих в том, что:

– согласованная таможенно-тарифная политика и применение мер нетарифного регулирования в ЕАЭС в соответствии с соглашениями ВТО делают процесс как внутрисоюзного, так и внешнеторгового регулирования более предсказуемым и сбалансированным;

– при разработке нормативно-правовой базы ЕАЭС основой являлись международные нормы, заложенные в соглашениях ВТО, а также лучшая практика стран-участниц данного международного соглашения, что делает более интегрированным союз в международное экономическое пространство;

– при отсутствии таможенных тарифов в торговле между странами ЕАЭС, с одной стороны, улучшаются условия конкуренции для субъектов хозяйствования каждого из государств ЕАЭС в сравнении с третьими странами, с другой стороны, усиливается соревновательный дух, здоровая конкуренция в каждом государстве ЕАЭС за создание более эффективного делового климата, привлекательных условий для инвестиций.

В целом, ЕАЭС оказал положительное влияние на торговое и экономическое сотрудничество входящих в него стран. В качестве положительных сторон ЕАЭС, способствующих конкурентоспособности экономики и развитию внешнеторговых связей следует выделить следующие:

– устранение таможенных барьеров между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией;

– отсутствие таможенного контроля товаров, перемещаемых в Таможенном союзе между государствами-участниками Таможенного союза;

– установление единых: мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования в торговле с третьими странами; стандартов в сфере технического регулирования; системы санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля.

С созданием Таможенного союза и ЕАЭС можно говорить о расширении границ и возможностей рынка до 170 млн. потребителей. Для инвесторов открыт беспоплатный доступ в Россию и Казахстан, гарантировано свободное передвижение по территории ЕАЭС товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Важным фактором инвестиционной привлекательности регионов страны является выгодное экономико-географическое положение Республики Беларусь на пересечении важнейших транспортных путей, связывающих Россию, Казахстан и Китай со странами Европейского союза, т.е. прямой доступ к рынку пяти стран ЕАЭС. Беларусь сейчас все чаще рассматривается инвесторами как потенциальная площадка для производства товаров для поставки на евразийский рынок, так как товар, произведенный в Беларуси, получает статус товара местного производства и может свободно распространяться на всей территории ЕАЭС.

Как отмечают белорусские исследователи В.И. Тарасов, Ю. Тарарышкин, Н.А. Мельникова, «... в целях повышения эффективности развития внешнеэкономической деятельности, роста промышленного производства посредством укрепления кооперационных связей между организациями (предприятиями) требуется совершенствование механизма

внешнеэкономического регулирования на таможенной территории ЕАЭС. Наряду с действующими межгосударственными интеграционными инструментами необходимо ввести новые, среди которых унифицированный налоговый механизм, механизм распределения экологического налога, создание евразийских структурных фондов, пенсионный распределительный механизм, механизм прослеживаемости товаров и др.» [7, с.8].

4) *Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий Камень», свободные экономические зоны.*

Китайско-Белорусский индустриальный парк представляет собой территориальное образование площадью 91,5 кв. км с особым правовым режимом для обеспечения комфортных условий ведения бизнеса. Фактически, строится современный международный эко-город с акцентом на высокотехнологичные и конкурентоспособные инновационные производства с высоким экспортным потенциалом. Для резидентов индустриального парка государство создало благоприятный инвестиционный климат, гарантированный как национальным законодательством, так и специальными международными соглашениями, и обязательствами, предоставило беспрецедентные льготы и преференции.

Реализация проектов на территории Парка предоставляет инвестору ряд значительных налоговых преимуществ. Доходы физических лиц в виде оплаты труда, полученные по трудовым договорам от совместной управляющей компании и резидентов индустриального парка, будут облагаться подоходным налогом с физических лиц в размере 9 %. Резиденты парка освобождаются от трёх наиболее важных налогов: налог на землю, имущество и прибыль. Резиденты также освобождаются от уплаты таможенных платежей при ввозе оборудования, сырья, материалов. Для них будет действовать особая льготная политика при импорте материалов и по уплате НДС и таможенных платежей. Земельные участки на территории парка инвестор может получить в пользование сроком до 99 лет либо приобрести в частную собственность. Основные направления, по которым могут работать компании-резиденты парка — это производство фармацевтической продукции, офисного оборудования и вычислительной техники, изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов, фармацевтики, тонкой химии, машиностроения, биотехнологий и новых материалов.

12 мая 2017 г. был принят указ № 166 «О совершенствовании специального правового режима Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень». Важнейшими нововведениями в данном указе являются следующие положения:

- Резиденты парка освобождаются от уплаты налога на прибыль не с начала работы предприятия в парке, а с момента получения первой прибыли. Данная мера направлена в первую очередь на поддержку долгосрочных капиталоемких проектов, прибыль от которых может быть получена только на 5-8 год с начала деятельности.

- Резиденты парка освобождаются от уплаты земельного налога и налога

на недвижимост на все время действия парка (50 лет). В предыдущей редакции специальных правил налогообложения для резидентов было предусмотрено освобождение от уплаты этого налога на 10 лет.

– Импортируемые резидентами парка комплектующие, оборудование, запасные части, сырье и материалы освобождаются от ввозных таможенных пошлин и НДС.

Реализованные меры позволяют поставить по уровню привлекательности Великий Камень в один ряд с СЭЗ в соседних государствах.

В Республике Беларусь на данном этапе активно реализуется государственная политика стимулирования инвестиционной деятельности, которая осуществляется преимущественно в виде предоставления гарантий Правительства Республики Беларусь, централизованных инвестиционных ресурсов, установления преференциальных режимов осуществления инвестиционной деятельности и мер поддержки предпринимательской активности субъектов хозяйствования. Вместе с тем, несмотря на наличие широкого спектра стимулирующих инвестиционных льгот, в Беларуси остро стоит проблема ресурсного обеспечения инвестиционного процесса, так как имеет место недостаток инвестиционных ресурсов и возросшая потребность во внешнем привлечении капитала в экономику.

Высокая роль бюджета в финансировании инвестиционной деятельности и неразвитость финансовых инструментов требуют комплексного и системного подхода к выбору наиболее эффективных мер экономического регулирования инвестиционной деятельности в соответствии с имеющимся положительным опытом зарубежных стран.

В сложившейся экономической ситуации большинство предприятий не смогут провести модернизацию основных фондов без государственной помощи по ряду причин:

– ставки по кредитам на инвестиционные нужды коммерческих банков высоки, следовательно, большинство инвестиционных проектов предприятий будут не в состоянии обеспечить их эффективность;

– большая часть оборудования, необходимая для модернизации основных фондов, приобретается за рубежом, что с учетом нестабильности на валютных рынках приводит к высоким валютным рискам по проекту;

– недостаточное развитие институтов коллективного инвестирования, что, с одной стороны, приводит к доминирующей роли коммерческих банков, с другой к ограниченности источников финансирования инвестиционных проектов.

Поэтому, несмотря на тенденцию сокращения финансирования инвестиционных проектов за счет средств республиканского и местных бюджетов путем создания Банка развития Республики Беларусь, в ближайшем будущем средства государственных фондов будут занимать значительный удельный вес в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал организаций.

Для того, чтобы в полной мере проанализировать факторы, препятствующие инвестиционной деятельности в Беларуси, необходимо понимать, чем руководствуются инвесторы, принимая свои решения. В таблице 3 приведены наиболее важные показатели, которые принимаются во внимание инвесторами при выборе места вложения инвестиций, а также краткая оценка того, как эти показатели воспринимаются инвесторами для Беларуси.

Одним из наиболее важных факторов, препятствующих притоку инвестиций, является неблагоприятный прогноз развития нормативно-правовой среды. Инвесторы принимают во внимание долгосрочные прогнозы, и в частности прогнозы, касающиеся нормативно-правовой среды. В отношении Беларуси такого рода прогнозы выглядят неблагоприятными.

Таблица 3. – Факторы, влияющие на принятие инвесторами решений об инвестировании

Экономические факторы	Факторы, особо значимые при принятии решений об инвестировании	Условия в Беларуси
Макроэкономическая стабильность	Инфляция Совокупный спрос Обменный курс	Высокая и волатильная инфляция Сокращение совокупного спроса Непредсказуемые изменения обменного курса и валютного регулирования. Внешние шоки
Нормативно-правовая среда	Нормативно-правовая среда, касающаяся открытия предприятий Издержки, связанные с соблюдением правил и регуляторное бремя Регулирование рынка труда Защита прав собственности, особенно защита от экспроприации и государственного вмешательства	Нормативно-правовая среда, касающаяся регистрации предприятий является эффективной, однако все остальные процедуры, связанные с открытием фирмы, а именно, получение остальных разрешений и лицензирование, являются сложными. Высокие издержки, связанные с соблюдением правил и чрезмерное регуляторное бремя Очень жесткое регулирование рынка труда Защита прав собственности гарантирована не в полной мере, и особенно следует отметить, что защита от экспроприации была не всегда действенной, регулярно наблюдаются случаи государственного вмешательства в деятельность предприятий
Рынок труда	Доступность квалифицированной и опытной рабочей силы Затраты на рабочую силу	Наличие образованной рабочей силы (по крайней мере, в отношении формального образования)

		Конкурентоспособные затраты на рабочую силу (в сравнении со странами ЕС)
Инфраструктура	Наличие инфраструктуры способствующей развитию бизнеса. Например, достаточное количество бизнес парков. Наличие земельных участков передаваемых во владение	Ограниченное количество промышленных помещений в надлежащем состоянии. Проблемы с арендой помещений. Получить земельный участок во владение тяжело
Налогообложение	Уровень налоговой нагрузки Уровень административной нагрузки при налоговом регулировании Наличие налоговых стимулов, способствующих притоку инвестиций	Умеренная налоговая нагрузка (по сравнению со странами ЕС) Высокая административная нагрузка при налоговом регулировании Существующая схема стимулов неэффективна, так как она слишком сложна и запутанна, имеется слишком много различных схем.

Рассмотрим перечисленные факторы более подробно.

1. Макроэкономическая нестабильность

Вследствие неблагоприятной экономической ситуации планируемые инвестиционные проекты зачастую остаются нереализованными. Наиболее важными проблемами являются:

- высокая и волатильная инфляция;
- падение внутреннего спроса;
- непредсказуемые изменения обменного курса и ограничительная и непрогнозируемая политика валютного регулирования.

Важно отметить, что текущая макроэкономическая ситуация тормозит реализацию тех инвестиционных проектов, которые уже находились на стадии подготовки. В результате они перешли в режим ожидания до улучшения ситуации. Однако это не является основным сдерживающим фактором для притока ПИИ, существуют и более серьезные препятствия, которые более подробно будут приведены ниже.

2. Неблагоприятный прогноз развития нормативно-правовой среды

Одним из наиболее важных факторов, препятствующих притоку ПИИ, является неблагоприятный прогноз развития нормативно-правовой среды. Инвесторы принимают во внимание долгосрочные прогнозы, и в частности прогнозы, касающиеся нормативно-правовой среды. В отношении Беларуси такого рода прогнозы выглядят неблагоприятными. Таблица 3.2 содержит одни из наиболее важных международных рейтингов, отражающих нормативно-правовую среду. Эти рейтинги имеют влияние при принятии решений об

инвестировании.

Согласно таблице 4, у Беларуси с 2010 по 2020 года не наблюдается значительных улучшений позиций по данным рейтингам. Небольшое количество проектов, находящихся в стадии подготовки, является следствием неблагоприятного прогноза, сделанного инвесторами. Это означает, что даже в случае улучшения макроэкономической ситуации в краткосрочной перспективе, приток ПИИ существенно не увеличится и реализованы будут только проекты, находящиеся в стадии подготовки. Таким образом, одно только улучшение макроэкономической ситуации не приведет к росту ПИИ.

Таблица 4. – Инвестиционный климат в Беларуси: место в международных рейтингах

Рейтинг	2010 г.	2020 г.
Всемирный банк «Ведение бизнеса»	58 (из 189)	49 (из 190)
Качество государственного управления (Институт Всемирного банка «Мировые показатели эффективности государственного управления»)	186 (из 211)	173 (из 211)
Индекс экономической свободы (Heritage Foundation (USA), Fraser Institute (Canada))	150 (из 179)	95 (из 186)
Индекс процветания (Legatum Institute)	54 (из 142)	69 (из 167)
Индекс защиты прав собственности (Heritage Foundation (USA), Fraser Institute (Canada))	141 (из 178)	88 (из 178)
Индекс глобализации (Центр конъюнктурных исследований Федеральной политехнической школы Цюриха (KOF))	117 (из 208)	72 (из 192)
Оценка глубины рыночной трансформации (Европейский банк реконструкции и развития «Доклад о процессе перехода за 2010 г. От восстановления к реформам» и «Доклад о процессе перехода за 2014 г. Инновации в процессе перехода»)	28 (из 29)	34 (из 35)
Индекс восприятия коррупции (Transparency International, Corruption Perception Index)	127 (из 178)	63 (из 180)

Для увеличения количества проектов, находящихся в стадии подготовки, необходимо, чтобы также произошло улучшение долгосрочного прогноза нормативно-правовой среды. Этот аспект очень важен при выработке стратегии привлечения ПИИ в Беларусь. Несмотря на наблюдающуюся в настоящий момент макроэкономическую нестабильность, в Беларуси необходимо разработать меры по повышению привлекательности для инвестиций.

3. Неопределенность, не связанная с ведением бизнеса

В Беларуси существует два типа неоцениваемых рисков для инвесторов. Первый относится к не связанным с ведением бизнеса ожиданиям со стороны государственных органов по отношению к инвесторам. Например, гарантия сохранения рабочих мест, поставленные задачи по выпуску продукции, не связанные с ведением бизнеса расходы, такие как нефинансовая или финансовая поддержка местных учреждений (строительство детских садов по распоряжению местных властей и т.д.). Проблема состоит в том, что свои такого рода пожелания государственные органы не достаточно четко доносят до

инвесторов. Такого рода социальные обязательства в мировой практике встречаются редко. Поэтому инвесторы могут воспринимать их как добровольные, а не обязательные действия. Государственные органы управления должны очень четко обозначить такого рода требования в течение процесса переговоров, чтобы инвесторы были осведомлены о возможных рисках.

Второй тип неопениваемого риска – государственное вмешательство в процесс принятия решений, что является неконтролируемым внешним фактором, делающим невозможным процесс планирования инвестиций. Поскольку планирование инвестиций представляют собой, по сути, бизнес-планирование и бизнес-прогноз, опасность того, что государство будет вмешиваться в деятельность предприятия, служит препятствием для реализации инвестпроекта.

В процессе принятия решения об инвестировании, потенциальный инвестор оценивает не только стандартные риски. Не менее важным является непосредственное общение с другими инвесторами. Глобальное сообщество прямых иностранных инвесторов является достаточно сплоченным и хорошо организованным. Инвесторы, которые уже пришли и работают в стране, являются очень важным источником информации для потенциальных инвесторов. Поэтому с ними необходимо все время поддерживать контакты и помогать в решении возникающих проблем, поскольку довольные инвесторы будут способствовать привлечению новых, и на это не потребуется никаких особых затрат.

4. Ошибочный подход к привлечению ПИИ

В Беларуси нередко государственные организации отождествляют идею привлечения прямых иностранных инвестиций со сбором средств. Создается впечатление, что государственные органы ищут кого-нибудь, кто предоставит финансовые ресурсы, возьмет на себя все риски, связанные с бизнесом, а государство будет только участвовать в прибылях и оказывать влияние на принятие решений. Однако, любой инвестор, по определению, хочет иметь полный контроль над предприятием и его прибылью, как компенсация за риск, который он на себя взял. Попытка таргетирования рынка ПИИ, используя взаимоисключающие ожидания, неэффективна.

5. Долгие и затратные административные процедуры

В процессе инвестирования в Беларуси также возникают трудности.

Во-первых, в процесс переговоров, регистрации и лицензирования вовлечено много государственных органов. Инвесторам приходится осуществлять переговоры с рядом отраслевых министерств (особенно по поводу выделения земельных участков), с государственными органами и агентствами (для получения регистраций, лицензий, различных других разрешений) и т.д.. Это влечет за собой высокие транзакционные издержки и тем самым, высокие риски для инвестора, поэтому Беларусь и имеет такую низкую привлекательность по сравнению с другими странами.

Во-вторых, инвесторам сложно понять, какие из государственных органов на самом деле за что отвечают. В среде инвесторов обсуждалось, что в ряде

случаев проекты, переговоры по которым были успешно завершены, останавливались в связи с тем, что у государственных органов, участвующих в переговорах, было недостаточно полномочий и другие государственные органы останавливали процесс, в результате чего проект не был реализован.

В-третьих, процесс осуществления инвестиций, начиная с создания компаний, получения лицензий, разрешений и т.д. занимает достаточно много времени. На данный момент, для реализации крупномасштабных проектов по привлечению ПИИ требуется 1,5 или 2 года от начала переговоров до момента получения всех лицензий, разрешений и сертификатов, необходимых для начала деятельности. Это очень большой срок для высокотехнологичных отраслей, что является сдерживающим фактором для инвестиций. То же самое можно наблюдать и в трудоемких отраслях, для которых, как правило, характерен достаточно быстрый перенос производств инвесторами, ориентированными на снижение издержек. Таким образом, это одна из проблем формирования благоприятного инвестиционного климата в Беларуси. На основании вышеизложенного можно представить SWOT-анализ привлечения иностранных инвестиций (таблица 5).

Таблица 5. – SWOT-анализ привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение Квалифицированная рабочая сила Вступление в Таможенный Союз и ЕЭАС Наличие Инвестиционного Кодекса и льгот для иностранных инвесторов Выгодные условия работы в свободных экономических зонах и малых городах	Высокая налоговая нагрузка и условия налогового администрирования Значительные регулирующие барьеры для ведения бизнеса Макроэкономическая нестабильность Неразвитый фондовый рынок Отсутствие благоприятного инвестиционного имиджа страны
Возможности	Угрозы
Высокий уровень экономического роста Проведение структурных реформ в экономике Наличие предприятий, которые могут быть приватизированы Переход на МФСО	Низкий инвестиционный рейтинг Беларуси Высокая зависимость Беларуси от импорта промежуточных товаров и угроза повышения цен на них Ограниченные возможности по привлечению иностранного капитала

Таким образом, в Республике Беларусь на данном этапе активно реализуется государственная политика стимулирования инвестиционной деятельности, которая осуществляется преимущественно в виде предоставления гарантий Правительства Республики Беларусь, централизованных инвестиционных ресурсов, установления преференциальных режимов осуществления инвестиционной деятельности и мер поддержки предпринимательской активности субъектов хозяйствования. Вместе с тем, несмотря на наличие широкого

спектра стимулирующих инвестиционных льгот, в Беларуси остро стоит проблема ресурсного обеспечения инвестиционного процесса.

Литература

1. Обзор экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/by/> – Дата доступа: 25.10.2021.
2. Панков, Н.Н. К вопросу совершенствования управления инвестиционным процессом в Республике Беларусь / Н.Н. Панков // Проблемы управления. – 2017. – № 3. – С. 67–74.
3. Петрушкевич, Е.Н. Международная инвестиционная деятельность: курс лекций / Е.Н. Петрушкевич. – Минск: БГЭУ, 2006. – 186 с.
4. Квашнина, И.А. Изменения в потоках прямых инвестиций в современной реальности / И.А. Квашнина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 6. – С. 89–97.
5. Романов, А.А. Понятие и классификация инвестиций, отличие от инвестиционной деятельности / А.А. Романов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 9. – С. 155–161.
6. Пасюкевич, М.В. Привлечение иностранных инвестиций как элемент повышения конкурентоспособности реального сектора экономики Республики Беларусь / М.В. Пасюкевич // Журнал Белорусского гос. ун-та. Экономика. – 2019. – № 1. – С. 40-48.
7. Тарасов В.И., Мельникова Н.А., Тарарышкин, Ю. Механизм внешнеэкономического регулирования на таможенной территории Евразийского экономического союза / В. И. Тарасов, Н. А. Мельникова, Ю. Тарарышкин // Банковский вестник – № 6 (683), июнь– 2020г. – С.3-16. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/arch/683.pdf>