

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

Финансы Республики Беларусь в условиях внешних вызовов
Сборник научных статей

Минск
2023

УДК 336(476)(082)
Ф 591

Решение о депонировании вынес:
Совет экономического факультета
Протокол № 9 от 26.06.2023 г.

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

Рецензенты:

О. И. Румянцева, доктор экономических наук, доцент (заведующий кафедрой денежного обращения, кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета);

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

Финансы Республики Беларусь в условиях внешних вызовов: сб. научных статей / БГУ, Экономический фак., Каф. корпоративных финансов ; [редкол.: И. П. Дервяго, Н. А. Мельникова, Т. Г. Струк]. – Минск : БГУ, 2023. – 204 с.: ил. – Библиогр. в тексте.

В статьях, вошедших в сборник, рассматриваются вопросы обеспечения финансовой стабильности в Республике Беларусь в условиях экономических санкций, что требует существенного пересмотра подходов к валютной политике, формированию доходов и расходов государственного бюджета, налогообложению, функционированию финансов организаций. В частности, значительное внимание уделяется мерам по повышению эффективности использования бюджетных средств, оптимизации налоговой нагрузки, улучшению финансового состояния организаций. Материалы сборника могут быть полезны как научным работникам и студентам экономических специальностей вузов, так и специалистам органов государственного управления.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
Акминский В. И., Струк Т. Г. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БЕЛТИМ СБ»)	8
Вашков И. Г., Караева А., Кунцевич В. П. ВНЕДРЕНИЕ РАЗВИТОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ САЙТА БРУСП «БЕЛГОССТРАХ»	12
Вилкова Е. С. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	16
Виниченко Я. В., Васенкова Е. И. МОДИФИЦИРОВАННАЯ ГРАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА	25
Волынец М.М., Струк Т. Г. ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БЕЛГОССТРАХ ПО ОСТРОВЕЦКОМУ РАЙОНУ)	30
Грищенко А. Д., Мельникова Н. А. АМЕРИКАНСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ЕГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ	33
Гурбанов Э. С., Мельникова Н. А. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ	40
Жданова Т. И., Мельникова Н. А. ФОРМИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В IT – СФЕРЕ	47
Журавский И. Ю., Хоменко Т. И. ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	52

Ильич О. А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	61
Кавецкая В. Р., Мельникова Н. А. ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	67
Корсакова М. М., Струк Т. Г. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ	73
Кульбеда Ю. Н., Мельникова Н. А. ОСОБЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	77
Леонович И. Д., Мельникова Н. А. ВИДЫ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПОЧТОВЫХ УСЛУГ	90
Лободенко В. Ю., Струк Т. Г. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	96
Лободенко В. Ю., Мельникова Н. А. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	100
Лосицкая Н. Ю., Мельникова Н. А. ВЕРОЯТНОСТЬ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕЕ ДИАГНОСТИКИ	106
Мадримов М. Н., Хоменко Т. И. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ТУРКМЕНИСТАНА: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ	113
Мельникова Н. А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ И ЕГО ВИДЫ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	120

Меретгелдиева Д., Струк Т. Г. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОНДИТЕРСКОЙ ФАБРИКИ И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ	129
Мужи́ло И. В., Мельникова Н. А. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ	133
Петрухина А. В., Мельникова Н. А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ)	138
Сайэргэлинь, Мельникова Н. А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В БЕЛАРУСИ И КИТАЕ	148
Семенчуков Н. А., Струк Т. Г. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ УЛУЧШЕНИЯ	157
Сокол Д. В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	164
Титов Н. С., Струк Т. Г. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БАНК ВТБ (БЕЛАРУСЬ)»)	174
Толкач А. Г., Струк Т. Г. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТОВ ООО «МИНСКИЙ ГОРОДСКОЙ ТЕХНОПАРК»	180
Хангелдиев Мерген М. О., Хоменко Т. И. ТЕНЕВОЙ СЕКТОР И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ	186
Хохолко М. Н., Машевская О. В. ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ	191

Цзян Нань, Струк Т. Г.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ, И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

200

ВВЕДЕНИЕ

Вниманию читателей предлагается ставший уже традиционным сборник научных статей сотрудников кафедры корпоративных финансов экономического факультета Белорусского государственного университета, и студентов- выпускников 2023 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». В настоящее время все большее внимание в научной литературе уделяется проблемам обеспечения финансовой стабильности в Республике Беларусь в условиях экономических санкций. Они требуют существенного пересмотра подходов к формированию доходов и расходов государственного бюджета, налогообложению, валютной политике, функционирования финансов организаций. На решении данных задач и сконцентрировали свое внимание авторы статей, включенных в данное издание.

Следует отметить, что сборник содержит значительный объем экономического анализа, который позволил исследователям выделить основные закономерности и существенные черты развития отечественной финансовой политики, определить уязвимые стороны белорусской экономики и на данной основе разработать направления совершенствования финансовой сферы на макро- и микроуровнях.

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

Акминский В. И., студент
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БЕЛТИМ СБ»)

Прибыль организации – это положительная разница между суммарными доходами и суммарными расходами за определенный период времени. Прибыль отражает результаты хозяйственной и коммерческой деятельности организации и является основным источником финансовых ресурсов для развития производства, выплаты налогов, дивидендов и заработной платы. Прибыль организации может быть разделена на разные виды в зависимости от источников формирования, методов расчета, характера налогообложения, временного периода и других признаков. Основные виды прибыли – это валовая, чистая, налогооблагаемая, операционная, инвестиционная и финансовая прибыль. Каждый вид прибыли имеет свою формулу расчета и свою роль в анализе эффективности деятельности организации. В общем виде прибыль организации выполняет несколько функций: регулирующую, стимулирующую, распределительную и социальную.

Важным вопросом является и налогообложение прибыли. Как отмечает автор учебного пособия Н.А. Мельникова «облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги), имущественных прав и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям» [4, с. 161].

Рассматривая прибыль, как экономическую категорию, о ней говорят абстрактно. Но при планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, используется конкретный показатель прибыли. Емким информативным показателем является общая (балансовая) прибыль. Методика анализа прибыли основывается на данных отчета о прибылях и убытках организации, который показывает структуру и динамику доходов и расходов, влияющих на финансовый результат за определенный период времени. Она включает несколько направлений: анализ по вертикали, анализ по горизонтали, анализ совместно с другими источниками информации. Анализ по вертикали позволяет изучить все составные части расчета финансового результата за отчетный период и определить вклад каждого элемента в общий результат. Анализ по горизонтали позволяет сравнить цифры отчетного периода с данными иного сопоставимого периода и выявить тенденции изменения финансового результата. Анализ совместно с другими источниками информации позволяет углубить и расширить анализ прибыли, используя данные бухгалтерского баланса, отчета о движении денежных

средств, плановых показателей, отраслевых и региональных статистических данных и т.д.

В данной статье анализируется прибыль ЗАО «БЕЛТИМ СБ». Это компания, которая занимается комплексными системами безопасности и защиты информации. Она предлагает своим клиентам различные виды продукции и услуг, такие как аппаратные и программные средства защиты информации, техника обнаружения каналов утечки информации, устройства уничтожения информации, антитеррористическое и досмотровое оборудование, беспилотные летательные аппараты и др. Компания также оказывает услуги по комплексной защите информации, предпроектному обследованию информационных систем, проектированию и созданию систем защиты информации, аттестации систем защиты информации, оценке защищенности информации от утечки по виброакустическим каналам, проектированию комплексных интегрированных технических систем охраны и охранно-пожарной сигнализации, систем безопасности и видеонаблюдения, разработке конструкторской документации и проектированию оборудования, консалтинге. Компания является партнером многих известных производителей оборудования и программного обеспечения в сфере безопасности и защиты информации.

Анализируя процесс формирования валовой прибыли ЗАО «БЕЛТИМ СБ», можно отметить, что ее уровень зависит от объема выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг и их себестоимости. Валовая прибыль формируется за счет получения выручки от реализации продукции, работ, услуг, которая в период с 2018 г. по 2020 г. стабильно увеличивалась с 4479 тыс. р. до 20920 тыс. р. Однако в последующие годы (2021-2022 гг.) наблюдалось падение выручки до 6915 тыс. р. Также следует отметить, что в период с 2018 г. по 2020 г. происходил рост себестоимости с 3204 тыс. р. до 14233 тыс. р. Однако в 2021-2022 гг. было зафиксировано уменьшение себестоимости реализации до 3970 тыс. р. Указанные выше изменения обеспечили стабильный рост валовой прибыли ЗАО «БЕЛТИМ СБ» в период с 2018 г. по 2020 г. с 1275 тыс. р. до 6687 тыс. р. В 2021-2022 гг. произошло снижение валовой прибыли организации до 2945 тыс. р.

Изучая процесс формирования прибыли от реализации ЗАО «БЕЛТИМ СБ», можно отметить, что на ее уровень кроме величины валовой прибыли оказывают влияние наличие управленческих расходов и расходов на реализацию. Управленческие расходы и расходы на реализацию увеличивались в большинстве лет, но уменьшились в 2022 г. В 2018 г. и 2022 г. организация получила убыток от реализации из-за неэффективного управления затратами и ресурсами.

Прибыль по текущей деятельности ЗАО «БЕЛТИМ СБ» зависит от прибыли от реализации и прочих доходов и расходов по текущей деятельности. Прочие доходы и расходы были минимальны в 2019 году и максимальны в 2020 году. Финансовый результат по текущей деятельности

был убыточным в 2018 г. и 2022 г. и прибыльным в 2019-2021 гг., причем максимальная прибыль была в 2020 году – 4474 тыс. р.

Прибыль по инвестиционной деятельности ЗАО «БЕЛТИМ СБ» зависит от полученных доходов и понесенных расходов по данному виду деятельности. Доходы по инвестиционной деятельности увеличивались с 2018 г. по 2021 г., но уменьшились в 2022 г. Расходы по инвестиционной деятельности не были зафиксированы в 2018-2020 гг., но уменьшились в 2021-2022 гг. Прибыль по инвестиционной деятельности соответствовала доходам в 2018-2020 гг., но уменьшилась в 2021-2022 гг., причем максимальная прибыль была в 2021 году – 121 тыс. р.

Прибыль по финансовой деятельности ЗАО «БЕЛТИМ СБ» зависит от доходов и расходов по данному виду деятельности. Доходы по финансовой деятельности сокращались в 2019 г. и 2021 г., а расходы по финансовой деятельности увеличивались в 2018-2020 гг., но уменьшились в 2022 г. По финансовой деятельности организация получала убыток, кроме 2022 г., когда была получена прибыль, что свидетельствует об улучшении финансового положения организации и ее возможности привлекать и размещать средства.

Прибыль до налогообложения ЗАО «БЕЛТИМ СБ» зависит от прибыли по текущей деятельности и прибыли по инвестиционной и финансовой деятельности. В 2018 г. и 2022 г. организация получила убыток до налогообложения из-за убытка по текущей деятельности. В 2019-2020 гг. организация получила прибыль до налогообложения, но она была уменьшена из-за убытка по инвестиционной и финансовой деятельности. В 2021 г. организация получила прибыль до налогообложения, но она была снижена из-за сокращения прибыли по текущей деятельности.

Чистая прибыль ЗАО «БЕЛТИМ СБ» зависит от прибыли до налогообложения и налога на прибыль и прочих вычетов из прибыли. В 2019 г. и 2022 г. налог на прибыль и прочие вычеты не вычитались из прибыли до налогообложения. В другие периоды они уменьшали прибыль до налогообложения. ЗАО «БЕЛТИМ СБ» имеет положительную динамику роста чистой прибыли в период с 2018 г. по 2020 г., однако в последующие годы наблюдается ее снижение, что свидетельствует о снижении эффективности хозяйственной деятельности компании.

Основным источником формирования чистой прибыли является выручка от основной деятельности, которая составляет более 80 % от общего объема доходов. Однако доля выручки в структуре доходов имеет тенденцию к снижению в последние годы, что указывает на ухудшение конкурентоспособности продукции компании на рынке. Основными статьями расходов, влияющими на чистую прибыль, являются себестоимость продаж, расходы на реализацию и прочие расходы по текущей деятельности. В период с 2018 г. по 2020 г. эти расходы имели тенденцию к росту, что снижало рентабельность продаж и чистую прибыль компании. В последующие годы эти расходы были сокращены, что позволило улучшить финансовые результаты компании. Для повышения эффективности формирования чистой

прибыли ЗАО «БЕЛТИМ СБ» необходимо увеличить объем и долю выручки от основной деятельности, оптимизировать структуру и уровень расходов, повысить качество и использование чистой прибыли.

На прибыль ЗАО «БЕЛТИМ СБ» влияют различные факторы, которые можно разделить на внешние и внутренние. Внешние факторы – это те условия, которые не зависят от действий организации, но могут оказывать на нее воздействие. Внутренние факторы – это те условия, которые зависят от действий организации и могут быть подвержены ее управлению. Для повышения прибыли ЗАО «БЕЛТИМ СБ» необходимо анализировать влияние этих факторов и принимать соответствующие меры по оптимизации своей деятельности.

Все это позволяет сделать вывод, что для повышения прибыльности и конкурентоспособности предприятию необходимо:

- расширять свой ассортимент услуг, то есть предлагать клиентам больше разнообразных и качественных услуг, которые отвечают их потребностям и ожиданиям;

- внедрять новые технологии в области безопасности и защиты информации, то есть использовать современные средства и методы для предотвращения утечки, кражи или повреждения данных, которые являются ценным ресурсом для предприятия;

- развивать смежные направления деятельности, то есть заниматься не только основным видом деятельности, но и другими видами, которые связаны с ним или дополняют его, например, консалтингом, обучением или сервисом;

- активно продвигать свои продукты и услуги на рынке, то есть применять различные инструменты маркетинга и рекламы для привлечения новых клиентов, увеличения узнаваемости бренда и лояльности потребителей.

Такие меры позволят увеличить выручку от реализации, то есть сумму денег, которую предприятие получает от продажи своих продуктов и услуг; снизить себестоимость продукции, то есть затраты на производство или оказание продуктов и услуг; оптимизировать расходы, то есть сократить или рационализировать издержки на управление, реализацию или другие виды деятельности; повысить рентабельность предприятия, то есть отношение прибыли к выручке или капиталу.

В результате реализации предложенных мероприятий ЗАО «БЕЛТИМ СБ» получит чистую прибыль в размере 22 тыс. р. и выйдет из убытка. При этом рентабельность продаж увеличится на 5,68 п. п., в то время как рентабельность активов и рентабельность собственного капитала вырастет на 7,01 п. п. и 14,28 п. п. соответственно. Следовательно, предлагаемые к реализации мероприятия следует считать эффективными. Однако, стоит отметить, что реализация предложенных мероприятий также связана с определенными рисками, такими как неопределенность спроса на новые услуги и продукты, возможное снижение лояльности клиентов из-за повышения цен, усиление конкуренции на рынке безопасности и защиты

информации, возможные технические проблемы при внедрении новых технологий и т.д. Поэтому, необходимо постоянно проводить мониторинг и контролировать ход реализации мероприятий, анализировать отклонения от плана и вносить коррективы при необходимости. Также рекомендуется разработать план действий на случай возникновения неблагоприятных ситуаций и минимизировать потенциальные угрозы для бизнеса.

Литература

1. Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 320 с.
2. Бороненкова, С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С. А. Бороненкова, М.В. Мельник. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 335 с.
3. Савицкая, Г. В. Теоретические основы анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 217 с.
4. Мельникова Н.А Бюджетная и налоговая системы Республики Беларусь. Учебное пособие / Н. А. Мельникова. – Минск: БГУ, 2005. – 262 с. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by>

Вашков И.Г., студент,
Караева А., студент,
Кунцевич В. П., ст. преподаватель

ВНЕДРЕНИЕ РАЗВИТОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ САЙТА БРУСП «БЕЛГОССТРАХ»

Существует множество проблем, препятствующих развитию страхования имущества граждан в Республике Беларусь. В данной статье рассмотрим проблему слабого развития IT-технологий в страховании и покажем возможное решение данной проблемы с финансовой точки зрения для БРУСП «Белгосстрах».

Многие страховые компании в Беларуси не осознают важность внедрения информационных систем, что препятствует развитию отрасли. Одной из таких систем является консалтинг сайта, который помогает улучшить пользовательский опыт и увеличить конверсию.

Простота и удобство — это самое главное преимущество страховых продуктов, предлагаемых в интернете. Но обычно из-за специфики страховых продуктов у клиентов возникает множество вопросов, на которые страховщик должен дать ответ. По этой причине необходима постоянная консультация. Важно понимать, что консультация через интернет значительно отличается от

личной консультации, консультант не имеет возможности услышать голос клиента и его реакцию.

Консалтинг сайта помогает клиентам легко найти информацию о страховых продуктах и услугах, задать вопросы и получить консультацию. Это способствует принятию решения о покупке страховки. Кроме того, упрощение процесса покупки и оптимизация сайта помогают увеличить конверсию и эффективность сайта. Консалтинг сайта также позволяет проводить анализ и измерять результаты деятельности сайта. С помощью инструментов аналитики можно получить информацию о посетителях, их поведении на сайте, конверсии и других метриках. Это позволяет определить эффективность сайта и внести необходимые улучшения.

Для наглядности исследования и показания эффективности новой системы, проведем анализ и рассчитаем возможные выгоды/потери для БРУСП «Белгосстрах» при внедрении новой версии сайта с развитой консалтинговой системой.

При определении стоимости выполняемых работ по созданию новой версии сайта БРУСП «Белгосстрах» будем ориентироваться на цены, представленные на сайтах организаций, специализирующихся в сфере создания и модернизации web-ресурсов. Ориентировочная стоимость разработки корпоративного сайта [1] составляет 2 450 рублей. Ориентировочные затраты на внедрение новой версии корпоративного сайта БРУСП «Белгосстрах» составляют 2 675,2 рублей (затраты на регистрацию в поисковых системах). Поддержание сайта в рабочем состоянии будет осуществляться силами БРУСП «Белгосстрах». Затраты подсчитаем исходя из дополнительной заработной платы сотрудника организации, назначенного для выполнения этого вида работ (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Расчет затрат на поддержание сайта в рабочем состоянии

Затраты	Сумма, руб.
Расходы на оплату труда модератора сайта, всего в месяц	707
в т. ч.: оклад	350
надбавка к окладу (20%)	70
премия (25%)	105
отчисления в ФСЗН (34%)	179
отчисления в БГС (0,6%)	3
Всего затраты на оплату труда (707 * 12)	8484

Примечание – Источник: собственная разработка.

Затраты на приобретение необходимого оборудования и вычислительной техники включают, главным образом, затраты на приобретение программных и технических средств. Однако, БРУСП «Белгосстрах» обладает необходимыми ресурсами для функционирования и поддержки сайта, поэтому затраты на их приобретение рассчитываться не будут. Общие затраты БРУСП «Белгосстрах» на создание обновленной версии корпоративного сайта

сведены в таблицу 3.2. По предварительным оценкам экспертов, обновленная версия корпоративного сайта обеспечит БРУСП «Белгосстрах» ежегодный прирост прибыли в размере 1 097,19 тыс. руб. (доходы от размещения страховых резервов по договорам страхования имущества граждан, заключенным посредством интернет-страхования).

Таблица 3.2 – Общие затраты БРУСП «Белгосстрах» на создание обновленной версии корпоративного сайта

Затраты	Сумма, руб.
Затраты на разработку новой версии сайта	2 450
Затраты на внедрение новой версии сайта	2 675,2
Затраты на эксплуатацию	8 484

Примечание – Источник: собственная разработка.

Расчет доходов БРУСП «Белгосстрах» от внедрения интернет-страхования имущества граждан путем формирования и использования развитой консалтинговой части сайта компании представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Доходы БРУСП «Белгосстрах» от внедрения интернет-страхования имущества граждан путем формирования и использования развитой консалтинговой части сайта страховой компании

Показатель	Значение	Расчёт
Прогнозируемое количество посетителей обновленной версии сайта в год, ед.	730 000	$2\,000 * 365$
Прогнозируемое количество клиентов, заключивших договор добровольного страхования имущества граждан через интернет, чел.	36 500	$730\,000 * 0.05$
Средний размер годового страхового взноса по договору добровольного страхования имущества граждан, руб.	60	Данные БРУСП «Белгосстрах»
Средняя сумма годовой начисленной страховой премии по договорам добровольного страхования имущества граждан, заключенным через интернет, руб.	2 190 000	$36\,500 * 60$
Прогнозируемая доходность от размещения страховых резервов по договорам страхования жизни, %	8,35	Данные БРУСП «Белгосстрах»
Доходы от размещения страховых резервов по договорам страхования жизни, заключенным посредством интернет-страхования, руб.	182 865	Данные БРУСП «Белгосстрах»

Примечание — Источник: собственная разработка.

Определим экономическую эффективность предложенного мероприятия. Коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$L_t = 1/(1 + i)^t$$

где i – годовая ставка дисконтирования, равная 14,5% (ставка рефинансирования (10,5 п.п.) + 4,5 п.п.);

t – номер года, результаты и затраты которого приводятся к расчетному.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД), как правило, рассчитывается при постоянной ставке дисконтирования на время реализации проекта.

$$\text{ЧДД} = \sum (S_n - C_n) \times 1/(1 + i),$$

где S_n – результаты (доходы) на n -ом шаге расчета;

C_n – затраты на n -ом шаге расчета;

i – ставка (норма) дисконта.

В таблице 3.4 представим расчет эффективности мероприятия.

Таблица 3.4 – Расчет эффективности внедрения проекта, руб.

Наименование показателя	Значение показателя по годам				
	2023	2024	2025	2026	2027
Сумма капвложений	2 450	-	-	-	-
Текущие затраты	11 159,2	11 159,2	11 159,2	11 159,2	11 159,2
Чистый денежный поток	182 865	182 865	182 865	182 865	11 159,2
Накопленный денежный поток	169 255,8	340 961,6	512 667,4	684 373,2	856 079
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,87	0,76	0,67	0,58
Чистый дисконтированный накопленный денежный поток	169 255,8	296 636,6	389 627,2	458 530,0	496 525,8
Итого ЧДД	496 525,8				

Примечание — Источник: собственная разработка.

Как видим в целом, консалтинг сайта является неотъемлемой частью успешной онлайн-стратегии страховых компаний в Беларуси. Он поможет улучшить видимость, привлечь клиентов, предоставить информацию о продуктах и услугах, улучшить пользовательский опыт, повысить конверсию и собирать данные для анализа результатов деятельности компании. Касаемо внедрения консалтинга в систему сайта БРУСП «Белгосстрах» видно, что

затраты окупятся уже в 2023 году, а ЧДД проекта в 2027 может составить – 496 525,8 руб., что говорит о эффективности данных мероприятий.

Литература

1. Стоимость разработки корпоративного сайта России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://a-site.by>. – Дата доступа: 25.03.2023.
1. Орланюк-Малицкая, Л. А. Страхование: учебник / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – М.: Юрайт, 2012. – 828 с.
2. АвтоКАСКО // Сайт страхового брокера «СтраХЭкспертГрупп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belbroker.by>. – Дата доступа: 05.04.2023.
3. Везубова, Т. А. Анализ страхового рынка Республики Беларусь / Т. А. Везубова // Бух. учет и анализ. – 2014. – № 5 (209). – С. 15-26.
4. Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2022 года // Официальный сайт министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 25.03.2023.
5. Правила БРУСП «Белгосстрах» № 23 Добровольного страхования наземных транспортных средств. – Минск: БРУСП «Белгосстрах», 2023. – 38 с.
6. Правила БРУСП «Белгосстрах» № 32 Добровольного страхования имущества граждан. – Минск: БРУСП «Белгосстрах», 2023. – 34 с.
7. Страховой рынок Республики Беларусь за 2020 год // Официальный сайт Белорусской ассоциации страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belasin.by>. – Дата доступа: 25.03.2023.

Е. С. Вилкова, студентка

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Инвестиционная деятельность важна для любой организации, ведь она помогает получить многие результаты: увеличение прибыли/дохода, решение социальных проблем, масштабирование дела и другие.

Таким образом, инвестиционная деятельность представляет из себя действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах:

- имущества или имущественных прав, а именно:
- доли в уставном фонде юридического лица;
- недвижимости;
- ценных бумаг;
- прав на объекты интеллектуальной собственности;
- концессий;
- оборудования; создание юридического лица;
- приобретение
- других основных средств.

При разработке инвестиционной политики в организации необходимо придерживаться следующих основных принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов организации и ее финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации, исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Особое внимание инвестиционной деятельности уделено и в налоговой политике государства. Как отмечает экономист Н.А. Мельникова в своей научной статье, «в соответствии с поставленными задачами налоговая политика Республики Беларусь в современных условиях развития направлена на уменьшение налоговой нагрузки, упрощение налогообложения субъектов хозяйствования. Особое внимание в реализации налоговой политики уделяется инновационно-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования» [7, с.77-81].

Являясь особым финансово-кредитным институтом, коммерческий банк можно считать одним из ведущих операторов на инвестиционном рынке. Банковское инвестирование ценных бумаг – это особое направление инвестиций банка. Оно имеет конкретно выраженную форму и представляет их финансовое содержание.

Под банковскими инвестициями обычно понимают вклад на продолжительный срок ресурсов банка в достаточно рентабельные ценные бумаги, а также не прямые экономические вложения, что ведет за собой их распределение и приобретение дополнительной прибыли. Инвестиции банка (в широком смысле) представляют вложение денежных средств (как собственных, так и привлеченных) по инициативе самого банка на определенный срок в целях получения прибыли от участия в деятельности других предприятий или дохода в виде процента. В узком смысле, инвестиции

банка – это вложения банка в ценные бумаги в целях диверсификации активов, получения дополнительного дохода и поддержания ликвидности баланса.

Рассматривая инвестиционную деятельность банка, можно утверждать, что это процесс, в котором банк выступает в качестве инвестора, временно вкладывающего свои ресурсы на определенный срок с целью создания и приобретения реальных активов или покупки финансовых активов для извлечения прибыли. Мобилизуя капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, банки формируют свои ресурсы, чтобы в дальнейшем использовать их с выгодой. В интересах банка обеспечивать прибыльность вложений при соблюдении ликвидности и надежности, так как они работают в основном на привлеченных и заемных ресурсах и не могут позволить себе рисковать средствами своих клиентов, вкладывая их в рискованные инвестиционные проекты.

К основным направлениям участия коммерческих банков в инвестиционном процессе можно отнести:

- привлечение банками средств для реализации целей инвестирования;
- предоставление кредитов инвестиционного характера;
- вложение денежных средств в ценные бумаги за счет банковских средств или по поручению клиента.

В статье проанализирована инвестиционная деятельность ОАО «Приорбанк», история создания которого начинается с 20 января 1989 года. Государственным банком СССР был зарегистрирован Минский инновационный банк, который в 1991 г. сменил название на Белорусский промышленно-инновационный банк «Приорбанк». Стратегическим направлением выбрано финансирование новаторских проектов белорусских предприятий и учебных заведений. В этом же году Приорбанк прошел процесс акционирования и получил Генеральную лицензию на совершение операций в иностранных валютах. Первыми учредителями были ведущие предприятия СССР: Минский автомобильный завод; ПО «Горизонт»; ПО «Тракторный завод»; ПО «Белоруснефть»; Гомельское предприятие транспорта нефти «Дружба».

С 1993 по 1994 год Приорбанком инициировано введение в банковскую систему Беларуси последних разработок в области безналичных расчетов. Будучи одним из основателей национальной карточной системы "БЕЛКАРТ", Приорбанк стал первым среди белорусских кредитно-финансовых институтов членом платежных ассоциаций VISA International и MasterCard/EuroPay, выпустил первые в Беларуси международные пластиковые карты Visa и MasterCard, присоединился к системе REUTER и системе электронных платежей S.W.I.F.T.

В 1997 г. Европейский банк реконструкции и развития стал одним из основных акционеров Приорбанка, выкупив 27% акций, а в 2003 г. контрольный пакет акций Приорбанка приобрела крупнейшая в Центральной и Восточной Европе банковская группа Райффайзен. Таким образом, Приорбанк создан в форме открытого акционерного общества и является

правопреемником Белорусского промышленно-инновационного банка «Приорбанк».

Инвестиционная политика «Приорбанк» ОАО направлена на получение доходов от вложений в ценные бумаги, а также на надежность получения этих доходов. Он активно занимается инвестиционной деятельностью, и об этом свидетельствует факт формирования инвестиционного портфеля, который включает: ценные бумаги, изменение справедливой стоимости которых отражается через счета доходов и расходов; инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи; инвестиционные ценные бумаги до погашения.

Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, – эта категория ценных бумаг, которая включает только те инструменты, которые финансовый институт намерен удерживать в своем инвестиционном портфеле в течение неопределенного периода времени и которые могут быть проданы в любой удобный момент, в зависимости от требований по поддержанию ликвидности или в результате изменения процентных ставок, обменных курсов или цен на акции.

Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения, – это ценные бумаги, которые имеют фиксированные сроки погашения, в отношении которых у банка есть намерения и возможность удерживать их до наступления срока погашения. Банк классифицирует инвестиционные ценные бумаги в соответствующую категорию в момент их приобретения.

Ценные бумаги, изменение справедливой стоимости которых отражается через счета прибылей и убытков, включают ценные бумаги, которые были отнесены к этой категории при первоначальном признании. В «Приорбанк» ОАО в эту категорию отнесены только те ценные бумаги, которые управляются и оцениваются по справедливой стоимости в соответствии с политикой банка по классификации портфелей ценных бумаг. Структура портфеля ценных бумаг «Приорбанк» ОАО представлена в таблице.

В условиях нестабильности национальной экономики и ухудшения ситуации на финансовом рынке Приорбанк внес существенные изменения в политику управления портфелем ценных бумаг. Банк сокращает долю «ценных бумаг, удерживаемых до погашения» с 38,24% в 2019 г. до 17,94% в 2021 г., но значительно активно увеличивает портфель «ценные бумаги, учитываемые по справедливой стоимости через счета доходов и расходов» с 22,15% в 2019 г. до 30,40% в 2021 г.

Одновременно в денежном выражении произошел рост «инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи», с 135 048 тыс. бел. руб. в 2019 г. до 264 198 тыс. бел. руб. в 2021 г. за счет государственных ценных бумаг, позволяющих банку иметь долгосрочный запас ликвидности, ценных бумаг юридических лиц и именных чеков «Имущество». При этом стоимость портфеля ценных бумаг за анализируемый период имеет тенденцию роста с 340 977 тыс. бел. руб. в 2019 г. до 511 419 тыс. бел. руб. в 2021 г.

Таблица – Структура портфеля ценных бумаг «Приорбанк» ОАО за 2019-2021 гг.

Портфель ценных бумаг	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Горизонтальный анализ 2021/2020
	тыс. бел. руб.	уд. вес, %	тыс. бел. руб.	уд. вес, %	тыс. бел. руб.	уд. вес, %	
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	135 048	39,61	269 302	60,33	264 198	51,66	-5 104
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения	130 394	38,24	92 860	20,80	91 751	17,94	-1 109
Ценные бумаги, учитываемые по справедливой стоимости через счета доходов и расходов	75 535	22,15	84 237	18,87	155 470	30,40	71 233
Итого	340 977	100	446 399	100	511 419	100	65 020

Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, представлены:

- государственными ценными бумагами, представленными облигациями с процентным доходом, выпущенные Министерством финансов Республики Беларусь, классифицируются и как ценные бумаги в наличии для продажи, и как ценные бумаги, учитываемые по справедливой стоимости через счета доходов и расходов. Номинал облигаций 1 тысяча долларов США за штуку, балансовая стоимость – 309 305 тыс. руб. (2020 г.: 318 985 тыс. руб.). Доходность по облигациям от 2,20% до 5,57% годовых, срок погашения 2022-2027 год.

- ценными бумагами юридических лиц, представленными акциями МО ОАО «Луч», полученными в счет погашения задолженности ИП «ЛеГранд» по исполнительным производствам. Были приняты в собственность Банка на основании решения Комитета по проблемным кредитам в 2011 году. Акции учитываются по цене приобретения, что соответствует номинальной стоимости в размере 4,88 бел. руб. за 1 акцию, в декабре 2018 г. акции МО ОАО «Луч» были расклассифицированы из ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости через счета доходов и расходов, в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, в сумме 175 тыс. руб.

- именными приватизационными чеками «Имущество» в количестве 31 910 штук, имеющиеся чеки учитываются по балансовому счету 4340 в сумме 14 тыс. руб.

Также, у «Приорбанк» ОАО имеются в портфеле ценных бумаг:

- облигации федерального Правительства США на сумму в эквиваленте 76 545 тыс. руб. с процентным доходом, доходностью 0,96651%, дата погашения – 15.12.2024 г. Облигации классифицированы в портфеле, как ценные бумаги, учитываемые по справедливой стоимости, с переоценкой, при ее изменении, через счета доходов и расходов, и являются высоколиквидными активами.

- облигации федерального Правительства США на сумму 30 218 тыс. руб. с доходностью 0,1250% и датой погашения – 15.12.2023 г. Данные облигации классифицируются как ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи, учитываемые по справедливой стоимости, и переоцениваются при ее изменении через счета доходов и расходов.

- облигации федерального Правительства США на сумму 91 685 тыс. руб. и датой погашения – 15.12.2022 г., классифицированы в портфеле Банка, как ценные бумаги, удерживаемые до погашения, в том числе 38 196 тыс. руб. с доходностью 1,6400%, 53 489 тыс. руб. с доходностью 1,63849%. В 2021 г. эти облигации переданы в залог и являются обремененными активами.

Таким образом, наибольшую долю в портфеле ценных бумаг «Приорбанк» ОАО занимают государственные ценные бумаги, которые считаются наиболее ликвидными и надежными. Банк ведет инвестиционную деятельность и доходы составляют 9% от прибыли.

С нашей точки зрения, целесообразно осуществить следующие мероприятия, которые помогут развить инвестиционную деятельность «Приорбанк» ОАО:

- создание дочерней венчурной компании в составе банковского холдинга;

- приобретение ценных бумаг наиболее прибыльных организаций Республики Беларусь;

- создание инвестиционного фонда как дочерней компании в составе банковского холдинга.

Каждое из мероприятий влияет на увеличение прибыли «Приорбанк» ОАО, а также и на развитие инвестиционной деятельности как Банка, так и страны.

Создание дочерней компании, которая будет осуществлять венчурные инвестиции, ориентировано на стратегические цели: возможность внедрения в новую отрасль; создание новых финансовых инструментов для увеличения доходности и участия в сферах, приносящих доход выше среднего; привлечение новых клиентов по кредитным операциям.

Венчурные инвестиции являются самыми рискованными, так как финансирования инновационных разработок происходит на стадиях стартапа и раннего роста, где достаточно времени уходит на освоение новых технологических процессов и выпуск первых образцов продукции, поэтому необходима диверсификация банковских рисков посредством их разделения среди группы инвесторов.

На начальной стадии формирования венчурного фонда с участием Банка серьезную роль должна играть государственная специализированная организация, которая войдет в состав создаваемого фонда как своими ресурсами, так и предоставлением консультационно-информационных услуг. В настоящее время такой организацией можно рассматривать Белинфонд. В начале Белинфонд будет курировать деятельность создаваемой организации, осуществлять ее контроль и регулирование. Затем, по мере накопления опыта, возможно увеличение уставного фонда дочерней компании, которая входит в состав банковского холдинга, за счет дополнительного привлечения средств банков и расширения числа акционеров.

Ввиду наличия высокой степени кредитного риска и потребности в сохранении устойчивости банковской системы необходимо:

- долевое участие банков в венчурном фонде осуществлять только за счет собственных средств. По решению акционеров возможно распределение части годовой прибыли в фонд, созданный для аккумуляции средств на финансирование венчурных/инновационных проектов;

- ограничить долевое участие банков в венчурном финансировании размером не более 5% их собственного капитала;

- долевое участие банков в венчурном фонде обеспечить гарантиями Правительства и Национального банка Республики Беларусь.

В целях упрощения данной процедуры целесообразно предоставить банкам возможность их участия в венчурной организации без предварительного разрешения Национального банка Республики Беларусь при выполнении определенных условий. Право на участие в уставном капитале венчурного фонда будут иметь банки:

- с момента государственной регистрации которых прошло не менее пяти лет. Выбор подобного срока предоставит доступ к инновационным проектам только тем банкам, которые имеют долгосрочные стратегические планы развития, сформированную клиентскую базу, хорошую деловую репутацию, узнаваемый бренд, а также опыт ведения бизнеса в банковской сфере;

- которые в течение периода своей деятельности имели устойчивое финансовое положение и в полном объеме соблюдали установленные нормативы безопасного функционирования;

- объем собственного капитала которых составляет не менее 40 млн. евро в эквиваленте. Выполнение данного критерия даст доступ к венчурному инвестированию банкам с относительно высокой степенью капитализации.

В случае невыполнения хотя бы одного из вышеперечисленных условий долевое участие банка возможно после получения соответствующего разрешения Национального банка Республики Беларусь.

На данный момент вышеназванным критериям соответствуют девять из десяти крупнейших банков Республики Беларусь. При этом банки с долей государства в уставном фонде занимают доминирующие позиции в

банковской системе, поэтому за ними должна сохраняться приоритетность участия в венчурных фондах.

Таким образом, наличие венчурного фонда в составе банковского холдинга создало бы стимулы для активизации венчурной деятельности и соответствующего увеличения потребности в финансировании, а также создало бы дополнительные конкурентные преимущества Банку.

Значимую роль в инвестиционной деятельности «Приорбанк» ОАО занимает увеличение вложений в облигации и акции, поэтому необходимо осуществлять вложения не только в государственные ценные бумаги, но и в ценные бумаги субъектов хозяйствования. Приобретение ценных бумаг наиболее прибыльных организаций Республики Беларусь позволит разнообразить и немного активизировать инвестиционную деятельность «Приорбанк» ОАО, а также получить дополнительный доход. Данное мероприятие предполагает покупку акций или облигаций организации с целью продажи или удержания до погашения и одновременного получения дополнительных доходов в виде дивидендов или купонов, разницы от покупки/продажи ценных бумаг.

Последним предложенным мероприятием является создание инвестиционного фонда как дочерней компании «Приорбанк» ОАО. Суть инвестиционных фондов состоит в том, чтобы привлекать временно свободные денежные средства мелких и средних инвесторов через выпуск собственных ценных бумаг и затем размещать эти денежные средства в другие ценные бумаги с целью получения прибыли. Можно сказать, что инвестиционные фонды выступают финансовыми посредниками. Инвестиционные фонды обеспечивают размещение сбережений населения с позитивной доходностью при умеренных рисках и, соответственно, увеличивают благосостояние государства за счет богатства его граждан. Развитие инвестиционных фондов оказывает только наилучшее воздействие на развитие экономики и отношение населения к государству. [5]

Закон «Об инвестиционных фондах» предусматривает возможность создания двух видов инвестиционных фондов: акционерный инвестиционный фонд (АИФ) и паевой инвестиционный фонд (ПИФ), который включает открытый ПИФ, интервальный открытый ПИФ и закрытый ПИФ [6].

Акционерный инвестиционный фонд представляет собой открытое акционерное общество, т.е. самостоятельное юридическое лицо. АИФ может эмитировать только простые акции. Акционерами АИФ не могут быть управляющая организация, оценщик, специализированный депозитарий, аудиторская организация. А ПИФ не является юридическим лицом. ПИФ привлекает средства и выдает инвестиционный пай (ценную бумагу, которая подтверждает право вкладчика на часть прибыли подобной акции) [6].

Для инвесторов главными преимуществами являются: возможность получения дохода выше, чем по существующим объектам инвестиций; высокая надежность; отсутствие налогообложения дохода [6].

Деятельность инвестиционного фонда можно охарактеризовать следующими пунктами:

- привлечение денежных средств и иного имущества инвесторов;
- объединение имущества инвесторов в едином имущественном комплексе (фонде), распоряжение которым передается самому фонду или специализированной управляющей компании;
- вложение средств из данного имущественного комплекса на диверсифицированной основе исключительно в ценные бумаги и иные объекты инвестирования в целях извлечения прибыли в виде инвестиционного дохода (дивидендов, процентов и других доходов) или прибыли от перепродажи объектов инвестирования [5].

Для Республики Беларусь наиболее востребованными функциями инвестиционных фондов являются: размещение сбережений населения при умеренных рисках с позитивной доходностью, ускорение мобилизации временно свободного капитала, эффективное перераспределение инвестиционных ресурсов, увеличение спроса на государственные ценные бумаги, профессиональная оценка рыночной стоимости активов предприятий, продвижение на рынок и поддержка перспективных предприятий, развитие рынка ценных бумаг [5].

Инвестиционный рынок в Беларуси находится на ранней стадии развития: в стране малоразвиты различные инвестиционные сообщества и фонды, и культура инвестирования в целом. По этой причине предложенные мероприятия помогут не только улучшить инвестиционную деятельность «Приорбанк» ОАО и добавить конкурентные преимущества, но и начать развивать инвестиционный рынок в Беларуси.

Наличие венчурного фонда в составе банковского холдинга создало бы стимулы для активизации венчурной деятельности и соответствующего увеличения потребности в финансировании, а также создало бы дополнительные конкурентные преимущества Банку. Значимую роль в инвестиционной деятельности «Приорбанк» ОАО занимает увеличение вложений в облигации и акции, поэтому необходимо осуществлять вложения не только в государственные ценные бумаги, но и в ценные бумаги наиболее прибыльных организаций Республики Беларусь.

Литература

1. Аудиторское заключение по годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности «Приорбанк» ОАО за 2019, 2020, 2021 года, [Электронный ресурс], режим доступа: <https://www.priorbank.by/priorbank-main/business-information/bank-reporting/about-godovaya-finansovaya-otchetnost> – Дата доступа: 02.09.2021
2. Банковская аналитика: учебное пособие / М.М. Ковалев, Е.Г. Господарик. - Минск: Изд. Центр БГУ, 2020. — 458 с

3. Банковский кодекс Республики Беларусь, 25 окт. 2000 г. № 441-3 [Электронный ресурс], 2021, режим доступа: <http://kodeksy.by/bankovskiy-kodeks/statuya-273>. – Дата доступа: 01.09.2022

4. Вилкова Е.С. Влияние инвестиций на экономический рост Республики Беларусь // 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. – 154 с.: ил., табл. – библиогр. в тексте. – С. 35-44.

5. Вилкова Е.С. Инвестиционные фонды // 78-я научная конференция студентов и аспирантов Белорусского государственного университета [Электронный ресурс]: материалы конф., Минск, 10–21 мая 2021 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В. Г. Сафонов (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2021. – с. 415-418.

6. Вилкова Е.С. Развитие институтов коллективного инвестирования в Республике Беларусь // Банковский бизнес и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых, магистрантов и аспирантов, Минск, 22 мая 2020 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2020. – С. 58-59.

7. Мельникова Н.А. Эффективность налоговой политики Республики Беларусь и методы налогового регулирования / Н.А. Мельникова // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научных трудов / Ред.коллегия: М.К. Кравцов (гл.ред.). – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Вып.10.- С. 77-81.

Виниченко Я.В., студентка,
Васенкова Е.И., канд. экон. наук, доцент

МОДИФИЦИРОВАННАЯ ГРАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Для описания внешнеторговой деятельности отдельной страны или группы стран предназначены внешнеторговые модели, которые являются разновидностью экономико-математических моделей [1]. Среди прикладных внешнеторговых моделей наиболее известны экономико-статистические модели, которые основываются на использовании эконометрических или балансовых методов. Гравитационные модели представляют собой один из способов определения и оценки ключевых факторов, которые оказывают влияние на развитие международной торговли [2]. Развитие данных моделей началось с работ Тинбергена и Андерсона.

С тех пор большое количество спецификаций модели гравитации были предложены. Отличие этих видов модели заключается в наборе качественных и количественных факторов, которые способны оказывать влияние на внешнюю торговлю и которые должны быть приняты во внимание. Эти модели получили дальнейшее развитие и в настоящее время служат основой для формирования многими отечественными исследователями своих собственных уравнений, а также для тестирования гипотезы о перспективах взаимной торговли между некоторыми странами. Для того, чтобы сформировать свои гравитационные модели, авторы либо следуют классической модели формы с минимальным количеством гравитационных переменных или имеют тенденцию максимизировать количество факторов в уравнениях или учитывать только отдельные факторы [3,4].

В качестве объясняющих факторов модели чаще всего выступают величины ВВП торгующих стран, географическое расстояние между ними, а также ряд других вспомогательных факторов, которые действуют на уровне одной страны или на двустороннем уровне.

Экономический размер стран (измеряемый ВВП или ВВП на душу населения) положительно влияет на международную торговую интеграцию. Страны с более высоким общим ВВП и ВВП на душу населения могут предложить больше товаров и услуг на экспорт и имеют более высокую покупательную способность, чтобы приобретать импортные товары. Кроме этого, экономическое процветание обычно связано с успешной специализацией производства на какой-то конкретной отрасли, что еще больше расширяет международную торговлю, поскольку странам, которые имеют высокую специализацию производства, необходимо импортировать товары, которые они не производят.

Эффективная торговля требует значительного уровня инфраструктуры и логистики, поскольку торговля традиционно подразумевает транспортировку товаров из одной точки в другую. Достаточная плотность автомобильных и железных дорог, портов и аэропортов важна. Длина дорожной сети и инфраструктура также важны для международной торговли, особенно для стран, не имеющих выхода к морю. Исследования показывают, что легкость, с которой товары могут перемещаться через границы, влияет на время и транспортные расходы. В случае торговли энергией трубопроводы, электрические провода и другие соединения значительно облегчают торговлю. Можно предположить, что, за исключением абсолютной плотности инфраструктуры, разница в плотности может быть существенной для торговой интеграции. Даже при том, что одна страна может обладать идеальной инфраструктурой, если инфраструктура другой страны бедна, то продаваемым товарам останутся на границе или их движение будет значительно затруднено.

На торговлю также существенное влияние оказывает географическая близость стран и тот факт, что торгующие страны имеют общую границу. Влияние границ на международную торговлю хорошо задокументировано, но недостаточно изучено. Хотя общая граница может быть положительной для

торговли в мирное время, поскольку страны не должны перемещать товары через территорию третьих стран, то в случае военных конфликтов, когда прямая торговля невозможна, товары начинают проходить через территорию третьих стран. Таким образом, общая граница перестает иметь положительный эффект.

Способность людей говорить на одном языке выгодна для торговой интеграции. В то время как в западном мире английский, испанский или французский языки часто используются в качестве языка торговли. Что касается стран постсоветского пространства, то традиционным общим языком для них был русский. В настоящее время русский язык является официальным языком в четырех странах (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия), хотя неофициально на нем говорят во всех странах. Общий язык является частью процесса интеграции.

Таким образом, можно предположить, что на торговую интеграцию на постсоветском пространстве влияют нижеперечисленные факторы следующим образом.

1. Объем внешней торговли стран положительно связан с общим экономическим размером стран, измеряемым ВВП нескольких стран.
2. Объем внешней торговли стран отрицательно связано с расстоянием (транспортными расходами) между странами.
3. Объем внешней торговли стран больше, если страны имеют общую границу.
4. Объем внешней торговли стран положительно связано с наличием инфраструктуры обеих стран, а именно плотностью дорог.
5. Объем внешней торговли стран отрицательно связан с разницей в наличии инфраструктуры в торгующих странах, а именно разница в плотности дорог.
6. На объеме внешней торговли стран отрицательно сказываются войны и другие военные конфликты в странах.
7. Объем внешней торговли стран положительно связан со средними экономическими показателями стран (измеряется ВВП на душу населения).
8. Объем внешней торговли стран отрицательно связан с разницей экономических показателей выбранных стран, т.е. наибольшая торговля идет в странах экономически примерно на одном уровне.

В качестве переменных для модели были взяты следующие показатели.

Показатели экономической эффективности — средний показатель ВВП на душу населения в торговле пары (*Average GDP per Capita*) и разница в ВВП на душу населения обеих стран (*Difference GDP per Capita*).

Показатели инфраструктуры обеих стран — средняя длина дорожных сетей в метрах на км² (*Average Road Network Per km2*) и разница в протяженности дорожных сетей в метрах на км² (*Difference Road Network Per km2*).

Показатели продолжающихся военных конфликтов — средний показатель продолжающихся конфликтов обеих стран (*Average Ongoing Conflicts*).

В качестве переменной, характеризующей наличие общего языка торгующих стран, была введена фиктивная переменная «русский язык», т.е. русский выступает как один из официальных языков по крайней мере для одной страны в торговой паре стран (*Russian language*).

В качестве переменной, характеризующей наличие общего языка торгующих стран, была введена фиктивная переменная «общая граница» — равна 1, если страны имеют общую границу, и 0 в противном случае (*Common Border*).

Для построения модели были рассмотрены 15 стран, ранее входившим в СССР: Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония.

Таким образом, была построена модель:

$$\begin{aligned} \ln = & -28.7605 + 1.304 * \ln(\text{GDP}_i \times \text{GDP}_j) - 1,206 * \ln(\text{Distance}_{ij}) + 0.698 \\ & * \text{Russian language} + 0.003 * \ln(\text{Average Road Network Per km}^2_{ij}) \\ & - 0.001 * \ln(\text{Difference Road Network Per km}^2_{ij}) - 2.275 \\ & * \ln(\text{Average Ongoing Conflicts}_{ij}) - 0.927 \\ & * \ln(\text{Average GDP per Capita}_{ij}) + 0.218 \\ & * \ln(\text{Difference GDP per capita}_{ij}) - 0.004 * \text{Common border} \end{aligned}$$

Коэффициент детерминации модели равен 0.86. Значимость коэффициентов модели представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Переменные модифицированной модели и их значимость

Переменная	Коэффициент	Значимость
Constanta	-28.760	0.000
($\text{GDP}_i \times \text{GDP}_j$)	1.304	0.000
Distance	-1.206	0.000
Russian language	0.689	0.006
Average Road Network Per km ²	0.003	0.001
Difference Road Network Per km ²	-0.001	0.001
Average Ongoing Conflicts	-2.275	0.027
Average GDP per Capita	-0.927	0.028
Difference GDP per Capita	0.218	0.297
Common Border	-0.004	0.991

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [5, 6]

Непрекращающиеся конфликты, как и ожидалось, привели к сокращению международной торговли. Конфликты отвлекают ресурсы стран от мирной деятельности к военной и повышают неопределенность международных отношений, в том числе международной торговли. Как и предполагалось, наличие развитой транспортной сети (инфраструктуры) положительно влияет на международную торговлю, когда разница в инфраструктуре у пары торгующих стран в свою очередь может затруднить обмен товарами между ними. Это может быть связано с тем, что более развитые страны (измеряемые по ВВП на душу населения) имеют больше возможностей для торговли за пределами региона. Напротив, менее экономически развитые страны «заперты» в своей торговле в регионе.

Объем внешней торговли стран положительно связан со средними экономическими показателями стран, т.е. ВВП на душу населения, и он отрицательно связан с разницей экономических показателей выбранных стран, т.е. наибольшая торговля идет в странах экономически примерно на одном уровне.

В соответствии с моделью наблюдается положительный эффект от наличия общего языка в торгующих странах, в данном случае русского, в то время как наличие общей границы не является значимой переменной и может быть исключена из модели и не учитываться при выработке политики в области международных торгов.

Полученные результаты могут быть применимы при поиске новых рынков сбыта своей продукции/рынка покупки необходимых нам товаров. Также полученные результаты показывают, что развитие инфраструктуры является одной из важных мер для восстановления экспортного потенциала. Это будет важно с точки зрения страны и как фактор повышения устойчивые поставки товаров на международную арену.

Литература

1. Асанович В. Я. Экономико-математические методы и модели в международных экономических отношениях. — Минск: БГЭУ, 2003. - С. 99.
2. Павловская, С. В., Абакумова, Ю. Г. Гравитационные модели в исследовании внешней торговли Республики Беларусь. 2019. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/243227/1/172-174.pdf> – Дата доступа: 08.02.2023.
3. Виниченко Я. В. Гравитационная модель и «парадокс расстояния»: эмпирические выводы / 78-научная конференция студентов и аспирантов БГУ. – 2021. - С. 427-431.
4. Каукин А.С. Пространственная гравитационная модель внешней торговли / Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. – Москва, 2013.

5. Всемирный банк. Статистика [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/home.aspx>– Дата доступа: 13.02.2023.

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/>– Дата доступа: 16.02.2023

Волынец М. М., студентка
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БЕЛГОССТРАХ ПО ОСТРОВЕЦКОМУ РАЙОНУ)

Страхование - это защита от рисков, связанных с имущественными интересами страхователя, осуществляемая страховщиком за вознаграждение. Экономическая роль страхования заключается в формировании страховщиком денежных фондов и резервов из уплачиваемых страхователями взносов (премий), предназначенных для производства выплат страхователям, застрахованным, третьим лицам или выгодоприобретателям при реализации страховых событий (рисков).

Страхование бывает обязательным и добровольным. Добровольное – это когда человек сам решает, нужно ему покупать страховку или нет. Но есть и обязательное (каждый автовладелец должен иметь полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств). Но владельцы транспортных средств могут купить себе полис страхования автомобиля и добровольно (автокаско) и получать страховые выплаты, если что-либо случится с автомобилем. Страховать можно не только конкретные материальные вещи, но и имущественные права или даже ответственность. Основные отрасли страхования следующие: имущественное страхование (например, страхование транспортных средств, недвижимости, оборудования, грузов, предпринимательского риска). Страхование ответственности (например, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, перевозчика, экспедитора и др.). Личное страхование (например, страхование от несчастных случаев, болезней на время поездки за границу, медицинских расходов, жизни).

Имущественное страхование – это вид страхования, в котором в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Необходимо также отметить важность включения в затраты по производству и реализации продукции отдельных страховых взносов при

расчете налога на прибыль. Как отмечает автор учебного пособия «Бюджетная и налоговая система Республики Беларусь» Мельникова Н.А. относятся к таким затратам «страховые взносы по видам обязательного страхования; по добровольному имущественному страхованию и добровольному страхованию ответственности по перечню видов такого страхования, определяемому Президентом Республики Беларусь» [6, с. 165].

Анализ страхования имущества физических лиц БРУСП «Белгосстрах» (на примере представительства Белгосстрах по Островецкому району) за 2019-2022 годы показал, что к положительным тенденциям развития имущественного страхования относятся увеличение объема собранных страховых взносов по страхованию имущества физических лиц; развитие как обязательных, так и добровольных форм страхования имущества физических лиц; повышение устойчивости страхового портфеля представительства Белгосстраха по Островецкому району.

К негативным тенденциям следует отнести: сокращение количества заключенных договоров по добровольным видам - на 2,2 %, по обязательным видам страхования – на 35,5% в 2020 г. Именно фактор пандемии и карантина стал стимулом для повышения онлайн-доступности страховых продуктов. Убыточным видом в сегменте добровольного страхования имущества физических лиц, как в Республике Беларусь, так и в представительстве Белгосстраха по Островецкому району, является страхование животных граждан (уровень выплат больше 80%). Это связано с тем, что количество страховых случаев с животными увеличилось.

На основании проведенного анализа для развития страховой культуры населения предлагается осуществить следующие мероприятия:

- совершенствование порядка оказания финансовой помощи физическим лицам в случае наступления чрезвычайных ситуаций, природных и техногенных катастроф путем активного использования механизмов страхования;

- информирование населения о страховых продуктах, правах потребителей страховых услуг и их защите;

- повышение качества и расширение спектра страховых услуг с условием максимальной защиты прав и интересов потребителей страховых услуг.

- оптимальная работа со страховыми посредниками с учетом их увеличивающегося числа;

- развитие новых привлекательных страховых продуктов, в особенности по добровольным видам страхования, что приведет к увеличению страхового портфеля и к повышению сбалансированности в разрезе форм страхования, снижению уровня рискованных видов в разрезе видов страхования;

- реклама новых продуктов с целью появления активного страхователя;

- онлайн-страхование;

- отмена некоторых излишних на текущем этапе развития административных барьеров в сфере страхования, а именно в процедуре согласования правил страхования и обязанностей по некоторым нормативам

страховой деятельности, что свою очередь позволит содействовать развитию добровольного страхования;

- постоянный мониторинг и правильная внутренняя оценка как своего страхового портфеля самим страховщиком, так и других конкурирующих компаний, приведет к гибкому контролю собственной ценовой политики, отслеживанию изменений предлагаемых на рынке продуктов страхования и новых идей.

Из всех предложенных вариантов, БРУСП Белгосстрах, на наш взгляд, нужно развивать интернет-страхование имущества физических лиц и внедрить процесс урегулирования убытков онлайн путем: использования клиентской части сайта компании, онлайн чата, мобильного приложения; информированности населения: через социальные сети, например: профильный блог о страховании; оказывать помощь гражданам благодаря искусственному интеллекту: чат-боту в Телеграм, вместе с этим не забывая о безопасности.

Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий показала, что их реализация привлечет 73 000 новых клиентов по ДСИФЛ, что принесет организации дополнительную прогнозируемую прибыль в размере 627590,9 руб. в 2023 году.

Литература

1. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/> - Дата доступа: 17.02.2023
2. Эволюция теоретического содержания страхования, научная статья, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=12623> - Дата доступа: 17.02.2023
3. Чернова, Г.В. Страхование и управление рисками: учебник для бакалавров / под ред. Г. В. Черновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 768 с
4. Указ Президента Республики Беларусь от 24 августа 2022 г. № 298, Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600530> - Дата доступа: 17.02.2023
5. Кудрявцев, Н.В. Правовое регулирование страхового дела: учебно-методический комплекс / Н.В. Кудрявцев, Т.Л. Харковец. – Минск: МИУ, 2016. – 268с.
6. Мельникова Н.А Бюджетная и налоговая системы Республики Беларусь. Учебное пособие / Н.А. Мельникова. – Мн.: БГУ, 2005. – 262 с. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by>

Грищенко А.Д., магистр экономики,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

АМЕРИКАНСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ЕГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ

В конце XVIII — начале XIX веков, когда США сформировались как независимое государство, ипотечное кредитование не имело сколь-нибудь заметного влияния в экономической жизни страны. В сельской местности семьи, как правило, владели небольшими фермами, которые передавались по наследству из поколения в поколение. Необходимости в привлечении заемных средств для капитального строительства или приобретения подобных ферм и других объектов недвижимости практически не было. В городах время от времени возникали ссудостроительные общества, занимавшиеся привлечением заемных средств, которые затем направлялись на приобретение или строительство недвижимости для нужд членов данного общества. Как правило, ссудостроительные общества прекращали свое существование по мере накопления необходимых для деятельности средств.

Первым ссудостроительным обществом была Оксфордская сберегательная строительная ассоциация, организованная в Филадельфии в 1831 году. Свой первый кредит в размере 500 дол. ассоциация выдала местному фонарщику. Взносы, собиравшиеся с акционеров ссудостроительных обществ, назывались не вкладами, а акциями. Первоначально акционеры не получали никаких дивидендов на свои акции и не имели права произвольно погашать свои акции. Впоследствии ссудостроительные общества начали принимать акции к погашению только по номинальной стоимости. В результате этих изменений ссудостроительные общества постепенно превратились в то, что сегодня называется сберегательными ассоциациями. К началу гражданской войны 1861-1865 годов в США оставалось всего лишь несколько ссудостроительных обществ [1; 3; 4].

По окончании гражданской войны в США значительно возросли темпы освоения западных территорий. Миграция населения на запад способствовала значительному росту потребности в ипотечном кредитовании. Однако финансовые ресурсы, необходимые для кредитования недвижимости, были сосредоточены на восточном побережье США, где базировались крупнейшие финансовые институты того времени. Объемы ипотечного кредитования стали расти по мере того, как банки, находящиеся на востоке, стали выдавать кредиты западным заемщикам. Типичный ипотечный кредит на строительство фермы был краткосрочным: как правило, он выдавался на 5 лет. Выплаты по таким кредитам производились раз в полгода, причем выплачивались обычно только проценты по кредиту. Такой тип кредита, где основная сумма выплат не возмещалась в течение всего срока его действия, назывался неамортизируемым. Неамортизируемый ипотечный кредит покрывал около 40-50% стоимости недвижимого имущества. В большинстве случаев, после

наступления срока платежа, неамортизируемый кредит рефинансировался на новый срок с уплатой небольших - как правило, не более 1% от суммы кредита - комиссионных за обеспечение нового кредита. Процентная ставка при рефинансировании подлежала пересмотру [1; 3; 4].

В конце XIX века в сфере ипотечного кредитования мелких и средних фермерских хозяйств доминировали ипотечные банки; сберегательные и коммерческие банки не проявляли значительной активности. Согласно законодательно установленной в 1863 году Национальной банковской системе, федеральные чартерные банки не имели права осуществлять ипотечное кредитование. В 1913 году Национальная банковская система была заменена Федеральной резервной системой. По новому законодательству банки имели право выдавать ипотечные кредиты сроком до пяти лет на сумму, не превышающую 50% стоимости приобретаемого заемщиком недвижимого имущества. Часть функционировавших на тот момент государственных банков также получила право выдавать краткосрочные неамортизируемые ипотечные кредиты.

Краткосрочность ипотечных кредитов, выдававшихся в описываемый период, позволяла кредиторам минимизировать риск потерь в случае повышения рыночных процентных ставок. Если рыночная процентная ставка возрастала после выдачи кредита, кредитор терял разницу между рыночной и договорной процентной ставкой, но лишь в течение нескольких лет. Однако для этого типа ипотечных кредитов был характерен довольно значительный риск дефолта. Так как ипотечные кредиты того периода были неамортизируемыми, всегда имелась вероятность того, что стоимость недвижимого имущества могла со временем упасть ниже суммы кредита.

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 потере накоплений населения и другим финансовым потерям граждан и бизнеса [1; 4].

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 тогда 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.

Также существуют и муниципальные облигации -это облигации, выпущенные государственными или местными органами власти или созданными ими организациями, такими как органы власти и специальные районы. В Соединенных Штатах процентный доход, получаемый держателями муниципальных облигаций, часто, но не всегда, освобождается от федерального и государственного подоходного налогообложения. Как правило, только инвесторы из самых высоких налоговых категорий получают выгоду от покупки освобожденных от налогов муниципальных облигаций вместо облагаемых налогом облигаций. Расчеты налогооблагаемой эквивалентной доходности необходимы для проведения справедливых сравнений между двумя категориями.

Рынок муниципальных долговых обязательств США относительно

невелик по сравнению с корпоративным рынком. Общий непогашенный муниципальный долг по состоянию на первый квартал 2021 года составлял 4 триллиона долларов, по сравнению с почти 15 триллионами долларов на корпоративном и внешнем рынках.

Местные власти во многих других странах мира выпускают аналогичные облигации, иногда называемые облигациями местных органов власти или другими названиями.

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 bared 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 США средняя ставка по ипотеке на 30 лет с фиксированной процентной ставкой составляет 6,50% годовых, при кредитовании на 15 лет с фиксированной процентной ставкой, она составит 5,84% годовых.

Зарождение идеи организации одноуровневой системы ипотечного кредитования можно отнести ко временам правления короля Пруссии Фридриха Вильгельма Первого. Именно он передал в ведение дворян-землевладельцев планирование государственной земельной кредитной кассы.

В Европе же ипотечное кредитование развивалось несколько другими темпами.

После Семилетней войны (1756-1763 гг.) в Пруссии царил острый кредитный голод, остро стояла задача срочного восстановления сельского хозяйства. Собственники земли были не в состоянии накопить капитал, необходимый для восстановления разрушенных и полуразрушенных имений, закупки семян и скота. Высокие налоги приводили к многочисленным случаям разорения помещиков. Инвесторы уже не верили в особую надёжность кредитов, выдаваемых под залог недвижимости. В воздухе витала идея создать специальную систему кредитования, способную решить весь комплекс финансовых проблем. Кредиторы боялись давать займы тем должникам, чья

платежеспособность не была им известна, или которую они не могли оценить. Земля явилась надежнейшим залогом. За предоставленный капитал выдавались ценные ипотечные бумаги, в которых был точно обозначен заложенный земельный участок. Это и были предшественники современных закладных листов. В 1767 г. был издан закон, на основе которого было принято Положение о создании так называемых «Ландшафтов в Силезии». Ландшафтами в XVIII в. называли кредитные товарищества, занимавшиеся предоставлением ипотечных кредитов. Ландшафт являлся сословным образованием.

Следующий важный этап развития ценных ипотечных бумаг был связан с учреждением во Франции в 1852 г. Credit Foncier de France (CFF). Этот институт облегчил получение кредита на нужды сельского хозяйства. В основу была положена идея централизации ипотечного кредитования по всей территории Франции, декретом от 10 декабря 1852 года он был объявлен единственным банком Франции, которому разрешалось заниматься ипотечным кредитованием. Это привело к более равномерному распределению капиталов между Парижем и провинциями. В выдаваемой ценной ипотечной бумаге перестало указываться конкретное имущество, отвечающее по конкретной бумаге. Была устранена общая ответственность, характерная для ландшафтов. Владелец закладного листа стал иметь непосредственное требование только к эмитенту этой бумаги. После учреждения CFF появился независимый непосредственно от залога земельного участка инструмент — закладной лист, как ценная бумага. В результате была создана новая система ипотечного кредитования, которая уже в то время содержала в себе все основные принципы современной системы.

Создание банка Credit Fonder de France стало важным импульсом для становления системы закладных листов в Европе.

В 1862 году во Франкфурте был организован первый ипотечный банк.

Ценные ипотечные бумаги приобрели характер облигаций, обеспеченных ипотекой, выплаты по которым производятся их держателям. Идея создания частных земельно-кредитных учреждений во Франции была воспринята в Германии и привела к учреждению ипотечных банков. Первым банком, занимающимся исключительно ипотечным кредитованием, был Франкфуртский ипотечный банк, основанный в 1862 г. Затем, последовало создание еще 12 банков, каждый из которых действует и поныне.

С закладкой экономических основ классической системы ипотечного кредитования началось формирование системы гарантий и государственного регулирования. Так для национальных гарантий надежности ипотечного банка большинство национальных европейских законодательств ограничивают круг операций банков, которым дано право выпускать закладные листы. До настоящего времени в Дании ипотечные банки имеют право осуществлять только один вид деятельности — предоставление ипотечных кредитов, основанных на выпуске ценных бумаг. На территории Германии ипотечные банки получают возможность осуществлять только операции с минимальным

риском. Из 40 ипотечных банков, существовавших в 1900 г., 29 банков были "чистыми" ипотечными банками и 11 - "гибридами", осуществлявшими наравне с ипотечным кредитованием общую банковскую деятельность.

Важным показателем надежности ипотечного банка является наличие ограничений по объему эмитируемых ценных бумаг. Только зная соотношение эмиссии к объему обеспечения, инвестор может быть уверен в надежности ценных бумаг. Надежность обеспечения закладных листов достигается следующим образом. Все ипотечные кредиты заносятся в специальную книгу банка - реестр ипотечных кредитов. Но кредит выдается не в полном объеме, а в размере 60% от размера обеспечения. В случае банкротства ипотечного банка инвесторы должны получить преимущественное право по требованиям из закладных листов.

Как уже отмечалось, ипотечные облигации - это ценные бумаги, выпускаемые специализированными ипотечными банками или ипотечными кредитными институтами. Их основное отличие от других долговых ценных бумаг состоит в том, что данные облигации обеспечены правами требований по ипотечным кредитам.

Ипотечные облигации позволяют перераспределять средства частных и институциональных инвесторов (например, страховых и пенсионных фондов) в сферу жилищного финансирования с помощью фондовой биржи. [2, с. 12].

Ипотечные облигации привлекательны для инвесторов, поскольку обеспечены ипотечными кредитами. Это надежный ликвидный финансовый инструмент, высокий рейтинг которого поддерживается не только надежностью кредитных институтов-эмитентов, но и высоким качеством ипотечного кредитного портфеля, что позволяет снизить риски для инвесторов по сравнению с облигациями, не имеющими подобного обеспечения. В настоящее время рынок ипотечных облигаций в Европе сконцентрирован в трех странах и на долю Германии, Дании и Швеции приходится 78% европейского рынка ипотечных облигаций. Ниже представлена таблица 1, которая иллюстрирует объемы рынков ипотечных облигаций в европейских странах.

Таблица 1 – Статистика ипотечного кредитования в странах Европейского союза, 2021 год (в млн. евро)

Страна	Ипотечные облигации, млн евро	Доля рынка ипотечных облигаций страны в европейском рынке, %
Германия	208 694	35,40
Дания	191 373	32,50
Швеция	70 906	12,00
Франция	44 351	7,50
Испания	25 266	4,30
Норвегия	9 722	1,70
Австрия	5 859	1,00
Всего	588 874	100,00

Примечание – Источник [5]

Средняя ставка по ипотеке в Европейском союзе составляет от 4 до 6 % годовых. При этом срок кредитования, часто, как и в США 30 лет.

Исходя из вышеуказанной информации можно сделать вывод, что рынком, где ипотека востребована больше всего в Европейском союзе является немецкий рынок. Лидерами же являются пять стран: Германия, Дания, Швеция, Франция, Испания. Данная ситуация обусловлена высокими доходами населения в перечисленных странах.

Также, высокоразвитая экономика и банковская сфера позволяет предоставлять относительно льготные кредиты и процентные ставки.

Литература

1. Ипотечное кредитование в США [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://otherreferats.allbest.ru/bank/00122067_0.html#text – Дата доступа 28.12.2022

2. Кредит «Ипотека Экспресс» на приобретения жилого помещения [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://belarusbank.by/ru/fizicheskim_licam/kredit/financing/37269 - Дата доступа 03.01.2023

3. Ипотека в США в 2022 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://usaprosto.ru/zhizn/ipoteka-v-ssha.html> - Дата доступа: 01.01.2023

4. Условия ипотеки в США [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://americanbutler.ru/ru/polezno/lifehacks/ipoteka-ssha> - Дата доступа 02.01.2023

5. Рейтинг стран по динамике ипотеки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/20210720/630204880.html> - Дата доступа: 03.01.2023

Гурбанов Э. С., студент,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

С переходом экономики Республики Беларусь на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектная роль прибыли. Акционерное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять полученную прибыль. Весомое значение на величину чистой прибыли, остающейся в распоряжении субъектов хозяйствования,

оказывает налог на прибыль, который используется государством также как действенный инструмент решения многих экономических и социальных задач.

Благодаря непосредственной связи этого налога с размером полученного налогоплательщиком дохода, через механизм предоставления или отмены льгот государство стимулирует или ограничивает инвестиционную активность в различных отраслях экономики и регионах. Налоговое законодательство Республики Беларусь предоставляет широкий спектр налоговых льгот по налогу на прибыль.

Нельзя однозначно ответить на вопрос: как повлияют изменения в налогообложении прибыли на расширение инвестиционных возможностей. В зависимости от особенностей конкретного бизнеса некоторые инвесторы получают дополнительные выгоды, а некоторые понесут убытки.

Однако очевидно, что налоговая нагрузка, о необходимости снижения которой так много говорилось, при этом увеличится.

Следует обратить внимание на то, что в Республике Беларусь плательщикам налога на прибыль разрешено осуществлять перенос убытков на будущие периоды.

Перенос убытков на будущие периоды осуществляется с целью поддержки вновь созданных субъектов хозяйствования на этапе становления бизнеса или при внедрении инноваций, реорганизации бизнеса, освоении новых рынков сбыта, что на начальном этапе может привести к убыткам.

Недостатком переноса убытков на будущие являются трудности в правильном понимании данного механизма. Столкнувшись с такими нововведенными понятиями впервые, плательщику достаточно сложно определить, какая сумма убытков подлежит переносу. Поэтому Налоговым Кодексом прописаны строгие правила: убытки, образованные в текущем году, или прибыль, полученная в текущем году, могут быть учтены убытками прошлого года.

Налоговым законодательством вводятся общепринятые механизмы стимулирования инвестиционной деятельности: это расширение возможностей по ускорению амортизационных активов (амортизационная премия и ускоренный метод амортизации основных средств), возможность переноса убытков будущей прибыли в течение 5 лет без количественных ограничений. Совокупность таких главных налоговых мер призвана обеспечить реальное снижение налоговой нагрузки примерно по отношению к ВВП.

Таким образом, необходимо продолжить поиск оптимальной ставки налога на прибыль, которая позволит сохранять баланс между потребностями формирования доходной части бюджета и необходимостью стимулирования активности субъектов хозяйствования. В настоящий момент ставка налога в размере 20% — одна из самых низких в Европе. Она обеспечивает рост поступлений в бюджет от предприятий и организаций республики, поэтому, её стоит сохранить на прежнем уровне [1].

Одним из направлений совершенствования налогообложения прибыли и доходов должно стать упрощение процедур налогового администрирования. Необходимо продолжить дальнейшее сближение бухгалтерского и налогового учета. Это обусловлено тем, что ставка налога на прибыль, а также состав налоговых льгот близки к оптимальному уровню. В этой связи дальнейшая работа сосредоточена на сокращении времени, затрачиваемого на заполнение деклараций и посещение налоговых органов. Кроме того, исчисление налога на прибыль в Республике Беларусь должно быть максимально приближено к положениям законодательства по бухучету. В рамках данного направления необходимо осуществить окончательный переход на международные стандарты финансовой отчетности. Главу «Налог на прибыль» Налогового кодекса необходимо привести в соответствие с законодательством о бухгалтерском учете для того, чтобы те корректировки, которые производятся в налоговом учете, были минимальными, а бухгалтерам требовалось меньше времени для начисления этого налога [2].

Для предприятий преимуществом такого перехода при определении размеров налоговых обязательств станет:

- минимизация корректировок данных бухгалтерского учета при определении размера налога на прибыль;
- упрощение администрирования и ведения учета по налогу на прибыль в связи с исключением необходимости отслеживания денежных поступлений за реализованные товары по каждой совершаемой сделке.

Также для упрощения налогового учета следует отменить необходимость обязательного распределения затрат, отдельно приходящихся на произведенную и реализованную продукцию. Такое распределение должно осуществляться только в соответствии с правилами бухгалтерского учета.

Следующим направлением работы по повышению эффективности налогообложения прибыли и доходов выступает совершенствование обмена информацией между плательщиками и налоговыми органами. В частности, стоит расширить возможность применения системы электронного декларирования в отношении индивидуальных предпринимателей. Подтверждением тому служит тот факт, что на данный момент затраты по приобретению ключа, выдаваемого налоговыми органами при электронном декларировании, не оказывают значительного негативного влияния на финансовое положение организаций, применяющих эту систему. В свою очередь, у Министерства по налогам и сборам появятся дополнительные стимулы по расширению перечня оказываемых услуг в электронном виде с выводом их на более качественный уровень. При этом нужно уточнить необходимое для налогового контроля информационное взаимодействие банков и налоговых органов по идентификации владельцев электронных кошельков.

Кроме того, Министерству по налогам и сборам целесообразно установить форму справки наличия дебиторской задолженности у плательщика, которая позволит производить ее оформление и заполнение

реквизитов единообразно всеми налоговыми инспекциями в целом по республике.

В целях оптимизации налогообложения прибыли и доходов необходимо также конкретизировать обязанности плательщиков налога на прибыль по подтверждению оснований на применение налоговых льгот, предоставлению промежуточных и ликвидационных балансов, а также налоговых деклараций в процессе прекращения их деятельности. Стоит увеличить пороговые значения сделок, при которых налоговые органы вправе осуществлять специальный контроль для предотвращения занижения налоговой базы по налогу на прибыль путем сопоставления примененных в сделке цен с рыночными ценами (так называемое трансфертное ценообразование). По сути это сужает сферу налогового контроля, позволяя вывести из-под него сделки, не имеющие серьезных последствий для интересов бюджета.

Следует также документально закрепить право плательщиков не выполнять неправомерные требования налоговых органов и их должностных лиц, не соответствующие Налоговому кодексу Республики Беларусь. Это обеспечит дополнительную защиту плательщиков, в том числе в ходе судебных разбирательств.

Стоит обратить внимание на то, что в настоящее время в республике продолжается работа по совершенствованию налогового законодательства, направленного на стимулирование деловой инициативы и добровольного исполнения плательщиками налоговых обязательств. В основу работы положены, такие направления, как совершенствование механизма уплаты налога на прибыль вследствие подготовки нового Закона «О бухгалтерском учете и отчетности», принятие нового плана счетов бухгалтерского учета, а также иных нормативных правовых актов в области бухгалтерского учета, основанных на международных стандартах финансовой отчетности.

Вдобавок ко всему вышеперечисленному имеет смысл проведение такого мероприятия, как опрос плательщиков налога на прибыль, который позволит выяснить у них, какие временные затраты они несут на исчисление и уплату налогов, как они оценивают законодательство, насколько устраивает качество услуг, которые оказывают налоговые органы плательщикам по разъяснению законодательства, по выполнению контрольных функций. Результаты анкетирования дадут возможность выработать дополнительные мероприятия по совершенствованию налогового администрирования. Это также позволит подняться на более высокие ступени в рейтинге Всемирного банка по показателю «Налогообложение».

Определим направления совершенствования налогообложения прибыли белорусских организаций.

Одним из направлений совершенствования налогообложения прибыли предприятий должно стать упрощение процедур налогового администрирования. Важнейшей задачей в данном аспекте является максимальное сближение бухгалтерского и налогового учётов.

В настоящее время определение суммы налога на прибыль представляет собой достаточно трудоёмкий и сложный процесс. Это обусловлено тем, что налог на прибыль исчисляется не из прибыли по данным бухгалтерского учёта, а из валовой прибыли, которая определяется расчетным путём, исходя из положений Налогового кодекса. Кроме того, при определении фактической суммы налога на прибыль учитывается не только валовая прибыль, но и множество других аспектов, например, применяемые льготы.

Бухгалтерском учёте валовая прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации товаров (работ, услуг), уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, и себестоимостью с отражением по строке 030 «Отчёта о прибылях и убытках».

Вместе с тем, для целей налогообложения под валовой прибылью понимается «сумма прибыли от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов».

Кроме того, прибыль от реализации в бухгалтерском учёте не соответствует таковой в налоговом. Так, в бухгалтерском учёте прибыль от реализации товаров (работ, услуг) представляет собой выручку от их реализации, уменьшенную на суммы налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, за вычетом полной себестоимости товаров (работ, услуг). Этот показатель отражается по строке 060 «Отчёта о прибылях и убытках».

Однако в соответствии с требованиями Налогового кодекса под прибылью от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (за исключением основных средств, нематериальных активов) понимают «положительную разницу между выручкой от их реализации, уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, и затратами по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемыми при налогообложении» [2].

В свою очередь, прибыль от реализации основных средств, нематериальных активов - это положительная разница между выручкой от реализации основных средств, нематериальных активов, уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемые из выручки, и остаточной стоимостью основных средств, нематериальных активов, а также затратами по реализации основных средств, нематериальных активов.

Также существуют и некоторые особенности признания и отражения в бухгалтерском учете отдельных видов внереализационных доходов. Например, доходы в виде процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, а также процентов за пользование банком денежными средствами, находящимися на расчетном счете, соответствуют процентам, причитающимся к получению в следующем году, и признаются в бухгалтерском учете доходами ежемесячно.

Необходимо отметить, что Налоговый кодекс Республики Беларусь не содержит исчерпывающего перечня учитываемых при налогообложении затрат [2]. Для целей налогообложения приведены лишь принципы

формирования некоторых из них. Таким образом, в налогообложении прибыли действует разрешительный принцип формирования затрат предприятия, учитываемых при налогообложении. Это означает, что все затраты, произведенные организацией при производстве и реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг), могут быть учтены при определении налогооблагаемой базы при условии, что они не включены в состав затрат, не учитываемых при налогообложении.

Следовательно, для того чтобы какие-либо расходы были признаны затратами, учитываемыми при налогообложении, они должны удовлетворять следующим требованиям:

- должны иметь стоимостную оценку;
- должны быть понесены в процессе производства и реализации продукции, товаров (работ, услуг), имущественных прав;
- должны быть отражены в бухгалтерском учете;

Свободная трактовка произведенных предприятием при производстве и реализации продукции затрат существенно расширяет возможности плательщиков в отношении уменьшения налогооблагаемой базы, а значит, и суммы налога на прибыль. Следует подчеркнуть, что оптимизация и максимальное включение налоговых затрат в состав, учитываемых при налогообложении, направлена на то, чтобы организации уплачивали налог на прибыль исходя из фактически понесенных затрат.

При этом для того, чтобы в полном объеме включить произведенные предприятием затраты в состав учитываемых при налогообложении, необходимо установить прямую связь между понесенными расходами и процессом производства и реализации товаров (работ, услуг).

Вместе с тем подход к определению той грани, какие расходы и доходы связаны с производством, а какие не связаны, но при этом необходимы для осуществления деятельности организации, зачастую является относительным и субъективным. Это вынуждает плательщиков и проверяющих либо обращаться за дополнительными разъяснениями в налоговые органы, либо не уменьшать налогооблагаемую базу, изымая при этом значительные суммы денежных средств из оборота, либо отстаивать свои интересы в суде. В данном случае неправильно отнесенные к затратам, учитываемым при налогообложении, расходы рассматриваются как уменьшение или сокрытие налогооблагаемой базы. Следовательно, чтобы избежать применения штрафных санкций, бухгалтерам предприятий необходимо систематически повышать уровень профессиональной подготовки и следить за изменениями в налоговом законодательстве.

Кроме того, в настоящее время отдельные виды затрат на производство и реализацию продукции, товаров (работ, услуг) учитываются при расчете налога на прибыль в пределах установленных норм. Данное обстоятельство существенно затрудняет расчет налога на прибыль для организаций, поскольку в этой области допускаются ошибки при ведении бухгалтерского и налогового учета. Так, например, затраты на оплату стоимости топливно-

энергетических ресурсов, командировочные расходы, а также убытки от недостачи имущества и (или) его порчи учитываются в бухгалтерском учете в полном размере, а в налоговом – только сверх норм, установленных в соответствии с законодательством.

Таким образом, различия в составе и порядке отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения обуславливают необходимость осуществления расчетных корректировок учетной информации. Это, в свою очередь, увеличивает временные затраты бухгалтеров, связанные с определением суммы налога на прибыль, что в конечном итоге снижает точность расчета налога. Следовательно, необходимо максимально сблизить бухгалтерский и налоговый учет, поскольку разделение создает спорные вопросы в области отражения отдельных элементов, заставляет организации дважды рассчитывать выручку, себестоимость, прибыль, что также добавляет значительный объем учетной работы. Для достижения указанной цели следует создать единую систему показателей прибыли, которая бы позволила свести к минимуму корректировки, производимые в рамках налогового учета.

Как было уже отмечено, одним из условий построения оптимальной модели налогообложения прибыли является уточнение спорных вопросов налогового законодательства.

Трансфертные цены – цены, отличные от тех, которые имели бы место в сделках, соответствующих рыночным условиям, прибыль от осуществления которых могла бы быть получена лицами, являющимися сторонами сделки, но в следствие указанного отличия не была получена.

Рыночными ценами на товар (работу, услугу) признаются цены, сложившиеся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических условиях.

Если налоговыми органами в ходе проверки юридического лица Республики Беларусь, являющегося плательщиком налога на прибыль, будет выявлено отклонение более чем на 20% примененных им цен от уровня рыночных цен, в результате чего в бюджет был не доплачен налог на прибыль, налоговый орган при отсутствии предусмотренных Налоговым кодексом Республики Беларусь обстоятельств, обусловивших применение плательщиком надбавок (скидок), или документального подтверждения, предоставленного плательщиком, о том, что примененная им цена является рыночной, вправе вынести решение о корректировке налоговой базы по налогу на прибыль и до причислить налог на прибыль таким образом, как если бы результаты этой сделки (сделок) были отражены плательщиком исходя из рыночных цен на соответствующие товары (работы, услуги).

Во избежание разногласий и конфликтов между налогоплательщиками и представителями налоговых органов необходимо закрепить закрытый перечень документов, которые могут быть использованы для подтверждения «рыночности» цены, включив в него только официальные отчеты и

информацию биржевых, таможенных и государственных структур (как отечественных, так и зарубежных).

Таким образом, в период финансово-экономической нестабильности стоит уделять особое внимание вопросам совершенствования налогового законодательства и налогового администрирования.

Литература

1. Минучиц, Ж. Налоговая оптимизация и сокращение затрат в условиях пандемии / Ж. Минучиц // Налоговая оптимизация: производственно-практический материал. - 2020. - № 4. - С. 28-33.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 [Электронный ресурс] - Режим доступа - <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0200166> – Дата. 22.02.2023.

Жданова Т.И., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ФОРМИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ИТ - СФЕРЕ

Целью управления финансами организации является в конечном счёте обеспечение и поддержание его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Под финансовой устойчивостью организации в широком смысле понимается его способность функционировать, получая достаточную для собственного воспроизводства прибыль и своевременно выполняя все обязательства по платежам [1, с. 205].

Формирование финансовых результатов представляет собой регламентируемый нормативно-правовыми актами процесс образования прибыли (убытков), который организуется и осуществляется финансовыми органами в целях определения в стоимостном выражении итогов финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определённый период времени [2].

Модель формирования прибыли в современных условиях рыночной экономики содержит ряд расчётов, связанных с определением [3]:

- определение брутто-прибыли (валовая прибыль) от реализации продукции (работ, услуг);
- определение прибыли от продаж;
- определение прибыли отчётного периода, т.е. общей, бухгалтерской прибыли, или прибыли до налогообложения;
- определение прибыли от обычной деятельности, т.е. прибыли после налогообложения;

– определение нераспределенной прибыли отчётного периода.

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции в отпускных ценах предприятия (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов, и сборов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость продукции при определении брутто-прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также косвенные общепроизводственные расходы. Валовая прибыль является показателем эффективности работы производственных подразделений предприятия. Прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле (1.1) [4, с.6-7]:

$$\text{Преал} = \text{В} - \text{С} , \quad (1)$$

где Преал – прибыль от реализации;
В – выручка;
С – себестоимость.

Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, т.е. производства и реализации продукции. Рассчитывается по формуле (1.2) [4, с. 7]:

$$\text{Прод} = \text{Пвал} - \text{Ртек} , \quad (2)$$

где Прод – прибыль от продаж;
Пвал – прибыль валовая;
Ртек – текущие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – алгебраическая сумма прибылей от основной, операционной деятельности и результата внереализационных доходов и расходов, что представлено формулой (1.3) [4, с.7]:

$$\text{Пн/о} = \sum \text{П} , \quad (3)$$

где Пн/о – налогооблагаемая прибыль;
П – все виды прибыли.

Чистая прибыль рассчитывается по формуле (1.4) [4, с. 7]:

$$\text{ПЧ} = \text{Пн/о} - \text{Н} , \quad (4)$$

где ПЧ – чистая прибыль;
Н – налог на прибыль.

Реформирование учётной системы на основе Международных стандартов финансовой отчётности и необходимость повышения достоверности

бухгалтерской отчётности организаций обусловили введение новых объектов бухгалтерского учёта. Среди них – отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

Отложенные налоговые активы – это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчётным или в последующих отчётных периодах. Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчётном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством о налогах и сборах и действующую на отчётную дату [5, с. 3].

Отложенные налоговые обязательства – это та часть налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчётным или в последующих отчётных периодах. «Отчётные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчётном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную законодательством о налогах и сборах и действующую на отчётную дату» [5, с. 3].

Определение нераспределенной прибыли отчётного периода производится путём вычитания из величины чистой прибыли суммы распределенной прибыли. В годовом бухгалтерском балансе отчётного года величина чистой прибыли (убытка) из формы № 2 совпадает с данными статьи «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за отчётный, а в будущем году показывается с учётом рассмотрения итогов деятельности организации за отчётный год, принятых решений о покрытии убытков, выплаты дивидендов и пр., определяется по формуле (1.5) [4, с. 8]:

$$\text{ПН} = \text{ПЧ} - \text{ПР}, \quad (1.5)$$

где ПН – нераспределенная прибыль;

ПЧ – чистая прибыль;

ПР – распределенная прибыль.

Планирование финансов на предприятии включает:

– систематическую постановку целей и разработку мероприятий по их достижению;

– моделирование (проектирование) основных параметров деятельности организации, взаимосвязей между ними и определение условий и сроков их достижения;

– систематическую подготовку управленческих решений, связанных с будущими событиями (подготовка к будущему) [6, с. 123].

Основой финансового планирования являются интересы и ожидания тех, кто предоставил и предоставляет предприятию ресурсы, Игнорирование этого факта приводит к тому, что ресурсы в конце концов перестают предоставлять.

Для того, чтобы этого не случилось, и требуется последовательное и рациональное управление финансами и, в частности, финансовое планирование, как важнейший инструмент поддержания жизнеспособности организации [7, с. 166].

Обычно одной из целей планирования финансами считают ожидания юридических владельцев организации (акционеров) относительно будущих доходов на вложенный ими капитал (средства, ресурсы): при этом экономическая теория небезосновательно утверждает, что владельцы ресурсов стремятся разместить (инвестировать) их так, чтобы при приемлемом уровне рисков прибыль на единицу вложенных ресурсов была наибольшей. При таком подходе базовым ориентиром для финансового планирования служит доходность (прибыльность) организации, точнее – прибыльность вложенного владельцами организации (акционерами) капитала, ещё точнее – уровень чистой прибыли на этот капитал: предполагается, что этот уровень должен соответствовать уровню чистой доходности альтернативных инвестиций и тем самым удовлетворять ожидания акционеров [8, с. 104].

В финансовом планировании используется ряд методов планирования финансовых показателей:

- 1) расчетно-аналитический;
- 2) метод оптимизации плановых решений;
- 3) балансовый;
- 4) нормативный;
- 5) метод экономико-математического моделирования.

Расчетно-аналитический метод основан на прогнозировании финансовых показателей на основе анализа их достигнутой величины.

Метод применяется, когда взаимосвязь между показателями устанавливается не прямым способом, а косвенно на основе изучения их динамики за ряд периодов. При использовании данного метода часто прибегают к экспертным оценкам.

Метод оптимизации плановых решений сводится к разработке нескольких вариантов расчётов, из которых выбирают один. При выборе наиболее оптимального варианта могут применяться следующие критерии:

- максимальная рентабельность вложенного капитала;
- максимальное значение прибыли;
- максимальная оборачиваемость капитала;
- оптимальное соотношение заёмных и собственных средств предприятия;
- минимальное значение приведённых затрат и т.д.

Балансовый метод планирования финансовых показателей состоит в увязке планируемого поступления и использования финансовых ресурсов с учётом остатков на начало и конец планируемого периода посредством построения балансовых соотношений. Использование этого метода целесообразно при планировании распределения прибыли, формировании фондов накопления и потребления. Балансовый метод традиционно

используется при разработке шахматной таблицы.

Нормативный метод основывается на системе норм и нормативов, используемых для расчёта целого ряда показателей финансового плана. Можно выделить следующие нормы и нормативы:

- республиканские;
- региональные;
- местные;
- отраслевые;
- групповые;
- внутренние (нормы и нормативы предприятий).

При определении налоговых платежей предприятие использует ставки налогов, являющиеся федеральными, региональными или местными нормативами. Примером групповых нормативов являются льготные налоговые ставки, установленные для малых предприятий, особые возможности начисления амортизации: в акционерных обществах — это нормативы отчислений в резервный фонд, фонд акционирования работников предприятия или фонд для выплаты дивидендов по привилегированным акциям.

Внутренние нормы и нормативы разрабатываются самим предприятием при нормировании оборотных средств, создании ремонтного фонда, резервировании средств под обесценение вложений в ценные бумаги, формировании резерва по сомнительным долгам и в других случаях.

Методы экономико-математического моделирования позволяют установить количественно определённую взаимосвязь между планируемым показателем и факторами, его определяющими.

Таким образом, формирование финансовых результатов организации представляет собой процесс постепенного образования чистой прибыли путём вычитания разных обязательств, издержек, налогов. Планирование финансов заключается в разработке плана по получению определённого финансового результата, в том числе необходимых мероприятий, которые должны быть проведены для получения такого результата.

Литература

1. Положенцева, А. И. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А. И. Положенцева, Т. Н. Соловьева, А. П. Есенкова; под общей редакцией Т. Н. Соловьевой. – Москва: Кнорус, 2018. – 208 с.
2. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.]; ответственный редактор Г. Б. Поляк. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 456 с.
3. Екимова, К. В. Эффективные инструменты финансового менеджмента в условиях цифровой экономики / К. В. Екимова // Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития: сборник тезисов докладов национальной научно-практической конференции: в двух томах, Москва, 22–23 октября 2020

года. – Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2020. – С. 194-196.

4. Финансы организации: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям "Менеджмент (по направлениям)", "Экономика и управление на предприятии", "Бухгалтерский учёт, анализ и аудит (по направлениям)" / О. А. Пузанкевич, В. М. Марочкина, С. О. Наумчик и др.; под ред. О. А. Пузанкевич. – Минск: БГЭУ, 2018. – 191 с.

5. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2018. – 207 с.

6. Финансы и финансовый рынок: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / Г. Е. Кобринский, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь и др.; под общ. ред. Г. Е. Кобринского, М. К. Фисенко. – 2-е изд., испр. – Минск: Вышэйшая школа, 2018. – 348 с.

7. Финансы предприятий: практикум: учебное пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по спец. "Финансы и кредит" / Г. Е. Кобринский, Т. Е. Бондарь, Т. И. Василевская и др.; под ред.: Г. Е. Кобринского, Т. Е. Бондарь. – Минск: Вышэйшая школа, 2018. – 351 с.

8. Финансы: учебник для бакалавров / под ред. проф. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2022. – 590 с.

Журавский И. Ю., студент,
Хоменко Т.И., ст. преподаватель

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Нынешний сложившийся уровень экономики Республики Беларусь показывает о значительной потребности во внедрении новых технологий и инвестициях в техническое перевооружение практически во все отрасли сельского хозяйства и промышленности. В последние годы лизинг стал реальной альтернативой сложившимся формам финансирования, в том числе кредита, для приобретения машин и оборудования. Сегодня, в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов, лизинг рассматривается как одна из форм привлечения финансовых ресурсов в деятельность предприятий и создания широкой перспективы в решении проблем технического перевооружения и сбыта продукции отечественного машиностроения, в том числе и на экспорт. Это связано с тем, что в связи с бурным развитием новых технологий, необходимостью ускорения модернизации и развития производства использование лизингового потенциала как эффективного инвестиционного инструмента позволяет оперативно обновлять материально-

техническую базу предприятий и реализовывать перспективные инвестиционные проекты.

В настоящее время финансовый лизинг (лизинг) является видом правоотношений, широко распространенным в экономике Республики Беларусь и соответствующее адекватное правовое регулирование, что создает оптимальные условия для развития лизингового сектора страны и, по мнению экспертов Всемирного банка, соответствует лучшим мировым практикам.

Понимание понятия «лизинг» предлагается в работах известных авторов. При этом понимается, что термин «аренда» должен быть шире, чем термины «финансирование аренды», «заемный лизинг» или «сделки по лизинговому финансированию». Эта процедура следует из точного перевода английского слова «аренда» как «рента». Выходит, под термином «лизинг» можно понимать не только финансовый лизинг, но и другие лизинговые отношения. Использование лизинга предпочтительно по ряду причин. Он даёт возможность использовать в производстве наиболее передовую технику, не оплачивая её полной цены; повышать уровень квалификации работников, работающих на этой технике. В условиях перехода к рыночной экономике в нашей стране резко возрастает необходимость использования лизинга, об этом свидетельствует интенсивное развитие арендных коллективов.

В Беларуси с помощью лизинговых операций решаются такие проблемы, как обновление средств производства предприятий всех форм собственности; целенаправленное кредитование и приобретение основных средств; развитие наиболее эффективных направлений производства через систему заключения лизинговых договоров; ускорение приватизации посредством лизинга.

Зарубежный опыт развития лизинговых операций за 2020 год интересен тем, что в нем приводятся данные о последствиях влияния пандемии на рынки лизинга. После вспышки COVID-19 многое изменилось – особенно ускорение цифровизации в отрасли. Организации развивались стремительно, не только для того, чтобы удовлетворять потребительский спрос и оставаться конкурентоспособными, но и для того, чтобы справляться с вызовами, которые потрясли мир. Как и следовало ожидать, данные 2020 года показывают, что в течение первого года пандемии рынки лизинга в значительной степени сократились. Регион Северной Америки в 2020 году сохранил наибольший процент объема мирового рынка потеряв долю на 1,9% по сравнению с 2019 годом. Азия была единственным регионом, который в период с 2019 по 2020 год показал скромный рост доли мирового рынка на 3,9%. Динамика объемов нового бизнеса по континентам 2019 – 2020 гг. представлена в таблице 1.

Три региона: Северная Америка, Европа и Азия контролируют более 96,5% мирового объема. В Северной Америке объем нового бизнеса сократился на 6,7%, в Европе – на 7,5%. Бизнес в Азии вырос на впечатляющие 13,0%, и в основном за счет роста рынков Китая, Тайваня и Кореи. Южная Америка выросла на 10,5%, Австралия/Новая Зеландия снизились на 3,4%, Африка сократила рынок на 39,9%.

Таблица 1. - Динамика объемов нового бизнеса по континентам, 2019 – 2020 гг.

Регион	Объем нового бизнеса (млрд. долл.)	Изменение объема 2020/2019 (%)	Доля в мировом объеме 2019 (%)	Доля в мировом объеме 2020 (%)	Изменение в мировой доле рынка 2020/2019
Северная Америка	475,4	-6,7	37,4	35,5	-1,9
Европа	414,4	-7,5	32,9	31,0	-1,9
Азия	402,1	13,0	26,1	30,0	3,9
Австралия и Новая Зеландия	26,4	-3,4	2,0	2,0	0,0
Южная Америка	15,3	10,5	1,0	1,1	0,1
Африка	4,5	-39,9	0,6	0,3	-0,3
Всего	1 338,1				

Примечание – Источник: составлено по [1]

Что касается отдельных стран, то в США произошло падение рынка на -7% по сравнению с предыдущим годом; другие страны в пределах Европы, Африки и Южной Америки пострадали сильнее. Основные рынки рухнули, включая Великобританию (-19,65%), Австралию (-11,76%) и Японию (-14,20%). Несмотря на эту общую тенденцию к снижению показателей в течение года, такие страны, как Турция, Колумбия и Пуэрто-Рико, показали исключительный взрывной рост, сообщив о росте на 47,39%, 87% и 42% соответственно по сравнению с 2019 годом [1].

Мировая лизинговая индустрия адаптируется и приспосабливается к экономическим потрясениям. Исследование мирового рынка показало, что в 2020 году, после десятилетия непрерывного роста индустрия лизинга, претерпела небольшое снижение объема нового бизнеса. Снижение на 1,8% меньше, чем прогнозировалось, поскольку пандемия COVID-19 изменила мировую экономику и приостановила инвестиции в оборудование. Несмотря на глобальную турбулентность, лизинг оборудования как бизнес продемонстрировал удивительную устойчивость в свете проблем, с которыми он столкнулся в 2020 году.

В условиях глобальной пандемии COVID-19 на большинстве национальных рынков лизинга по всей Европе наблюдалось ухудшение результатов, причем примерно в трех четвертях стран в 2020 году было зафиксировано двузначное снижение по сравнению с предыдущим годом. Наибольшие потери понесли страны Балтийского региона, Хорватия, Португалия, Испания и Марокко, где общий объем новых лизинговых операций сократился более чем на 20%. Украина, Турция и Греция были единственными странами, показавшими рост объема нового бизнеса в 2020

году, хотя рост и базировался на низкой базе, достигнутой в прошлые годы. Европейский рынок лизинга пережил спад в большинстве регионов и основных категориях активов

Таблица 2 – Динамика объёмов нового бизнеса европейских стран по итогам 2020 и 2019 гг.

Страна	Объем нового бизнеса (млн. евро)		Рост в % 2020 к 2019г.
	2020 г	2019 г.	
Великобритания	78 817	96 900	-18,7
Германия	58 719	69 808	-15,9
Франция	54 258	62 954	-13,8
Италия	22 887	27 942	-18,0
Россия	17 181	21 924	-21,6
Польша	15 775	18 110	-12,9
Швеция	13 336	13 980	-4,6
Литва	1 346	1 824	-26,2
Беларусь	899	1 248	-22,1
Эстония	872	1 165	-25,1
Украина	682	496	+37,5
Латвия	529	807	-34,4

Примечание – Источник: составлено по [1]

В течение 2020 года европейские арендодатели передали своим клиентам оборудования и транспортных средств на сумму 340,0 млрд евро, недвижимости на сумму 11,9 млрд евро. Сегмент оборудования сократился на 13,8% по сравнению с предыдущим годом, в то время как аренда недвижимости сократилась на 23,2%. Общий показатель проникновения в инвестиции, измеряемый как сумма общего объема нового бизнеса в лизинге, предоставленного предприятиям, разделенная на общий объем инвестиций в 22 странах, представивших отчетность, снизился в 2020 году до 14,2% с 15,3% в 2019 году. Если исключить недвижимость и ограничиться оборудованием и транспортными средствами, уровень проникновения составил 27,3% по сравнению с 28,5% в 2019 году.

Североамериканский регион состоит из США, Канады и Мексики. Регион сохраняет свои позиции крупнейшего в мире рынка лизинга с объемом нового бизнеса в 475,4 млрд долларов США, что составляет 35,5% от общей доли мирового рынка арендованного оборудования.

США являются доминирующим игроком в регионе и крупнейшим рынком лизинга в мире. Согласно ежегодному обзору финансирования оборудования ELFA (SEFA), объем нового бизнеса в этом секторе снизился в 2020 году на 7,0%. Снижение на 7% о котором сообщила ELFA, это меньше чем многие ожидали из-за последствий пандемии. Это был первый случай за десятилетие, когда в лизинговой отрасли США было зафиксировано снижение темпов роста нового бизнеса.

Показатели азиатского лизингового рынка в 2020 году были значительно лучше, чем на других континентах, а объем нового бизнеса в Азии увеличился на 13% до 402,1 млрд долларов США. В настоящее время Азия контролирует 30% мирового рынка.

Китай остается вторым по величине рынком лизинга в мире со значительным отрывом. Объем нового бизнеса в 2020 году составил 300,4 млрд долларов США, что на 12% больше по сравнению с 2019 годом. Результаты работы лизинговой отрасли отражают общее состояние китайской экономики, в то время как остальной мир в 2020 году переживал экономические потрясения.

Япония, которая является пятым по величине рынком лизинга в мире, столкнулась с сокращением доходности лизинговой отрасли, что привело к снижению объема нового бизнеса в 2020 году на 14,2% при общем объеме бизнеса в 66,5 млрд долларов США. Он остается вторым по величине рынком в Азии после Китая.

В Индии зарегистрирован рост нового бизнеса на 9,7%, в то время как бизнес в Малайзии упал на 35,9%. Новый бизнес в Гонконге упал на 55,0%. По таким странам как Таиланд, Сингапур, Пакистан и Индонезия нет достоверных данных.

На долю Африки приходится всего 0,3% мирового рынка лизинга, при этом пять африканских стран входят в Топ-50: Южная Африка, Марокко, Египет, Кения и Нигерия. В 2020 году объем нового бизнеса в регионе составил 4,5 миллиарда долларов США [1].

В Южной Америке основным показателем состояния лизингового рынка является величина лизингового портфеля, – это затрудняет определение величины нового бизнеса в регионе и показатели, которые приводятся в мировых обзорах являются оценочными. Общий объем нового бизнеса на южноамериканском континенте составил 15,3 млрд долларов США, увеличившись на 10,5% по сравнению с 2019 годом. На Южную Америку приходится 1,1% от общего мирового объема лизингового рынка. Крупнейшие рынки лизинга в Южной Америке по размеру составляют Колумбия, Чили, Бразилия, Перу и Пуэрто-Рико. Объем нового бизнеса увеличился (в местной валюте) в Колумбии и Пуэрто-Рико, но снизился во всех других регионах. Объем нового бизнеса в разрезе отдельных стран представлен в таблице 3. Следует отметить, что за 2020 год Беларусь впервые вошла в официальный рейтинг пятидесяти ведущих лизинговых экономик мира на 39-м месте. В Республике Беларусь с момента начала распространения COVID-19 не вводились ограничительные меры, связанные с антивирусными мероприятиями, однако по итогам работы лизинговой отрасли имело место снижение объема нового бизнеса.

Таблица 3 – Динамика объемов нового бизнеса и уровень проникновения инвестиций по странам в 2019-2020 гг.

Место в рейтинге	Страна	Объем нового бизнеса (млрд. долл.)	Динамика 2020/2019 (%)	Уровень проникновения в инвестиции (%)
1	США	440,38	-7,0	22,0
2	Китай	300,21	11,94	9,4
3	Великобритания	83,42	-19,65	28,4
4	Германия	79,78	н/д	16,2
5	Япония	66,49	-14,20	5,1
6	Франция	56,97	-9,72	17,5
7	Италия	29,46	-18,04	13,4
8	Канада	28,45	-6,80	42,0
9	Австралия	26,42	11,13	н/д
10	Россия	21,01	-10,53	н/д
11	Швеция	20,38	-5,55	22,3
12	Польша	19,29	-9,95	22,8
13	Тайвань	18,40	13,30	11,0
14	Швейцария	15,40	-6,32	9,0
15	Корея	14,13	11,65	9,0
24	Чехия	4,60	-19,98	9,6
30	Словакия	2,85	-17,89	17,3
34	Литва	1,73	-26,21	17,7
39	Беларусь	1,17	-23,50	25,56
40	Украина	1,13	46,29	н/д
43	Эстония	1,08	-25,15	19,2
46	Латвия	0,68	-34,45	9,7

Примечание – Источник: составлено по [1]

После восстанавливающего роста в третьем и четвертом кварталах 2020 года рынок лизинга России продолжил положительный тренд и в 2021 году. Аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА» подвели итоги работы лизинговой отрасли за 9 месяцев 2021 года. За первых три квартала 2021 года объем нового бизнеса вырос на 54% и составил 1505 млрд рублей, тем самым превысил объемные показатели всего 2020 года.

Основным драйвером стал автомобильный лизинг, показавший рост объема нового бизнеса на 65%, при этом доля сегмента за год увеличилась с 43 до 47%. Ключевыми факторами, повлиявшими на динамику автолизинга, стали высокий спрос со стороны малого и среднего бизнеса, инвестиционная активность которого во многом определяет спрос на автолизинг. Среди факторов, предопределивших бурный рост автолизинга, следует отметить рост популярности лизинга как услуги и выросшее проникновение лизинга в продажи (по оценкам агентства «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2021 г. доля лизинга в продажах новых легковых и легких коммерческих автомобилей составила 12% против 10% годом ранее). На положительную динамику операционного лизинга сказалась также программа поддержки оперлизинга

правительством Российской Федерации. За 2021 год объем сегмента в абсолютном выражении увеличился в 5 раз, – до 7 млрд рублей, что обусловлено высоким спросом со стороны клиентов на программы крупных лизинговых компаний. На рисунке 1. представлена динамика нового бизнеса российских лизинговых компаний за 2011- 2021 года.

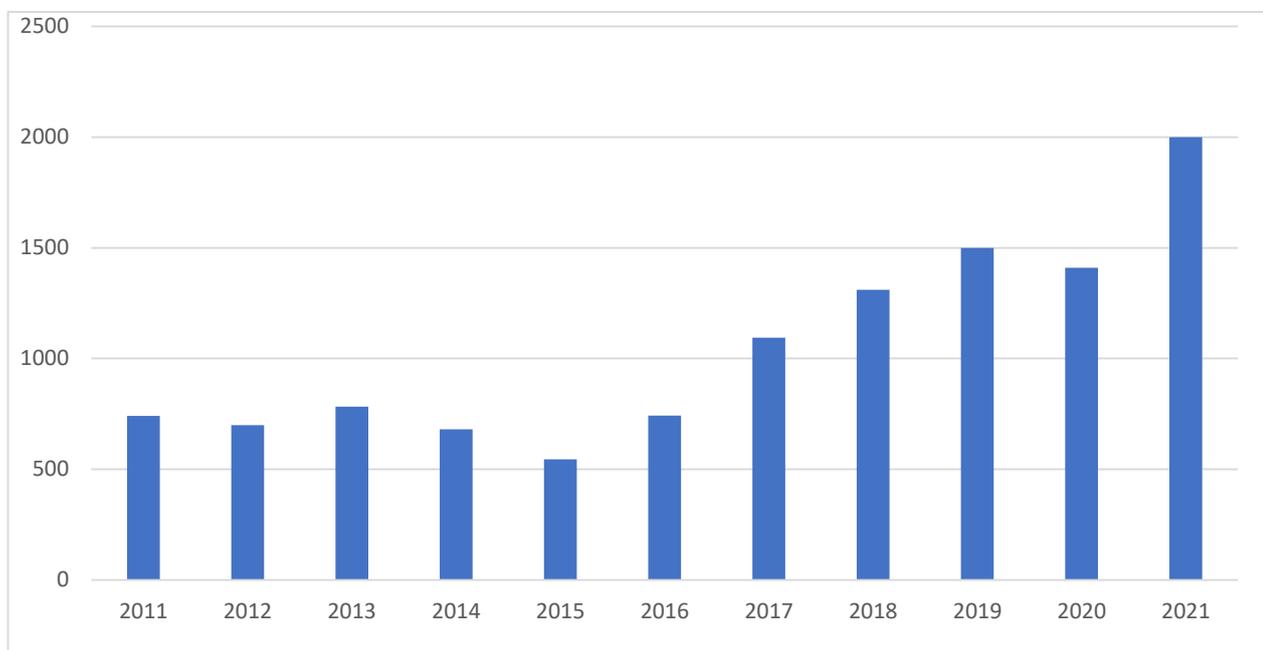


Рисунок 1 — Динамика нового бизнеса российских лизинговых компаний за 2011-2021 года

Примечание – Источник: составлено по [2]

Во время пандемии лизинговая отрасль доказала свою социальную значимость и во многом выполнила свою миссию по экстренной поддержке отрасли здравоохранения. По всей стране срочно требовались дорогостоящие аппараты ИВЛ и КТ, не хватало машин скорой помощи для спасения людей. А сегодня лизинг медицинского оборудования – один из наиболее бурно растущих сегментов рынка, лизинговые компании готовы финансировать приобретение российскими клиниками современной медицинской техники и участвовать в обновлении парка санитарного транспорта.

Прошедший год для лизинговых компаний выдался чрезвычайно сложным. Правительство Российской Федерации не включило лизинговые компании в список отраслей, которым разрешено работать напрямую с клиентами. Поэтому лизингодатели массово перешли на роль дистанционных консультантов, предоставляя услуги исключительно по телефону и в онлайн.

Едва наладив процесс дистанционного общения с клиентами, лизинговые компании столкнулись с новым препятствием: оказалось невозможно поставить на учёт предметы лизинга в госорганах регистрации, провести осмотр при их передаче. При этом все понимали, что основные испытания впереди: лизингополучатели из-за коронавирусных ограничений массово стали подавать ходатайства на реструктуризацию задолженности. Началась

массовая реструктуризация лизинговых портфелей, о чём свидетельствовали данные единой базы залогов «Федресурс». Масштаб недополученных платежей сказался на объёмах нового бизнеса: компаниям из-за сокращения денежных потоков пришлось пересмотреть планы по покупке новой техники и оборудования. При этом именно изменение условий договоров финансовой аренды обеспечило прирост общего лизингового портфеля. По данным агентства, по итогам года совокупный портфель компаний показал слабый прирост на 6,5%, превысив 5,2 трлн рублей. Вторым локомотивом для роста портфелей стала переоценка валютных договоров из-за ослабления курса рубля, по данным центрального банка Российской Федерации, за год он снизился на 19%. По прогнозам аналитиков, в 2022 году развитие лизингового рынка будет во многом зависеть от макроэкономических факторов. Например, от направления денежно-кредитной политики Банка России, динамики роста реального ВВП и инвестиционной активности лизингополучателей [2].

По состоянию на 31.12.2021 в реестр лизинговых организаций Республики Беларусь включено 112 субъектов. Лизинговую деятельность вправе осуществлять также банки, и с ограничением по совокупной стоимости и количеству заключаемых договоров – иные субъекты хозяйствования. По состоянию на 31.12.2021 было зарегистрировано 10 банков, осуществляющих лизинговую деятельность [3].

По субъектному составу (без учета банков) в отрасли выделяются 34 лизинговых компании, которые на протяжении анализируемого периода в совокупности выполняют около 89,1 % объема нового бизнеса отрасли и чей портфель составляет около 92,2 % объема совокупного лизингового портфеля всего рынка. Данный пул лизинговых компаний по признаку происхождения используемого капитала можно условно разделить на следующие группы.

1. Банковские лизинговые компании основным учредителем является банк или компания банковского холдинга: ООО «АСБ Лизинг», ОАО «Промагролизинг», ООО «Райффайзен-лизинг», ОАО «Агролизинг», СООО «ВТБ лизинг», ЗАО «СберЛизинг», ЗАО «Белбизнеслизинг», ООО «БНБ лизинг», ООО «БелВЭБлизинг».

В настоящее время некоторые банковские лизинговые компании либо в силу своих объемов деятельности значительного влияния на рынок не оказывают, либо вообще проявили тенденцию к сворачиванию бизнеса. Вместе с тем, при наличии соответствующего решения со стороны их учредителей банков и при условии получения соответствующего финансирования такие компании имеют серьезный потенциал по наращиванию объемов.

2. Компании с иностранными инвестициями (34 % нового бизнеса и 31 % портфеля): ООО «Риетуму Лизинг», ИООО «Микро Лизинг», СООО «Ресо-БелЛизинг», ООО «Активлизинг».

3. Иные частные компании, в том числе учрежденные физическими лицами: ООО «Внешнеэкономическая лизинговая компания», ООО «Открытая линия» и другие. Следует учитывать прослеживающуюся связь и

получаемую финансовую поддержку некоторых таких компаний от банков, не имеющих своих лизинговых компаний напрямую. В частности, ООО «Открытая линия» – Белвнешэкономбанк.

Национальный рынок лизинга представлен двумя сегментами:

- инвестиционный лизинг – предоставление предметов лизинга на условиях финансовой аренды субъектам хозяйствования Беларуси и нерезидентам для использования в предпринимательской деятельности;
- потребительский лизинг – предоставление предметов лизинга на условиях финансовой аренды физическим лицам для использования в личных целях.

Передаваемое в лизинг имущество поделено на 3 основные группы:

- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- здания и сооружения.

На рынке сформировался ряд компаний, специализирующихся именно на предметной реализации легковых автомобилей вне зависимости от субъектного состава лизинговых отношений (порядка 24 % объема нового бизнеса в 2019 году).

Наиболее активными потребителями лизинговых услуг являются субъекты хозяйствования тех отраслей экономики, которые показывают положительную динамику в своем развитии, это предприятия таких сегментов рынка как: железнодорожный и автомобильный транспорт, промышленность, торговля, предприятия дорожного и жилищно-коммунального хозяйства, сельское хозяйство, здравоохранение и др.

Перспективными пользователями услуг лизинга представляются предприятия, осуществляющие деятельность:

- в успешных и быстроразвивающихся секторах экономики, использующие новейшие достижения науки, техники и IT-технологий (резиденты Парка высоких технологий и свободных экономических зон),
- в наиболее доходных сегментах экономики: нефтегазовой, энергетической промышленности, телекоммуникаций, средств связи, информационных технологий.

Инвестиционный (классический) лизинг для юридических лиц характеризуется стабильным ростом количества реализуемых проектов (10297 в 2017 году, 14099 – в 2018 году, 16947 – в 2019 году, 18546 – в 2020 году) и высокой степенью концентрации бизнеса у лидеров рынка (порядка 49 %).

Потребительский лизинг, появившийся в 2014 году и являющийся новой отраслью лизинга, демонстрирует высокие темпы роста как в абсолютных, так и относительных величинах: объем нового бизнеса по сравнению с 2016 годом увеличился с 69 % в 2017 году, 43 % – в 2018 году, 27 % по итогам 2019 года, в 2020 году потребительский лизинг уменьшился на 15%, а в 2021 увеличился на 36%. Такой значительный прирост рынка потребительского лизинга во многом обусловлен реализацией посредством использования лизинга ряда предметов, ранее являвшихся объектом потребительского

микрокредитования, и в целом соответствует наметившейся тенденции роста объемов потребительского кредитования в стране [3].

Современный спрос на лизинговые услуги порождает постоянные изменения в лизинговой отрасли, в том числе усиление конкуренции, ограниченность ресурсной базы, снижение маржинальности сделок, что предъявляет новые требования к лизинговым продуктам.

Сегодня в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов лизинг рассматривается, как одна из форм привлечения финансовых ресурсов в деятельность предприятий и создания широкой перспективы в решении проблем технического перевооружения и сбыта продукции отечественного машиностроения, в том числе и на экспорт. Это объясняется тем, что в условиях быстрого развития новых видов технологий, необходимости ускорения модернизации и развития производства использование потенциальных возможностей лизинга как эффективного инвестиционного инструмента, позволяет оперативно обновлять материально-техническую базу предприятий и реализовывать передовые инвестиционные проекты.

Литература

1. Белорусский рынок лизинга, обзор 2021г. / С. В. Шиманович, А.И. Цыбулько, – Минск: УП “Энциклопедикс”, 2021.- 126с.
2. Рейтинговое агенство “Эксперт РА” [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа <https://www.raexpert.ru/> / – Дата доступа: 03.05.2022
3. Сведения о лизинговых организациях, включенных в реестр лизинговых организаций [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа <https://www.nbrb.by/finsector/leasing/register> –Дата доступа: 03.05.2022

Ильич О.А., ст. преподаватель

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях одним из важных направлений экономических преобразований является укрепление взаимодействия государства и частного бизнеса. Решить данную задачу можно при помощи механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). В мировой практике существует множество примеров эффективного взаимодействия общественного и частного секторов при реализации социально-экономических задач.

ГЧП является формализованным сотрудничеством государственных и частных структур, которое позволяет реализовать потенциал частной предпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах

экономики, с другой. Государство может финансировать инвестиционные проекты, однако его возможности ограничены. Вместе с тем, государство призвано создавать условия для стимулирования инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Таким образом, необходимо развивать институты взаимодействия государства и бизнеса, которые будут способствовать увеличению инвестиционной активности, росту конкурентоспособности экономики, развитию производственной и социальной инфраструктуры.

В зарубежных странах подчеркивается приоритетность частного сектора, поэтому используется термин «частно-государственное партнерство». В Республике Беларусь в силу институциональных и национальных особенностей главенствующая роль принадлежит государству.

Мировыми лидерами в области государственно-частного партнерства признаны США, Китай, Великобритания, Франция и Германия. Европейские страны-соседи Республики Беларусь также активно реализуют концепцию ГЧП для решения своих инфраструктурных проблем и имеют соответствующее законодательство (Закон “О государственно-частном партнерстве” (Латвия, 2009 г.), Закон “О концессиях” (Литва, 1996 г.), Закон “О государственно-частном партнерстве” (Польша, 2008 г.)). В России в 2005 году был принят Закон «О концессионных соглашениях», а в 2015 году Закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» [1, с.33].

Применение проектов ГЧП достаточно широко и разнообразно. В основном они связаны с созданием инфраструктурных объектов в различных сферах жизни общества. Наиболее успешные проекты ГЧП представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Реализация проектов ГЧП в зарубежных странах

Страны	Проекты
Великобритания	школы, госпитали, тюрьмы, оборонные объекты и дороги
Канада	энергетика, транспорт, защита окружающей среды, водные ресурсы, канализация, рекреационные объекты, информационные технологии, здравоохранение, образование
Греция	аэропорт и дороги
Ирландия	дороги и городские транспортные системы
Австралия	транспорт и системы жизнеобеспечения городов
Нидерланды	общественное жилье и системы жизнеобеспечения городов
Испания	платные дороги и системы жизнеобеспечения городов
США	проекты, объединяющие природоохранную деятельность, коммерческие интересы и жизнеобеспечение сельских населенных пунктов

Примечание – Источник: составлено по [1].

В 1991 году в Республике Беларусь сотрудничество между государством и бизнесом регулировалось Законом «Об инвестиционной деятельности в

Республике Беларусь» и Законом «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь», которые регламентировали вопросы осуществления инвестиций, в том числе в форме концессий. В 2001 года был принят Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, который установил особенности инвестиционной деятельности на основе концессий, а также заключения инвестиционных договоров между Республикой Беларусь и инвесторами для реализации отдельных инвестиционных проектов, имеющих важное для экономики страны значение. В 2009 году в целях стимулирования привлечения инвестиций в Республику Беларусь принимается Декрет Президента Республики Беларусь «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», которым предоставляется льготный правовой режим осуществления инвестиций на основе инвестиционного договора, заключаемого между Республикой Беларусь и инвестором. Привлечение инвестиций в рамках сотрудничества было нацелено в большей степени на проекты в производственных отраслях. Развитие общественной инфраструктуры осуществлялось государством, как правило, с привлечением бюджетных средств.

Принятие Закона «О государственно-частном партнерстве» в 2015 году придало импульс развитию данного института в Республике Беларусь. В законодательстве ГЧП определяется как юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров в целях объединения ресурсов и распределения рисков, осуществляемое в форме соглашения о государственно-частном партнерстве [2, с.1].

Цель создания ГЧП состоит в объединении материальных, финансовых, интеллектуальных и иных ресурсов для развития объектов инфраструктуры, а также обеспечении баланса интересов и рисков. К задачам ГЧП относятся:

- создание условий для устойчивого социально-экономического развития и национальной безопасности Республики Беларусь;
- повышение уровня жизни и занятости населения;
- повышение эффективности использования имущества;
- развитие инновационной деятельности, наукоемких производств, повышение технического уровня производства, совершенствование технологических процессов;
- развитие объектов инфраструктуры.

Основными предпосылками развития ГЧП в Республике Беларусь являются:

- высокий износ инфраструктурных объектов;
- ограниченные возможности бюджета для финансирования проектов;
- необходимость повышения эффективности управления объектами инфраструктуры [2, с.2].

К потенциальным сферам применения ГЧП в Республике Беларусь можно отнести: дорожная и транспортная деятельность, коммунальное хозяйство и коммунальные услуги, здравоохранение, социальное обслуживание,

образование, культура, физическая культура, спорт, туризм, электросвязь, энергетика, переработка (транспортировка, хранение, поставка) нефти и газа, агропромышленное производство, оборона и правоохранительная деятельность, научная и научно-техническая деятельность.

В Беларуси создан Центр государственно-частного партнерства, который входит в структуру Национального агентства инвестиций и приватизации. Кроме того, функционирует Межведомственный инфраструктурный координационный совет, в который вошли представители министерств, финансовых институтов, исполкомов, общественных организаций, бизнес-структур. Разработана Национальная инфраструктурная стратегия на 2017-2030 годы, которая отражает потребности в инвестициях, базовые инфраструктурные проекты, а также финансовые возможности бюджета для их обеспечения [3, с.5].

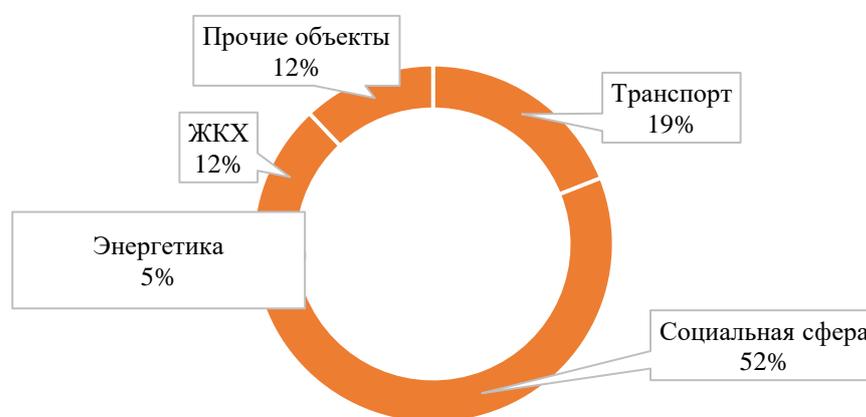


Рисунок 1 - Доля проектов по типам инфраструктуры
Примечание – Источник: составлен по [3, с.31].

Реализация инфраструктурных проектов в Республике Беларусь может осуществляться за счет бюджетных средств (частично либо полностью), а также за счет средств инвесторов. Привлечение инвесторов к проектам ГЧП в соответствии с законодательством может осуществляться с применением одного из следующих механизмов:

- соглашение о ГЧП;
- инвестиционный договор;
- концессионный договор;
- договор на право проектирования и строительства.

На сегодняшний день ГЧП пока не привело к реализованным инвестиционным проектам. Так, например, проект по реконструкции автомобильной дороги М–10 находится в ожидании принятия решения о проведении конкурса по выбору частного партнера. Проект по строительству детских дошкольных учреждений в регионах Минской области находится на стадии поиска средств для подготовки технико-экономического обоснования.

Похожая ситуация наблюдается по другими проектами. Причин этому множество, поэтому следует рассмотреть основные из них.

ГЧП достаточно сложно интегрировать в существующую институциональную систему, которая сама по себе требует совершенствования. Эффективность внедрения новых институтов зависит от уровня развития банковской системы, фондового рынка, страхования, стабильности нормативно-правовой среды и т.д. Эти институты снижают риски, минимизируют транзакционные издержки и обеспечивают эффективное распределение ресурсов. Поэтому возникают институциональные разрывы, связанные с недостаточной комплементарностью новых и имеющихся институтов, а также из-за несоответствия нового института и общего состояния институциональной среды [4, с.21].

Проблемы ГЧП связаны с несовершенством законодательства, остающихся правовых барьеров и сложности процедур. Кроме того, остается проблема защиты права собственности и рисков инвесторов, несмотря на то, что в законе о ГЧП есть нормы о стабильности условий договоров с инвестором. Поэтому необходимо совершенствовать не только правовую базу по ГЧП, но и по развитию бизнеса и предпринимательской среды в целом.

Дальнейшее развитие института ГЧП должно предусматривать:

- расширение гарантий частного партнера;
- внедрение новых механизмов ГЧП (инфраструктурные проекты, как правило, предусматривают схему BOT (Build — Operate — Transfer));
- упрощение процедуры конкурса с учетом с международной практики. Так, например, необходимо установить возможность передачи частному партнеру во владение, пользование (в том числе безвозмездное) объектов инфраструктуры, а также расширить число потенциальных участников.
- увеличение числа квалифицированных специалистов в сфере ГЧП;
- расширение сферы его применения. Например, включение информационной и коммуникационной сферы.

Особое внимание следует уделить проблеме финансирования проектов ГЧП. В современных условиях, как видно из таблицы, наблюдается тенденция к снижению выделения средств из бюджета на инвестиционные программы. Собственные средства организаций имеют наибольший удельный вес, как источник инвестиций, что могло бы найти применение в сфере ГЧП. Тем не менее, отсутствие необходимых гарантий, сложная процедура участия и значительные инвестиции, которых требуют инфраструктурные проекты, тормозят этот процесс. Поэтому необходимо совершенствовать институциональную среду, развивать иные источники финансирования, максимально используя возможности банковского сектора экономики.

Консолидация усилий государства, банков и частного бизнеса для решения вопросов, связанных с финансированием проектов ГЧП, существенно уменьшит нагрузку на бюджет за счет привлечения банковских средств. Для этого необходимо создать стабильный и эффективный

финансовый сектор, способный аккумулировать значительные средства, которые в последствии трансформируются в инвестиции. Поэтому важное место в этом процессе должно отводиться банку, как участнику экономических отношений и субъекту финансовых отношений.

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (%)

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100
в том числе за счет:					
бюджетных средств	24,9	21,4	20,3	19,9	18,3
собственных средств организаций	38,5	40,1	40,6	42,5	44,4
средств населения	11,9	11,7	10,4	11,3	12,3
средств иностранных инвесторов	5,0	4,5	5,2	3,3	2,9
кредитов банков и заемных средств других организаций	14,1	15,1	1,3	14,7	14,0
прочих источников	5,6	7,2	9,0	8,3	8,1

Примечание – Источник: составлено по [5].

В международной практике широко используется банковское кредитование проектов ГЧП. В Республике Беларусь кредитование экономически невыгодно из-за высоких процентных ставок и относительно короткого периода кредитования. Поэтому необходимо внедрить систему кредитования, адаптируемую именно под особенности проектов ГЧП, к которым можно отнести:

- длительный характер соглашения (более 10 лет);
- специфические формы финансирования, распределения ответственности и рисков партнеров.

На сегодняшний день банки предлагают проектное финансирование, но оно не интегрировано в механизм государственно-частного партнерства. Следует также отметить форфейтинг, как еще один механизм, который активно применяется на развивающихся рынках для финансирования проектов ГЧП. Сущность форфейтинга состоит в том, что частный подрядчик продает свои финансовые обязательства перед банком при отсутствии возражений государственного партнера проекта. Особенностью проектного финансирования является выдача кредита частной проектной компании, при которой банк ориентируется не на финансовое положение организации, а на величину денежных потоков, потенциально генерируемых проектом, под который выдается кредит. [1, с.41].

В условиях недостатка финансирования целесообразно использовать средства коммерческих банков и включить их в состав участников ГЧП, что позволит снизить риски недофинансирования, перерасхода сметы проекта, нецелевого использования и других рисков. Именно контроль над этими рисками является одной из приоритетных функций банков при инвестиционном кредитовании или проектом финансировании. Поэтому такое взаимодействие можно рассматривать как наиболее перспективный

вариант развития отношений государства, бизнеса и банков, когда банк может выступать в качестве участника проектной компании или старшего кредитора.

Таким образом, необходимо налаживать плодотворное сотрудничество между государством, частным бизнесом и банками, совершенствовать финансовые формы, методы и инструменты реализации такого партнерства. Важной также является проблема установления баланса интересов участников, что позволит решить многие проблемы социально-экономического развития общества. ГЧП имеет большой потенциал для повышения эффективности экономики. Поэтому необходимо усовершенствовать имеющиеся подходы к реализации ГЧП, что придаст дополнительный стимул для развития инвестиционной деятельности.

Литература

1. Дадеркина, Е.А. Финансирование проектов государственно-частного партнерства / Е.А. Дадеркина // Банковский вестник. – 2013. – №1. – с.33-41.
2. Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» от 30 декабря 2015 г. № 345-3// Национальный правовой портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 19.10.2019
3. Национальная инфраструктурная стратегия // Официальный сайт Министерства экономики республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by>. – Дата доступа: 10.10.2019
4. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5 – 27.
5. Инвестиции в основной капитал // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/ecostat/Pages/investments.aspx. – Дата доступа: 15.06.2022.

Кавецкая В.Р., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ФАКТОРЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление прибылью зависит как от использования действующих факторов, так и от их последствий, зеркальным отображением которых является изменение информации на параметрическом уровне. Наиболее успешно контролировать использование резервов и предупреждать

негативное воздействие факторов удастся при внедрении концепции управления на основе «центров финансовой ответственности», т.е. структурных подразделений, руководителям которых делегируют полномочия по самостоятельному принятию управленческих решений и устанавливают полную ответственность за выполнение целевых показателей, в т.ч. и по прибыли.

Рентабельность – это величина, показывающая, сколько денег вложено в производство или продажу товаров (услуг) и сколько прибыли получено. Она вычисляется в процентах или в числовом выражении. Рентабельность определяется в виде коэффициент: чем он выше, тем рентабельнее компания или проект. В основе построения показателей рентабельности лежит отношение прибыли или к затраченным средствам на производство продукции, или выручки от реализации, или другим активам предприятия. Показатели рентабельности могут быть рассчитаны как коэффициенты, и тогда они представлены в виде десятичной дроби, или как показателей, представленные в процентах.

Нормативного значения для коэффициентов рентабельности не существует, но есть общее правило: величина рентабельности должна быть на таком уровне, чтобы обеспечивалась ликвидность предприятия. Ликвидность – это способность предприятия в любой момент рассчитаться по долговым обязательствам. Чем больше активов у компании (деньги, техника, здания, строения), тем больше её ликвидность.

Планируя коэффициенты рентабельности, предприятию всегда требуется решать, что на данном этапе важнее: рентабельность или ликвидность.

Причины для расчета рентабельности:

- возможность прогноза прибыли;
- сравнение показателей с конкурентами;
- это база для обоснования инвестиций;
- вариант определения рыночной стоимости компании.

Рентабельность товаров, продукции – значимый показатель для компании, работающей над выпуском товаров. Она неразрывно связана с рентабельностью продаж. Однако есть и отличия: в данном случае прибыль соотносится не с выручкой, а с себестоимостью изготовленного товара. Расчет рентабельности можно выполнять и по всей массе товаров, и по их видам. Он может быть выполнен по 4 разным формулам, разница в которых связана с прибылью (чистая или от продаж) и себестоимостью (полная или производственная).

Существуют различные показатели рентабельности, характеризующие ту или иную сторону деятельности предприятия. В настоящее время она исчисляется, как правило, по чистой прибыли или прибыли до налогообложения предприятия [1, с.174]:

1. Рентабельность продаж рассчитывается, как отношение прибыли к выручке, формула (1):

$$R_{\text{прод}} = \Pi / В \times 100\%, \quad (1)$$

где Π – прибыль;
 $В$ – выручка.

Рентабельность продаж является одним из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия, характеризую его деловую активность. Рентабельность продаж (реализации) показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Традиционно данный показатель рассчитывается либо по прибыли от реализации продукции, либо по чистой прибыли [2, с.7].

Рентабельность производства. Собственник компании заинтересован в прибыли. Однако она не настолько информативна, как этого бы хотелось. Наиболее эффективным показателем является рентабельность. Она позволяет понять, как эта прибыль была получена.

2. Рентабельность производства рассчитывается по следующей формуле (2):

$$R_{\text{произв}} = \Pi / (\text{Цс} + \text{Цо}) \times 100\%, \quad (2)$$

где Π – прибыль;
 Цс – стоимость основных фондов компании;
 Цо – стоимость оборотных активов с учетом амортизации и износа.

3. Рентабельность экономическая (активов) рассчитывается по формуле (3):

$$R_{\text{эк}} = \text{Ппн} / А \times 100\%, \quad (3)$$

где Ппн – чистая прибыль после налогообложения;
 $А$ – активы предприятия.

Характеризует экономическую рентабельность всего используемого на предприятии капитала, т.е. суммы собственных и заемных средств, отдачу, которая приходится на рубль активов.

4. Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле (4):

$$R_{\text{ск}} = \text{Ппн} / \text{СК} \times 100\%, \quad (4)$$

где СК – величина собственного капитала предприятия.

Характеризует эффективность собственного капитала предприятия, насколько успешно он используется. Увеличение этого показателя соответствует цели роста прибыли предприятия.

5. Рентабельность продукции рассчитывается по формуле (5):

$$R_{п} = \text{Ппн} / C \times 100\%, \quad (5)$$

где C – себестоимость продукции.

Характеризует прибыльность затрат, используется при внутрихозяйственных аналитических расчетах, контроле за прибыльностью (убыточностью) производства продукции.

Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предприятия разнонаправленно: одни – положительно, другие – отрицательно.

Все факторы можно разделить на основные, оказывающие наибольшее влияние на сумму и уровень прибыли, и на второстепенные.

Учитывая, что организация является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, то наиболее важным представляется деление их на внешние и внутренние. Внутренние факторы – факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют стороны работы коллектива. Внешние факторы – факторы, не зависящие от деятельности самого предприятия. Однако они могут оказывать существенное влияние на прибыль.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на внепроизводственные и производственные. К внепроизводственным факторам относят: организация реализации продукции, снабжение товарно-материальными ценностями, организация экономической и финансовой работы, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта работников предприятия. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли, – это средства труда, предметы труда и сам труд.

К основным внешним факторам, влияющим на прибыль предприятия, можно отнести:

- емкость рынка. От емкости рынка зависит розничный товарооборот торгового предприятия. Чем больше емкость рынка, тем больше возможности предприятия по получению прибыли;

- развитие конкуренции. Оно оказывает отрицательное влияние на сумму и уровень прибыли, т.к. оно приводит к усреднению нормы прибыли. Конкурентная борьба требует определенных расходов, снижающих получаемую сумму прибыли;

 - степень политической стабильности;

 - состояние экономики государства;

 - государственное регулирование экономики;

 - налоговая политика государства, которая является сильнейшим экономическим рычагом, регулирующим взаимоотношения товаропроизводителей и государства;

 - демографическая ситуация в стране;

- конъюнктура рынка;
- темпы инфляции;
- ставка процента за кредит;
- перебои в материально-техническом снабжении, несвоевременная подача транспорта под отгрузку готовой продукции и др.

К внутренним факторам, влияющим на прибыль предприятия, можно отнести:

- объем производства и реализации продукции;
- эффективность использования основных фондов – использование изношенных основных фондов, морально устаревшего оборудования не позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе;

- установленная отпускная цена;
- уровень издержек обращения – за счет снижения расходов предприятия можно увеличить сумму получаемой прибыли. Осуществление режима экономии позволяет снижать текущие затраты предприятия.

- структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли.

- себестоимость продукции, работ, услуг;
- фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников – чем выше оснащенность работников современным оборудованием, тем выше их производительность труда;

- производительность труда работников предприятия;
- наличие собственных оборотных средств – чем большей суммой оборотных средств располагает предприятие, тем большую массу прибыли оно получает в результате одного их оборота;

- организация работы по взысканию дебиторской задолженности – своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно – увеличению прибыли;

- скорость оборачиваемости продукции;
- деловая репутация предприятия – представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность.

По каждому из этих двух групп выделяются следующие виды факторов, влияющим на прибыль предприятия, можно отнести:

- 1) экстенсивные факторы;
- 2) интенсивные факторы.

К *экстенсивным* относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.).

К *интенсивным* относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

Внешние и внутренние факторы тесно связаны между собой. Но внутренние факторы напрямую зависят от организации работы самого предприятия.

Таким образом, можно сказать, что изменение суммы прибыли во времени происходит под воздействием множества перечисленных факторов. Вышеизложенная классификация факторов имеет важное значение, т.к. с помощью такой классификации у предприятия есть возможность найти резервы увеличения прибыли рисунок 1 [3, с.81].



Рисунок 1 – Резервы увеличения прибыли от реализации продукции
Примечание – Источник: [3, с.81].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно определить следующие положения:

1. В основе построения показателей рентабельности лежит отношение прибыли или к затраченным средствам на производство продукции, или выручки от реализации, или другим активам предприятия. Показатели рентабельности могут быть рассчитаны как коэффициенты, и тогда они представлены в виде десятичной дроби, или как показателей, представленные в процентах.

2. Предприятия, торгующие своей продукцией, не могут работать изолированно. Они постоянно находятся во взаимоотношениях внешней средой; покупателями, производителями и продавцами товаров, общественными организациями и государственными учреждениями. Совокупность этих отношений непосредственным образом влияет на сумму прибыли, рентабельность деятельности

3. Оценка показателей рентабельности дает представление о том, насколько эффективно предприятие осуществляет свою деятельность, контролирует расходы на производство и реализацию продукции, и какую

чистую прибыль при этом получает. Нормативного значения для коэффициентов рентабельности не существует, но есть общее правило: величина рентабельности должна быть на таком уровне, чтобы обеспечивалась ликвидность предприятия.

Таким образом, прибыль – объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль – реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

4. Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки. Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

Литература

1. Адаменкова, С. И. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия: учеб. - метод. пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – 2-е изд. – Минск: Регистр, 2015. – 381 с.

2. Бычкова, С.М. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 21. – С. 13-23.

3. Бадмаева, Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ/ Д. Г. Бадмаев // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 1. – С. 56-62.

Корсакова М. М., студентка
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

К финансовым результатам деятельности организации относятся показатели прибыли, отражающие особенности ее хозяйственной деятельности и присутствующие в финансовой отчетности, уровень рентабельности. Основными показателями прибыли являются валовая

прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль по текущей деятельности, прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, нераспределенная прибыль. К основным показателям рентабельности относятся: рентабельность продаж организации, определяемая по прибыли от реализации продукции; рентабельность реализованной продукции; рентабельность производства (капитала) организации, определяемая по чистой прибыли к среднегодовой величине активов. Для анализа финансового результата деятельности организации проводится факторный анализ, для определения влияния факторов, повлиявших на изменение прибыли.

Необходимо отметить и важность налогообложения прибыли, от которого зависит финансовое состояние организации. Как отмечает автор научных статей по данной тематике Мельникова Н.А., «весьма прогрессивным является введение переноса убытков на будущие периоды, что поможет организациям поддержать свое финансовое состояние на этапе становления бизнеса или при внедрении инноваций, реорганизации бизнеса, завоевании новых рынков сбыта, что на первоначальном этапе может привести к убыткам» [5, с.77-81].

Показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени надежности и финансового благополучия организации, как партнера и как участника реального сектора экономики. Оценка и изучение формирования прибыли организации позволяет выявить резервы повышения эффективности его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

В данной статье проанализированы финансовые результаты деятельности ОАО «Світанак», г. Жодино. Оно является крупнейшим предприятием трикотажной отрасли легкой промышленности Республики Беларусь. Оно входит в состав Белорусского государственного концерна по производству и реализации товаров легкой промышленности «Беллегпром». ОАО «Світанак» производит и реализует ежемесячно около 620 тыс. трикотажных изделий на сумму порядка 6 млн. рублей. В качестве основного сырья используется пряжа из хлопка. Организация производит бельё (более 70%) и верхний трикотаж для женщин, мужчин, детей и подростков.

Формирование прибыли в организации происходит последовательно с учетом полученной выручки от продаж и прочих доходов от осуществления хозяйственной деятельности организации путем уменьшения величины полученных доходов на величину понесенных организацией расходов.

Анализ деятельности ОАО «Світанак» свидетельствует в целом об улучшении экономического состояния предприятия в 2021 году по сравнению с 2020 годом. Среди положительных тенденций можно также отметить рост эффективности использования трудовых ресурсов и экономию фонда оплаты труда. Анализ прибыли предприятия показал положительную динамику прибыли ОАО «Світанак» в 2021 году по сравнению с 2020 годом, сумма которой как по основной и текущей деятельности, так и в целом по чистой

прибыли выросла. При этом сравнивая показатели прибыли предприятия в 2021 году по сравнению с 2017 годом, можно отметить отрицательную тенденцию. В целом можно отметить, что по итогам работы за 2021 год предприятие смогло существенно нарастить объемы производства и реализации продукции, а также повысило эффективность управления финансово-хозяйственной деятельностью, что в целом обеспечило для предприятия увеличение прибыли.

- валовая прибыль на протяжении анализируемого периода имела тенденцию к увеличению, с 14821 тыс. рублей в 2019 году до 21716 тыс. рублей, в 2021 году;

- если рассматривать прибыль от реализации продукции, то она увеличилась с 576 тыс. рублей в 2019 году до 5498 тыс. рублей в 2021 году;

- прибыль по текущей деятельности снизилась с 5835 тыс. рублей в 2019 году до 1996 тыс. рублей в 2020 году, но в 2021 году увеличилась до 4418 тыс. рублей. По инвестиционной и финансовой деятельности ОАО «Світанак» несет убытки, в связи с курсовыми разницеми;

- величина чистой прибыли в 2021 году составила 277 тыс. рублей, что больше чем в 2020 году - 58 тыс. рублей, но меньше чем в 2019 году – 3827 тыс. рублей.

Выручка ОАО «Світанак» за последние 5 лет выросла на 8,34%. При этом за последние 2 года рост показателя составил 19,18%. Себестоимость реализованной продукции также выросла в 2021 году по сравнению с 2020 годом на 16%, однако по сравнению с 2017 годом данный показатель сократился на 5,61%. Превышение темпов роста выручки над темпами роста себестоимости реализованной продукции обусловило увеличение валовой прибыли предприятия на 50,5% в 2021 году по сравнению с 2017 годом и на 25,71% по сравнению с 2020 годом. Убыток от инвестиционной и финансовой деятельности вырос в 2021 году по сравнению с 2017 годом на 151,32% и по сравнению с 2020 годом на 145,47%. Рост показателей прибыли в 2021 году по сравнению с 2020 годом, несмотря на увеличение убытка от инвестиционной и финансовой деятельности, обусловил увеличение чистой прибыли предприятия на 377,59%. Однако в сравнении с 2017 годом данный показатель сократился в 2021 году на 90,35%.

При проведении факторного анализа выявлено, что наибольшее влияние на формирование и увеличение прибыли от реализации в деятельности ОАО «Світанак» оказывают рост выручки от реализации и снижение себестоимости реализованных продукции, товаров, работ и услуг.

Анализ рентабельности работы предприятия показал, что в целом предприятие осуществляло рентабельную работу, обусловленную приростом объемов производства и реализации продукции предприятия в 2021 году, что смогло обеспечить существенное повышение рентабельности работы до показателей, являющихся наибольшими за анализируемый период, то есть с учетом роста прибыли в этот же период можно говорить в целом об улучшении финансовых результатов деятельности ОАО «Світанак».

Так, рентабельность продаж выросла в 2021 году по сравнению с 2017 годом на 5,49 п. п. и по сравнению с 2020 годом на 1,28 п. п., что было обусловлено превышением темпов роста прибыли от реализации над темпами роста выручки от реализации продукции предприятия. Рентабельность реализованной продукции также выросла в 2021 году на 6,22 п. п. по сравнению с 2017 годом и на 1,46 п. п. по сравнению с 2020 годом, что обусловлено превышением темпов роста прибыли от реализации продукции над темпами роста полной себестоимости предприятия. Рентабельность производства снизилась в 2021 году на 3,3 п. п. по сравнению с 2017 годом и увеличилась на 0,21 п. п. по сравнению с 2020 годом, что обусловлено снижением темпов роста чистой прибыли над темпами роста среднегодовых активов предприятия. Рентабельность текущей деятельности сократилась в 2021 году по сравнению с 2017 годом на 1,99 п. п. и выросла по сравнению с 2020 годом на 2,9 п. п., что было обусловлено превышением темпов роста прибыли от текущей деятельности над темпами роста полной себестоимости.

Ключевыми факторами роста прибыли ОАО «Світанак» являются: обеспечение роста выпуска и реализации продукции, а также оптимизация и снижение производственной себестоимости.

В качестве мероприятия по повышению прибыли и рентабельности деятельности предприятия можно предложить повышение объема выпуска продукции за счет приобретения нового современного оборудования в лизинг, повышение выручки организации посредством организации качественной рекламной кампании, увеличение выручки за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности посредством факторинга, а также снижение себестоимости реализации продукции посредством экономии затрат на химические материалы, топливо и электроэнергию, а также трудовых затрат предприятия.

Изменения финансовых результатов за счет приобретения современного оборудования в лизинг: прибыль предприятия вырастет на 379,43 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 0,51 п. п., рентабельность продукции – на 0,84 п. п. и рентабельность производства – на 0,38 п. п.

За счет проведения рекламной кампании в Интернете и на радио, прибыль предприятия вырастет на 20,36 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 0,02 п. п., рентабельность продукции – на 0,05 п. п. и рентабельность производства – на 0,02 п. п.

Эффект от внедрения концентрированных химикатов с учетом транспортных и таможенных расходов: прибыль вырастет на 466,94 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 0,74 п. п., рентабельность продукции – на 1,30 п. п. и рентабельность производства – на 0,46 п. п.

За счет внедрения в эксплуатацию энергосберегающего устройства, прибыль предприятия вырастет на 27,24 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 0,04 п. п., рентабельность продукции – на 0,08 п. п. и рентабельность производства – на 0,03 п. п.

После внедрения программы 1С-Битрикс 24, прибыль предприятия вырастет на 14,31 тыс. руб., за счет снижения управленческих расходов на 14,31 тыс. руб. рентабельность продаж увеличится на 0,02 п. п., рентабельность продукции – на 0,04 п. п. и рентабельность производства – на 0,02 п. п.

За счет использования факторинга, прибыль предприятия вырастет на 646,36 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 0,57 п. п., рентабельность продукции – на 0,88 п. п. и рентабельность производства – на 0,64 п. п.

В результате внедрения предложенных мероприятий прибыль предприятия вырастет на 1554,64 тыс. руб., рентабельность продаж увеличится на 1,84 п. п., рентабельность продукции – на 2,92 п. п. и рентабельность производства – на 1,52 п. п., что говорит об экономической целесообразности внедрения данных мероприятий.

Литература

1. Герасимова, Е. А. К вопросу анализа доходов и расходов и оценке качества финансового результата организации / Е. А. Герасимова // Научный вектор Балкан. – 2020. – № 3. – С. 79-81.
2. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для вузов / Т. И. Григорьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 486 с.
3. Денисова, А. Ю. Сущность прибыли предприятия и пути ее увеличения / А. Ю. Денисова // Трибуна ученого. – 2019. – № 6. – С. 47-49.
4. Ефимова, А. Е. Характеристика современных методик анализа финансовых результатов деятельности организации / А. Е. Ефимова // Молодые ученые – развитию Национальной технологической инициативы. – 2020. – № 1. – С. 210-212.
5. Мельникова Н.А. Эффективность налоговой политики Республики Беларусь и методы налогового регулирования / Н.А. Мельникова // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научных трудов / Ред.коллегия: М.К. Кравцов (гл.ред.). – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Вып.10.- С. 77-81.

Кульбеда Ю.Н., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ОСОБЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Малый бизнес может стать достойной опорой государства для преодоления проблем, связанных с сокращением занятости в стране, со снижением доходов бюджета и внешними шоками. Преимущество малого

бизнеса обусловлено его большей устойчивостью и манёвренностью на рынке, использованием особых режимов налогообложения, обладающих небольшой налоговой нагрузкой. С момента создания и вступления в силу Налоговый кодекс Республики Беларусь претерпевал ряд изменений, которые влияли на решения граждан об открытии своего бизнеса. Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь установлено следующий перечень налогов и сборов, которые уплачивают предприятия малого бизнеса: единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, налог при упрощенной системе налогообложения с НДС и без НДС, подоходный налог с физических лиц.

В данной статье рассмотрим особенности исчисления единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц, налога при упрощенной системе налогообложения (далее – УСН).

Толчком к созданию налога при УСН стало рост количества субъектов малого предпринимательства. Однако следует начать с истории возникновения малого предпринимательства как отдельной социально-экономической категории.

Данная категория экономических субъектов возникла в СССР во второй половине 80-х годов XX века. Требовалось предпринять меры для поддержания малого бизнеса и его дальнейшего развития на государственном уровне. В 1986 году был принят в Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», суть которого заключалась в определении видов деятельности, которые признавались индивидуальной трудовой деятельностью. Например, в сфере кустарно-ремесленных промыслов допускалось изготовления: одежды, обуви, головных уборов, меховых, швейных и галантерейных изделий; пряжи, тканых материалов, вязаных и вышитых изделий; мебели, других столярных изделий и т.д. [7].

В июне 1988 года Протоколом №6 Заседания Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР был введен упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий.

Законом СССР «О предприятиях в СССР» были установлены виды предприятий, которые могли действовать на территории страны: основанные на собственности советских граждан - индивидуальное, семейное предприятия; основанные на коллективной собственности - коллективное предприятие; производственный кооператив, предприятие, принадлежащее кооперативу; предприятие, созданное в форме акционерного общества и иного хозяйственного общества или товарищества либо принадлежащее такому обществу или товариществу; предприятие общественной организации; предприятие религиозной организации; основанные на государственной собственности - государственное союзное предприятие; государственное республиканское предприятие (союзной республики); государственное предприятие автономной республики, автономной области, автономного округа; государственное коммунальное предприятие [6].

Основные нормативные документы для государственной регистрации малых предприятий определены Постановлением Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Также были конкретизированы налоговые льготы для малого бизнеса: так, вновь создаваемые малые предприятия, кроме кооперативов, освобождаются от платежей в бюджет из прибыли (дохода), а также определен льготный порядок амортизации. В результате данного постановления в начале 1990 года в СССР насчитывалось около 200 тысяч малых предприятий, в которых было занято 4,9 миллиона человек [22].

Появление же упрощенного режима налогообложения произошло после распада СССР. В последующем его стали применять страны-участницы Единого экономического пространства: Беларусь, Казахстан, Россия, Армения и Киргизия. Однако, первой ее стала применять Российская Федерация. Существование данного налога в России было определено Федеральным законом от 29.12.1995 № 222 ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения (УСН), учета и отчетности для субъектов малого бизнеса». Однако широкого распространения данный специальный налоговый режим не получил, в связи с существованием ряда недостатков, поэтому был принят Федеральный закон от 24.07.2002 № 104 ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» согласно которому в части второй Налоговый Кодекс Российской Федерации была установлена глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения», которой была усовершенствована и заменена упрощенная система налогообложения, учета и отчетности.

Закон Республики Беларусь от 31 декабря 1997 г. №121-3 «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» является первым, определившим существование данного налога в республике. В 2007 году был принят Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. №119 «Об упрощенной системе налогообложения», который положил начало формированию упрощенной системе налогообложения в Республике Беларусь.

На протяжении всего периода формирования налога при УСН изменению подвергались критерии лимитов валовой выручки для перехода и применения УСН. Изначально Законом от 31 декабря 1997 г. №121-3 было установлено, что УСН имеют право применять предприятия и предприниматели со среднемесячной численностью работников до 15 человек, с ежеквартальной выручкой от реализации товаров (работ, услуг) не превышающей размера 5000 базовых величин. Первые изменения были применены в 2003 году. Закон от 4 января 2003 г. № 183-3 постановил, что применять УСН станет возможным при соблюдении выше перечисленных критериев, за исключением валовой выручки от реализации товаров (работ, услуг), которая теперь не должна превышать размеры 5000 минимальных заработных плат. Далее был принят

Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. №119 «Об упрощенной системе налогообложения», который установил следующие критерии применения УСН: для организаций списочная численность работников не должна превышать 100 человек, для ИП – размер валовой выручки составляет не более 2625 млн. рублей.

Изменялась за данный период и ставка налога при УСН. Изначально она была установлена в размере 10% от валовой выручки (валового дохода). В 2007 году произошли существенные изменения, которые установили ставку в следующих размерах:

- 8% - для организаций и ИП, не уплачивающих НДС
- 6% - для организаций и ИП, уплачивающих НДС
- 3% - для организаций и ИП в отношении выручки от реализации товаров за пределы Республики Беларусь
- 15% - для организаций и ИП, использующих в качестве налоговой базы валовый доход

Дальнейшее изменение ставки налога при УСН произошло в 2012 году: для плательщиков УСН с уплатой НДС установлена ставка в 5%, без уплаты НДС – 7%, для организаций и ИП в отношении выручки от реализации товаров за пределы Республики Беларусь – 2% (данная ставка в 2014 году была отменена).

В 2013 году были установлены следующие значения ставки налога при УСН, которые используются и в настоящее время:

- 5% - для организаций и ИП, не являющихся плательщиками НДС;
- 3% - для организаций и ИП, являющихся плательщиками НДС [12].

Рассмотрим дальнейшие изменения в статье 34 Налогового кодекса Республики Беларусь по налогу при УСН, в современный период развития национальной налоговой системы.

Плательщиками налога при УСН могут быть организации, индивидуальные предприниматели (далее – ИП), нотариусы и адвокаты. Однако действуют определенные ограничения, которые не позволяют применять УСН. Так, например, согласно статье 323 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК РБ) организации и ИП не вправе применять УСН в случае производства подакцизных товаров, реализации ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов, и драгоценных камней, реализации имущественных прав на средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг (фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания и другое) и др.

УСН удобна для ИП, так как она заменяет уплату таких налогов как подоходный налог с физических лиц, НДС, налог на недвижимость, экологический налог и сбор с изготовителей.

Следует отметить, что НДС является косвенным налогом, который включается в итоговую стоимость товара или услуги. Хотя он перечисляется в бюджет страны продавцом, его фактически оплачивает покупатель. В

Республике Беларусь плательщиком НДС признаются юридически лица (организации), ИП, доверительные управляющие и в некоторых случаях физические лица. Налоговым периодом является год, отчетным - квартал или месяц. Основными объектами налогообложения считаются обороты по реализации товаров и услуг или имущественных прав. При этом с 2019 года плательщик, который официально признан банкротом, не является плательщиком НДС по объектам своих товаров и услуг. Говоря об освобождении от уплаты НДС, то с течением лет этот список постоянно изменяется. Таким образом, например, на данный момент не облагаются НДС:

- операции с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами (операции, проводимые на рынке Форекс);

- курсовые разницы и суммовые разницы, возникающие в случаях, когда валюта обязательства и платежа отличаются (момент фактической реализации предшествовал дате определения обязательства);

- работы по технической инвентаризации ранее незарегистрированных зданий и строений, землеустроительные работы, связанные с этими строениями, услуги по осуществлению функций государственных заказчиков в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

- безвозмездное оказание услуг или передача товаров бюджетным медицинским учреждениям, образовательным или спортивным организациям;

- передача профсоюзным организациям товаров или услуг, которые были приобретены на средства отчислений нанимателя. Это одни из основных изменений, касающихся освобождения от уплаты НДС [13].

Однако, помимо расширения списка работ и услуг, освобождающихся от НДС, так же увеличен список товаров и услуг, которые стали признаваться объектами обложения данного налога. Например, новыми объектами исчисления НДС были признаны обороты по передаче абонентом субабонентам всех видов энергии, газа, воды, полученных им. Для иностранных организаций перечень работ и услуг, которые при реализации на территории Беларуси признаются осуществляющими строительную деятельность, облагаемую НДС, был дополнен работами по монтажу. Также теперь требуется исчислять НДС при приобретении у иностранцев услуг, с помощью которых осуществляется поиск и (или) предоставляется белорусским заказчикам информация о потенциальных покупателях и т.д.

Определим отдельные особенности уплаты НДС для ИП. Для ИП ежегодно индексируются суммы, получаемые от реализации товаров и услуг, которые обязуют ИП уплачивать НДС. Ниже приведена таблица 1, которая отражает данные изменения в период с 2019 по 2021 годы. Данные критерии применяются в том случае, если выручка, полученная от коммерческих организаций (за исключением акционерных обществ), участником, собственником имущества которых является ИП, нарастающим итогом превысит приведенные в таблице 1 значения.

В системе взимания НДС изменения коснулись периода действия отсрочки «ввозного» НДС: в период с 2017 по 2018 года срок отсрочки

составлял 60 календарных дней, в 2019 году он был сокращен до 30 дней, с 2020 года и по настоящее время отсрочка вычета «ввозного» НДС отсутствует.

Таблица 1 –Размер по валовой выручке за 2019-2021 гг.

Плательщик	Размер валовой выручки, бел. руб.		
	2019	2020	2021
ИП	420000	441000	465255

Примечание – Источник: составлено на основе данных Налогового кодекса Республики Беларусь за 2019-2021 гг. [5, 18, 19].

Осуществление налоговых вычетов стало возможным только при предоставлении электронной счет-фактуры (далее – ЭСЧФ). Срок их предоставления были сдвинуты с 5 на 10 число месяца, следующего за месяцем выпуска товаров, ввезенных из дальнего рубежа. До 20 числа месяца, следующего за отчетным, продлены сроки предоставления ЭСЧФ по ввозу товаров у иностранных организаций, не состоящих на учете в Республике Беларусь. Стало необязательным предоставление ЭСЧФ, когда освобождены от НДС обороты по импорту товаров, безвозмездной передаче товаров и производству продукции растениеводства и животноводства.

Согласно НК РБ установлены следующие ставки НДС: 0%, 10% 20%, 25%. Ставки 0% и 10% являются льготными, основная ставка для большинства товаров, услуг, имущественных прав – 20%.

Ставка НДС в 0% применяется относительно экспорта транспортных услуг, товаров и услуг для стран ЕАЭС, услуг по переоборудованию воздушных судов или железнодорожных составов для иностранных предприятий и т.д. Ставка НДС в 10% используется по реализации некоторой сельскохозяйственной и животноводческой продукции, а также некоторых товаров для детей из перечня, утвержденного Президентом Республики Беларусь, как по их ввозу, производству и реализации на территории страны. Для услуг электросвязи применяется ставка НДС в 25%. Для всех остальных случаев предусмотрена ставка НДС в размере 20%.

Если говорить об изменениях в ставках НДС, то, например, ставка 0% сохраняется на работы по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, зарегистрированных в иностранных государствах (действует с 01.01.2015). В 2019 же году были отменены ставки 9,09% и 16,67%. Некоторые товары были полностью освобождены от уплаты НДС: услуги в области организации похорон, туристические услуги, работы по ведению личного подсобного хозяйства, услуги в области космической деятельности и т.д. Важным изменением 2021 года стало повышение ставки НДС с 10% до 20% в отношении отдельных позиций продовольственных товаров, товаров для детей и установка 10% ставки на лекарственные средства и медицинские изделия при их ввозе и реализации на территории Республики Беларусь, ранее данные позиция освобождались от обложения.

Таким образом, реформирования налогового законодательства по НДС в отношении малого бизнеса производится как с целью послабления некоторых критериев, таких как размер валовой выручки, при котором ИП обязуется уплачивать данный налог, список объектов, которые освобождаются от уплаты НДС, но также вводятся определенные ограничения, например, такие как расширение списка товаров (работ, услуг), которые признаются объектами для уплаты НДС. Данные действия производятся для снижения налоговой нагрузки на малый бизнес, однако таким образом, чтобы удельный вес налоговых поступлений не сильно отражался на ВВП страны.

Одним из основных режимов налогообложения предпринимательской деятельности является налог при упрощенной системе налогообложения. Более 64% предпринимателей выбирают и используют УСН.

Для упрощения понимая исчисления и привлечения плательщиков, налог при УСН практически каждый год совершенствовался. Следует начать его рассмотрение с самых очевидных изменений, а именно с критериев валовой выручки для применения и перехода на УСН, которые иллюстрирует таблицы 2 и 3.

Таблица 2 – Лимиты по валовой выручке за 2017-2021 гг.

Плательщик	Размер валовой выручки (без НДС), бел. руб.				
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Организация	1 058 400	1 270 100	1 337 415	1 404 286	1 481 522
ИП	168 900	202 700	420 000	441 000	465 255

Примечание – Источник: составлено на основе данных налогового кодекса Республики Беларусь за 2017-2021 гг. [5, 10, 16, 17, 18].

Таблица 3 – Критерии перехода на уплату налога при УСН за 2017-2021 гг.

Плательщик	Размер валовой выручки, бел. руб.				
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Организация	1 159 800	1 391 800	1 465 565	1 538 843	1 623 479
ИП	126 700	152 000	315 000	330 750	348 941

Примечание – Источник: составлено на основе данных налогового кодекса Республики Беларусь за 2017-2021 гг. [5, 10, 16, 17, 18].

Анализ данных таблиц 2 и 3 показывает, о том, что каждый год они увеличиваются, что связано, с одной стороны, с индексацией на величину ожидаемой инфляции, а, с другой стороны, для расширения возможности плательщиков для применения УСН.

Такие действия со стороны правительства позволяют организациям и ИП выбирать для них наиболее удачную и подходящую систему налогообложения.

Сам переход на УСН носит уведомительный характер, хотя ранее он являлся заявительным, сроки подачи необходимых документов составляют календарный квартал, что так же является упрощением для ИП и предприятий, так как ранее они ограничивались первым днем месяца квартала, с которого плательщик претендует на применение этой системы налогообложения.

Изменения не коснулись пункта 1 статьи 330 и пункта 2 статьи 332 НК Республики Беларусь, посвященных срокам уплаты и подаче декларации в налоговый орган. Они были определены следующим образом: платежи должны производиться не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным периодом (кварталом), подача декларации осуществляется не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом (кварталом).

Говоря о процентной ставке налога при УСН, то она не менялась с 2013 года. На данный момент она составляет:

- 5% - для организаций и ИП, не являющихся плательщиками НДС
- 3% - для организаций и ИП, являющихся плательщиками НДС

Следует отметить, что в 2014 году была отменена ставка в отношении выручки от реализации товаров за пределы Республики Беларусь. При этом 28.09.2021г. был опубликован проект Министерства финансов Республики Беларусь об изменениях в НК РБ, которые планируются использовать в 2022 году (далее – проект НК-2022) [23].

Итак, с 1 января 2022 года УСН смогут применять только юридические лица. Для ИП исключения составят плательщики, которые оказывают услуги в сфере здравоохранения, туристической деятельности, деятельности сухопутного транспорта, услуг по общественному питанию и деятельности по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей и (или) мотоциклов (подп. 2.6 ст. 324 проекта НК-2022). Предполагается уменьшение критериев по валовой выручке, которые позволят применять или переходить на данный режим налогообложения. Например, для организаций планируется уменьшение критериев валовой выручки для перехода на УСН с 1 623 479 бел. руб. до 1 612 500 бел. руб. (п. 2 ст. 327 проекта НК-2022) [23]. Предусматривается только две ставки налога при УСН в размере 16% в отношении доходов, которые указаны в подп. 3.7 ст. 174 действующего НК РБ и 6% для валовой выручки, исключая внереализационные, указанные в подп. 3.7 ст. 174, также исключается возможность уплаты УСН с НДС. Для ИП планируется установить процентную ставку в размере 6% и при этом оставить ставку 16% для внереализационных доходов, указанных в подп. 9.1 ст. 205 НК РБ, валовой выручки, которая была получена от коммерческих (за исключением акционерных обществ) и (или) некоммерческих организаций, руководителями, участниками, собственниками имущества которых являются ИП, и лица, состоящие с ними в отношениях близкого родства или свойства (ст. 195 НК РБ). Также проект предусматривает снижение размера выручки, исходя из которого ИП признается плательщиком НДС: с 465 255 руб. до 460 000 руб. (подп. 1.1. ст. 113 НК РБ) [23].

Данные изменения значительно повлияют на дальнейшую деятельность ИП. Субъектам придется использовать общий режим налогообложения, который предусматривает уплату НДС по ставке 20% от оборота при реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав и налог на прибыль по ставке 18% от полученной прибыли, в то время как при уплате УСН, субъекты, использующие данный режим налогообложения, использовали ставку в размере 3%, в случае уплаты НДС, и 6%, не уплачивающих НДС. Данные изменения могут быть связаны с сокращениями налоговых поступлений в бюджет страны в результате попыток уклонения от уплаты налогов. Одной из таких схем можно назвать сотрудничество организаций с ИП, использующих УСН, по оказанию различных услуг (консультативные, маркетинговые и т.д.). Суммы, получаемые ИП от данного вида деятельности, значительно уменьшают прибыль организаций, что в свою очередь влияет на определение налоговой базы для налога на прибыль таких организаций.

Вторым особым режимом налогообложения в сфере малого бизнеса является единый налог с индивидуальных предпринимателей.

Плательщиками единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц в Республике Беларусь являются ИП и физические лица, не осуществляющие предпринимательскую деятельность. Уплата данного налога заменяет уплату подоходного налога, НДС, экологического налога, налога за добычу (изъятие) природных ресурсов, местных налогов и сборов, уплачиваемых при осуществлении видов деятельности, которые признаются объектом налогообложения единым налогом.

В некоторых случаях плательщик не в праве уплачивать единый налог, а именно:

- при реализации товаров (работ, услуг) организациям и ИП;
- при осуществление деятельности в рамках договора простого товарищества;

В зависимости от того, кто является плательщиком единого налога, ИП или физическое лицо, выделяют отдельные объекты обложения единым налогом. Так, для ИП к таким объектам относятся оказание услуг (выполнение работ), указанных в пунктах 1.3 – 1.41 пункта 1 статьи 296 НК РБ, розничная торговля определенными группами товаров, включая их продажу через розничную торговую сеть юридическим лицам и ИП и осуществление общественного питания через мини-кафе, летние и сезонные кафе [4].

Налоговая база при расчете единого налога будет определяться исходя из следующих критериев:

- осуществляемых видов деятельности;
- количества торговых объектов, торговых мест, обслуживающих объектов;
- валовой выручки;
- продолжительности отчетного периода.

Налоговым периодом единого налога является календарный год. Отчетным периодом – календарный месяц, в котором осуществлялась

деятельность. Для ИП, в соответствии со статьей 343, по одному виду деятельности, осуществляемому через один торговый объект, или одно торговое место, или один объект общественного питания, или один обслуживающий объект, или осуществляющих деятельность без использования торговых объектов, торговых мест, объектов общественного питания, обслуживающих объектов, отчетным периодом по выбору плательщика может быть признан календарный квартал, в котором осуществляется деятельность [5, 10, 16 - 18].

Сроки подачи налоговой декларации в налоговый орган определены следующим образом:

- не позднее 1-го числа отчетного периода;
- не позднее рабочего дня, предшествующего дню начала деятельности, для отдельных ИП;
- не позднее рабочего дня перед днем изменения условий деятельности;
- не позднее 1-го числа второго месяца, следующего за отчетным периодом, в котором превышен установленный размер валовой выручки.

В 2019 году была уменьшена ставка, которая обязывала ИП производить доплату единого налога в случаях превышения сорокакратных размеров валовой выручки от реализации работ (товаров, услуг) над суммой налога, исчисленной за соответствующий отчетный период), с 10% до 5%.

Освобождаются от уплаты единого налога ИП и физические лица, которые занимаются реализацией лекарственных растений, ягод, грибов, орехов и другой дикорастущей продукции [17, ст. 345]. Для отдельных категорий плательщиков действуют льготы в виде снижения ставок [17, ст.346]:

- на 20% для пенсионеров по возрасту, инвалидов, родителей многодетных семей или воспитывающих детей-инвалидов до 18 лет;
- на 25% в первые 3 месяца (начиная с месяца осуществления деятельности) для физических лиц, впервые зарегистрированных как ИП;
- на 100% для родителей, являющихся инвалидами I и II группы и воспитывающих несовершеннолетних детей или детей, получающих образование в дневной форме, при условии, что супруг плательщика является инвалидом I и II;
- на 45% при наличии права снижения ставки налога одновременно по нескольким вышеуказанным пунктам.

Вместе с тем, ежегодно расширяется перечень видов деятельности, которые не относятся к предпринимательской и осуществляются физическими лицами без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя с уплатой единого налога. Например, в период с 2017 по 2020 годы в этот список были внесены следующие пункты:

реализация физическими лицами изделий народных, художественных ремесел произведений живописи, графики, скульптуры (реализация таких изделий облагается ремесленным сбором), а также розничная торговля

лекарственными растениями, ягодами, грибами, орехами, другой дикорастущей продукцией;

чистка и уборка транспортных средств;

ремонт зонтов, сумок, чемоданов, изготовление дубликатов ключей, нанесение моментальной гравировки на предметы, предоставленные потребителем;

установка (крепление) в домашних хозяйствах предметов интерьера и бытовых изделий (за исключением кондиционеров и газовых плит), монтаж встраиваемых кухонь, встраиваемых шкафов, антресолей;

очистка и покраска кровли, покраска ограждений и хозяйственных построек, установка дверных полотен и коробок, окон и оконных коробок, рам из различных материалов;

ремонт музыкальных инструментов;

отжим сока; и др.

С 2018 года Указом №345 установлена льготная ставка единого налога в размере 1 базовой величины в месяц при осуществлении ИП в период с 2018 по 2022 годы в сельской местности розничной торговли, общественного питания, оказания бытовых услуг или в малых городских поселениях общественного питания и бытовых услуг [17].

С 2019 года был изменен подход к установлению ставок единого налога. Ранее были установлены максимальная и минимальная ставки налога в зависимости от того, в каком регионе ИП занимается деятельностью. Их определяли местные Советы депутатов с учетом особенностей местности. Поэтому могла быть ситуация, что в областном центре ставки налога могли быть на уровне г. Минска или даже выше. С 2019 года для каждого региона и вида деятельности установлен конкретный размер ставки единого налога. Областные и Минский городские Советы депутатов вправе уменьшать установленные в НК суммы, однако не более, чем в 2 раза [18].

Согласно проекту НК-2022, изменения коснутся также и единого налога с индивидуальных предпринимателей, и физических лиц. С 1 января 2022 года будет сокращен перечень видов деятельности, согласно которому ИП будут в праве применять данный режим налогообложения, а с 1 января 2023 года он будет отменен. Для физических лиц с 1 января 2022 года перечень видов деятельности по единому налогу будет расширен и продолжит свое действие.

Исходя из проведенного исследования, очевидно, что государство предпринимает меры по ужесточению критериев, в соответствии с которыми ИП могут применять особые режимы налогообложения.

Ниже приведены таблицы 4 и 5, которые отражают размеры поступлений по УСН, единому налогу и их удельный вес в ВВП от субъектов малого предпринимательства. Из приведенных таблиц 4-5 видно, что при общей тенденции к увеличению плательщиков по особым режимам налогообложения, налоговые поступления в бюджет страны по УСН в период с 2017 по 2018 годы незначительно увеличились, с 2019 по 2020 годы остались

на прежнем уровне, по единому налогу в период с 2017 по 2018 годы снизились, а в период с 2019 по 2020 годы остались на том же уровне [15].

Таблица 4 – Налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства за 2017-2020 гг.

Наименование платежа	Поступления, млн. руб.			
	2017	2018	2019	2020
УСН	450,1	555,7	672,2	736,1
Единый налог	103,8	116,5	111,1	96,2

Примечание – Источник: составлено на основе данных Министерства по налогам и сборам Республики Беларуси за 2017-2020 гг. [5, 10, 16, 17, 18]

Таблица 5 – Удельный вес налогов от субъектов малого предпринимательства в ВВП за 2017-2020 гг.

Наименование платежа	Удельный вес в ВВП, %			
	2017	2018	2019	2020
УСН	0,43	0,46	0,5	0,5
Единый налог	0,10	0,09	0,1	0,1

Примечание – Источник: составлено на основе данных Министерства по налогам и сборам Республики Беларуси за 2017-2020 гг. [5, 10, 16, 17, 18].

Таким образом приведенные данные подтверждают предположение о том, что субъекты малого предпринимательства предпринимают попытки уклонения от уплаты налогов.

Литература

1. Горошко, Е. Подоходный налог: что изменилось в доходах, которые не признаются объектом налогообложения / Е. Горошко // Главный бухгалтер. 2019. №21. С.52.
2. Диброва, Ж.Н. Налоговый кодекс – 2021: знакомимся с новациями в упрощенке / Ж.Н. Диброва // Индивидуальный предприниматель. 2021. № 1. С. 20.
3. Диброва, Ж.Н. УСН – 2019: что нового в упрощенке / Ж.Н. Диброва // Индивидуальный предприниматель. 2019. № 1. С. 28.
4. Диброва, Ж.Н. Что изменилось в налогообложении в 2018 году / Ж.Н. Диброва // Индивидуальный предприниматель. 2018. №2. С.17.
5. Закон от 29.12.2020 №72-3 «Об изменении Налогового кодекса Республики Беларусь» // Налоговый вестник. 2020. №1. С. 9.
6. Закон СССР от 04.06.1990 № 1529-1 «О предприятиях в СССР» // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 25. ст. 460.
7. Закон СССР от 19.11.1986 г. «Об индивидуальной трудовой деятельности» // Свод законов СССР. 1990. т. 2. ст. 48.

8. Изменения налогового законодательства в 2018 году // Новости и аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://revera.by>. - Дата доступа: 14.04.2021г.

9. Комментарии к изменениям и дополнениям в общей части налогового кодекса 2017 года // Налоги Беларуси. 2017. №44. С.16.

10. Комментарий к указу президента Республики Беларусь от 31 декабря 2019 г. №503 «О налогообложении» [Электронный ресурс] // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. - Дата доступа: 20.04.2021г.

11. Кто спасет доходы бюджета – крупные предприятия или малый бизнес? [Электронный ресурс] // Экономическая газета. – Режим доступа: <https://neg.by> – Дата доступа: 10.10.2021.

12. Кульбеда Ю. Н. Налог при упрощенной системе налогообложения и направления его реформирования / Ю.Н. Кульбеда // Банковский бизнес и финансовая экономика: современное состояние, глобальные тренды и перспективы развития: материалы V-й Международной научно-практической конференции молодых ученых (21 мая 2021г., г. Минск) / Белорусский государственный университет. – Минск: БГУ, 2021.

13. Кульбеда Ю. Н. Налоговая система Республики Беларусь: анализ изменений в налоговом законодательстве / Ю. Н. Кульбеда // 78-я научная конференция студентов и аспирантов БГУ: сб. научных материалов (10-21 мая 2021г., г. Минск) / Белорусский государственный университет. – Минск: БГУ, 2021.

14. МИД оценил потери мировой экономики от пандемии корона-вирус [Электронный ресурс] // Прайм. Мировая экономика. – Режим доступа: <https://1prime.ru>. – Дата доступа: 10.10.2021.

15. Налоговая нагрузка на экономику [Электронный ресурс] // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. - Дата доступа: 25.04.2021г.

16. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 N 71-3 (ред. от 9.01.2017) [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 16.09.2021.

17. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 N 71-3 (ред. от 17.07.2018) [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by>. – Дата доступа: 16.09.2021.

18. Налоговый кодекс Республики Беларусь: Особенная часть: Закон Республики Беларусь от 29.12.2009 г. №71-3, в ред. Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2018 г. // Консультант Плюс. — 2019.

19. Новое в налогообложении 2021: что изменилось и как мы будем платить // Новости и аналитические материалы / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://revera.by>. – Дата доступа: 10.04.2021г.

20. Подоходный налог для предпринимателей в Беларуси [Электронный ресурс] // Консалт. – Режим доступа: <https://www.konsalt.by> – Дата доступа: 10.10.2021.

21. Полянская, И. Подробный анализ изменений, внесенных Указом №503 «О налогообложении» / И. Полянская // Налоговый вестник. 2020. №1. С.8

22. Постановление Совмина СССР от 08.08.1990 № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1990. № 12.

23. Проект НК-2022: сужается круг плательщиков УСН [Электронный ресурс] // Пех-новости: коротко о главном. – Режим доступа: <https://ilex.by>. – Дата доступа: 10.10.2021.

Леонович И.Д., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ВИДЫ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПОЧТОВЫХ УСЛУГ

Финансовая устойчивость и банкротство – два взаимоисключающих явления. В целях недопущения организации до стадии банкротства необходимо понимать причины его возникновения и возможные методы его предупреждения. Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат.

Для оценки финансовой устойчивости организации определим некоторые коэффициенты, их количество многообразно, и существует множество споров какие показатели лучше всего использовать. Рассмотрим ряд следующих показателей [1, с. 477-482]:

1. Коэффициент текущей ликвидности (К1) – это отношение наиболее ликвидных средств к первоочередным долгам. Результат такого сопоставления позволяет оценить достаточность имеющихся у организации средств для оплаты наиболее срочных долгов. Определяется как отношение стоимости краткосрочных активов (КА) к краткосрочным обязательствам (КО) организации, что иллюстрирует формула (1) [1, с. 478]:

$$K1=KA / KO \quad (1)$$

где КА - итог раздела II бухгалтерского баланса (строка 290);
КО - итог раздела V бухгалтерского баланса (строка 690).

2. При наличии собственных оборотных средств определяется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2) характеризует наличие у субъекта собственных оборотных средств, необходимых для его устойчивости. Определяется как отношение собственных оборотных средств к стоимости краткосрочных активов, что иллюстрирует формула (2) [1, с. 479]:

$$K2=(СК+ДО-ДА) / КА \quad (2)$$

где СК – итог раздела III бухгалтерского баланса (строка 490);

ДО – итог раздела IV бухгалтерского баланса (строка 590);

ДА – итог раздела I бухгалтерского баланса (строка 190).

3. Коэффициент обеспеченности суммарных финансовых обязательств активами (К3), который показывает какова доля финансовых обязательств организации в финансировании имущества организации и характеризует способность организации рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов. Рекомендуемое значение – не более 0,85. Определяется отношением долгосрочных и краткосрочных обязательств организации к общей стоимости активов (итогу баланса (ИБ)) что иллюстрирует формула (3) [1, с. 478]:

$$K3=(КО+ДО) / ИБ \quad (3)$$

где КО - итог раздела V бухгалтерского баланса (строка 690);

ДО – итог раздела IV бухгалтерского баланса (строка 590);

ИБ - итог бухгалтерского баланса (строка 300).

Поскольку в условиях рыночной экономики осуществление процесса производства, его расширение, удовлетворение социальных и других нужд предприятия производится за счет самофинансирования, то есть собственных средств, а при их недостаточности – заемных, то большое значение приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников, хотя обойтись без них сложно и практически невозможно. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от того, насколько оптимальна структура источников капитала, то есть от соотношения собственного и заемного капитала.

Для оценки структуры источников финансирования рассчитывают показатели финансовой устойчивости [2, с. 83-88]:

1) Коэффициент финансовой независимости (автономии) – характеризует долю собственного капитала в общей сумме средств, авансированных в деятельность организации. Определяется как отношение собственного капитала к итогу бухгалтерского баланса что иллюстрирует формула (4) [2, с. 86]:

$$K_{\text{фин.незав.}} = \text{СК} / \text{ОК} \quad (4)$$

где СК – собственный капитал организации (итог раздела III бухгалтерского баланса – строка 490); ОК – общий капитал (итог бухгалтерского баланса – строка 700).

Чем больше доля собственного капитала в общей стоимости имущества предприятия, тем устойчивее его финансовое положение. Снижение его уровня свидетельствует о повышении уровня финансового риска. Этот показатель отражает долю собственных средств в источниках и представляет интерес как для собственников, так и для кредиторов. Значение коэффициента автономии – не менее 0,4-0,6.

2) Коэффициент капитализации – показывает, сколько заемных средств привлечено на рубль собственных, насколько каждый рубль долга подкреплен собственностью. Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0. Определяется как отношение обязательств организации к собственному капиталу, что иллюстрирует формула (5) [2, с. 86]:

$$K_{\text{капит.}} = \text{ЗК} / \text{СК} \quad (5)$$

где ЗК – заемный капитал организации (сумма итогов разделов IV и V бухгалтерского баланса - сумма строк 590 и 690); СК – собственный капитал (итог раздела III бухгалтерского баланса - строка 490).

Каждая организация при осуществлении своей деятельности вступает в отношения с поставщиками, подрядчиками, исполнителями, прочими кредиторами и инвесторами. Обязательства, которые возникают в ходе данных взаимосвязей нужно будет погасить, предоставить товар или оказать услугу. Но может произойти так, что организация, которая выполняла все свои обязательства, в один момент станет неплатежеспособной, то есть войдет в зону финансового риска, будет на грани банкротства.

В законодательстве ряда стран понятия экономической несостоятельности и банкротства используются как синонимы, обозначающие признанную судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В настоящее время в Беларуси приняты следующие определения:

1) экономическая несостоятельность – это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда об экономической несостоятельности с санацией должника;

2) банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника - юридического лица, прекращением деятельности должника - индивидуального предпринимателя [3, с. 201].

Рассматривая проблему банкротства, нужно исходить из анализа обстоятельств, возникновение которых приводит организацию к неспособности оплатить долговые обязательства. В связи с этим выделяют четыре вида банкротства, такие как:

– «несчастное» банкротство наступает вследствие обстоятельств не зависящих от воли и действий должника и требует оказания специальных мер поддержки;

– «неосторожное» банкротство возникает в результате неэффективной деятельности организации, принятия рискованных решений;

– ложное (фиктивное) банкротство заведомо ложное объявление о несостоятельности предприятия с целью ввести в заблуждение кредиторов для получения отсрочки по кредитным обязательствам;

– преднамеренное банкротство наступает по вине (умыслу) участников, собственников имущества должника или иных лиц [4, с. 204].

Существует несколько моделей оценки прогнозирования банкротства. Рассмотрим некоторые из них.

Одним из первых, британский ученый Э. Альтман построил несколько моделей на основе мультипликативного дискриминантного анализа. На основе данных моделей проводят анализ прогнозирования банкротства предприятия. Все показатели для расчета моделей берутся из бухгалтерской отчетности предприятия, а именно, бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Методика Э. Альтмана представляет собой пятифакторную модель. Итоговый коэффициент вероятности банкротства Z позволяет разделить хозяйствующие субъекты на нормально функционирующих и потенциальных банкротов. Показатель Э. Альтмана рассчитывается по следующей формуле (6) [5, с. 3-4]:

$$Z=1,2\times K_1+1,4\times K_2+3,3\times K_3+0,6\times K_4+0,999\times K_5 \quad (6)$$

где K_1 – показатель ликвидности активов и рассчитывается путём соотнесения текущих активов, уменьшенных на величину краткосрочных обязательств, и суммарных активов предприятия;

K_2 – показатель рентабельности активов, рассчитываемый как соотношение чистой прибыли к величине всех активов и свидетельствует об уровне формирования прибыли предприятия;

K_3 – показатель доходности активов, рассчитываемый как соотношение прибыли до налогообложения к величине всех активов и показывает в какой степени доходы предприятия достаточны для возмещения текущих затрат и формирования прибыли;

K_4 – соотношение собственного и заёмного капиталов, рассчитываемый как соотношение рыночной стоимости акций предприятия или величины его уставного капитала к сумме долгосрочной и краткосрочной задолженности;

K_5 – показатель оборачиваемости активов, рассчитываемый как соотношение чистого объёма продаж к величине всех активов.

В зависимости от значения Z-показателя по определённой шкале производится оценка вероятности наступления банкротства:

если $Z < 1,81$, то вероятность банкротства очень велика;

если $1,81 < Z < 2,675$, то вероятность банкротства средняя;

если $2,675 < Z < 2,99$, то вероятность банкротства невелика;

если $Z > 2,99$, то вероятность банкротства ничтожна [5, с. 4].

Британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу разработали модель для анализа структуры финансовых показателей в 1997 году. Данная модель является относительно новой и рекомендуется как учитывающая современные направленности бизнеса и влияние растущих технологий на структуру финансовых показателей. Разработанная четырехфакторная модель имеет следующий вид, который можно определить формулой (7) [6, с. 2]:

$$Z=0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4 \quad (7)$$

где X_1 – показатель, рассчитывающийся как соотношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам;

X_2 – показатель, рассчитывающийся как соотношение суммы оборотных активов к сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств;

X_3 – показатель, рассчитывающийся как соотношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

X_4 – показатель, рассчитывающийся как соотношение выручки от реализации к сумме активов.

Если величина Z-счёта больше 0,3, это говорит о том, что у предприятия риск банкротства невелик и наблюдается удовлетворительное финансовое состояние, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно [6, с. 2].

Усовершенствованием модели Э. Альтмана занялась Г.В. Савицкая. В своих работах ею была разработана дискриминантная модель для оценки и прогнозирования вероятности банкротства, которая имеет следующий вид (формула (8)) [6, с. 254]:

$$Z=0,111X_1+13,239X_2+1,676X_3+0,515X_4+3,80X_5 \quad (8)$$

где X_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

X_2 – отношение оборотного капитала к основному;

X_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 – рентабельность активов предприятия, %;

X_5 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса).

После расчета оценка предприятия по модели прогнозирования банкротства Савицкой Г.В. происходит с учетом следующих допущений:

- при параметре более 8 риски банкротства отсутствуют;
- при параметре 5-8 – риски банкротства небольшие;
- при параметре 3-5 – риски банкротства средние;

- при параметре 1-3 – риски банкротства большие;
- при параметре более 1 – риски банкротства максимальные [7, с. 254-255].

На данный момент в Республике Беларусь действует «Инструкция об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» утвержденная Советом Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 №1672 (ред. от 22.01.2016). В данной инструкции приведены основные коэффициенты платежеспособности: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами. Эти коэффициенты определяют способность предприятия оборотными (краткосрочными) активами погасить краткосрочные обязательства. Чем выше покрытие обязательств за счет быстрореализуемых активов, тем надежнее финансовое состояние предприятия.

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной является наличие одновременно условий, когда коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения менее приведенных в постановлении Совета Министров Республики Беларусь № 1672 [8, с. 3-5].

Таким образом, банкротство – институт рыночной экономики, выполняющий функции поддержания рыночной конкурентной среды и страхования рисков предпринимательской деятельности. Банкротство может быть обычным, присущим рыночной экономике явлением, и криминальным, вызванным злонамеренным умыслом, вызываться рядом различных факторов, имеющих как внешний, так и внутренний характер по отношению к организации. В большинстве случаев организация приходит к состоянию банкротства постепенно в результате нарастания проблем, связанных с неэффективным управлением ее деятельностью.

Литература

1. Васильева, Л. С. Финансовый анализ : Учебник / Л. С. Васильева. – М. : КНОРУС, 2012. – 544 с.
2. Вархушина, М. А. Анализ финансовой отчетности : учебник / М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. – М. : Вузовский учебник, 2014. – 367с.
3. Пацукова, И. Г. Финансовая устойчивость и банкротство / И. Г. Пацукова // Достижения, проекты, гипотезы – 2013. – № 3. – С. 200-205.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учеб. / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
5. Эйтингон, В. Н. Прогнозирование банкротства : основные методики и проблемы [Электронный ресурс] / В. Н. Эйтингон, С. А. Анохин // HR-Portal. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/prognozirovaniebankrotstva-osnovnyie-metodiki-i-problemy>. – Дата доступа: 20.03.2023.

6. Анализ финансового состояния предприятия. Оценка вероятности банкротства. Модель Альтмана (Z модель). Пример расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/altman_z_model.html. – Дата доступа : 25.04.2020.

7. Толстых, Е. Н. Сравнительный анализ моделей прогнозирования банкротства на примере ОАО «Галантэя» [Электронный ресурс] / Е. Н. Толстых // Банковский бизнес и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития. – 2020. – № 3. – С. 247-255. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by> – Дата доступа 01.03.2023.

8. Об определении критериев оценки платёжеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 12 дек. 2011 г., № 1672: в ред. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22.01.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2022. – Дата доступа: 31.03.2023.

Лободенко В.Ю., студент,
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Финансовый рынок выполняет множество задач и функций, связанных с достижением равновесия спроса и предложения, формированием справедливой цены на различные активы, перераспределением капитала, финансированием предприятий, фондов и инвестиционной деятельности организаций. К финансовому рынку относятся: рынок ценных бумаг, рынок кредитов, валютный рынок, рынок золота и др.

Ряд экономистов, анализируя механизм функционирования финансового рынка и его видов, отмечают его преимущества, например, связанные с долгосрочным инвестированием в ценные бумаги и другие активы, получением в дальнейшем дополнительных сверхдоходов и прибыли. Многие государства используют рынок ценные бумаги для пополнения доходов пенсионных, страховых и ряд других фондов. Компании в свою очередь получают возможность привлекать дополнительный капитал для масштабирования производства или совершенствования инноваций.

В современной экономике актуализируются вопросы развития рынка ценных бумаг. История возникновения и формирования рынка ценных бумаг свидетельствуют о том, что он находится в постоянном своем развитии и совершенствовании.

Для Беларуси рынок ценных бумаг имеет особую значимость, например, связанную с получением более высокого дохода, диверсификацией рисков.

На развитие рынка ценных бумаг оказывают влияние различные факторы. Можно отметить следующие основные трудности совершенствования рынка ценных бумаг в Беларуси: организационная диспропорциональность рынка ценных бумаг, отсутствие интереса хозяйствующих субъектов в использовании ценных бумаг в качестве способа финансирования и ряд других.

Как иллюстрирует рисунок 1 большой удельный вес имеет рынок облигаций, в 2020 из-за пандемии увеличился объем сделок по операциям с РЕПО. В 2022 г. операции с РЕПО по облигациям перестали использоваться на рынке.

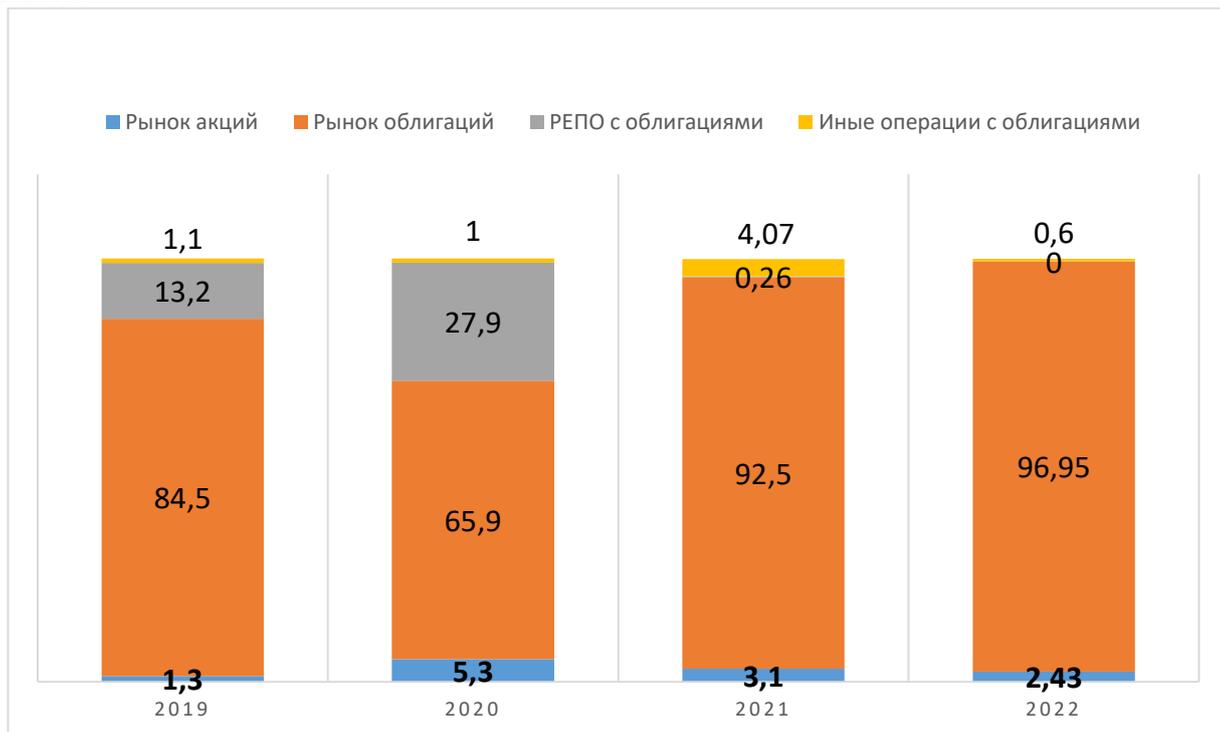


Рисунок 1 - Объем сделок на рынке ценных бумаг Республики Беларусь (за 9 месяцев года, в %)

Примечание - Источник: собственная разработка на основе данных [1]

Рынок акций в 2019 г. имел долю в 1,3%, а в 2020 году вырос до 5,3%, что связано с возросшим интересом общества и экономических субъектов к рынку ценных бумаг. Данная тенденция инвестирования в ценные бумаги прослеживалась во всем мире в данный период. С 2021 по 2022 год ситуация на рынке ценных бумаг немного ухудшилась, снизилась заинтересованность в акциях и иные операциях с облигациями.

Как и в других странах, в Беларуси разрешено проводить операции с ценными бумагами на биржевом (организованном) и внебиржевом (неорганизованном) рынке. К биржевым сделкам относятся операции купли-продажи акций, совершенные в процессе проведения биржевых торгов на Белорусской валютно-фондовой бирже. К внебиржевым сделкам относятся операции купли-продажи акций, совершаемые эмитентами и инвесторами по прямым договорам или при посредничестве профессиональных участников рынка ценных бумаг (например, ОАО «Сбербанк», ООО «ВестБизнесГруп» и

т.д.). Основной объем сделок купли-продажи акций и облигаций совершается на неорганизованном рынке. Из рисунка 2 видно, что доля сделок с ценными бумагами в течении двух лет не менялась более чем на 1%. Однако использование неорганизованного рынка ценных бумаг имеет большое количество недостатков, таких как риски при покупке неликвидной ценной бумаги, отсутствие информации о цене приобретаемой бумаги и другие.

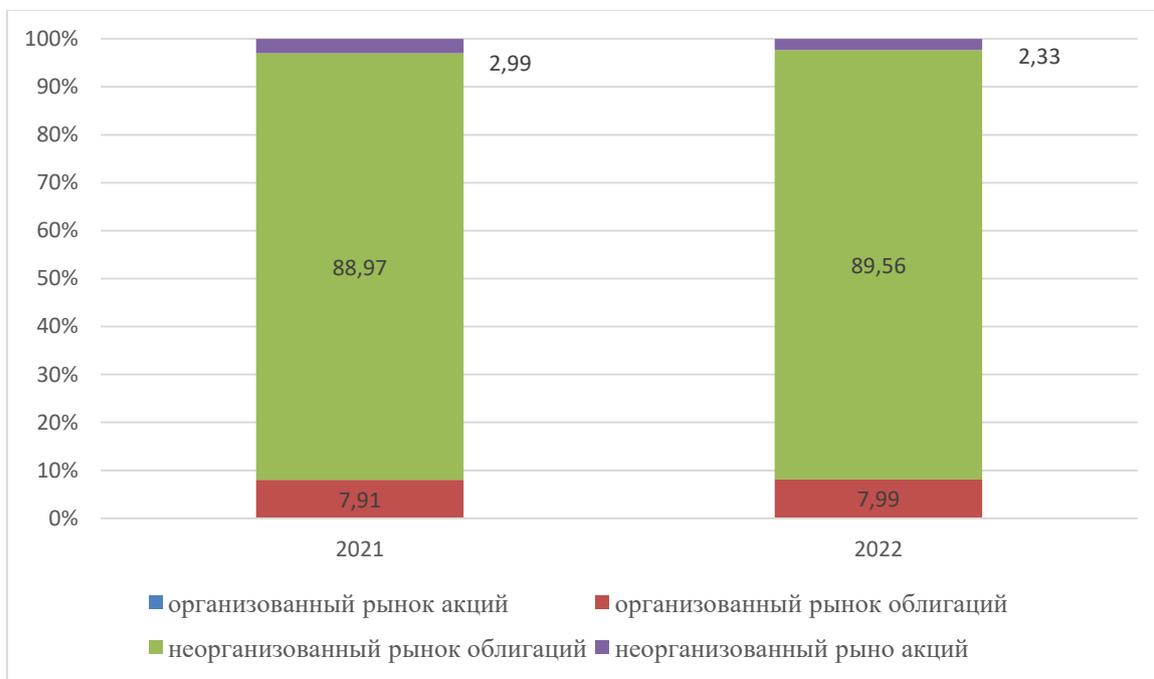


Рисунок 2 - Структура операций на рынке ценных бумаг по объёму сделок за 2021-2022 в Республике Беларусь

Примечание - Источник: собственная разработка на основе данных [2]

Таким образом, всеобщей задачей становится создание условий для переориентации свободных денежных потоков хозяйствующих субъектов и населения страны как основных участников инвестиционного процесса с депозитного и валютного, финансового рынка на сферу ценных бумаг. Для этого нужно с одной стороны, повышение реальной прибыли, в том числе путем снижения налогового бремени на доходы экономических субъектов, а с другой стороны, образование устойчивой денежной единицы и, безусловно, снижение оттока капитала из страны.

Развитие инвестиционных фондов происходит посредством введения новых законодательных документов. Одним из которых является Закон Республики Беларусь от 17 июля 2017 г. «Об инвестиционных фондах», где определено создание двух видов инвестфондов – акционерных (далее - АИФ) и паевых инвестфондов (ПИФ). Данный закон позволит компаниям создавать инвестиционные фонды с льготным налогообложением упомянутым в пункте 3.2 данного закона. Снижение налогов позволяет привлечь новые инвестиции в данную сферу, что в будущем позволит инвестиционным фондам больше участвовать на фондовом рынке.

Вместе с тем, одним из самых важных направлений развития рынка ценных бумаг является развитие разных видов ценные бумаги: производных ценных бумаг, иные видов облигаций и депозитарных сертификатов. Россия начала использовать ETF в 2022 году. Данный вид ценной бумаги позволяет торговать портфелем, то есть данный инструмент определяется как депозитарный сертификат. Он проходит листинг, как и акции и другие ценные бумаги. Другой вид ценной бумаги является TIPS (инфляционная облигация). Данный вид облигации позволяет инвесторам во время кризиса не терять свой капитал. Следовательно, необходимо развивать использование различных видов ценных бумаг для формирования видения функций, которые выполняет та или иная ценная бумага.

Другим направлением совершенствования рынка ценных бумаг является развитие IPO. Первичное публичное размещение – ситуация, при которой компания-эмитент делает запрос ведущему андеррайтеру, чаще всего это большие известные банки, которые в свою очередь оказывают помощь в правовой среде, делают проспект компании и изучают другие информационные данные компании. Первичное публичное размещение используется компаниями как возможность не брать кредит в банке, но взамен отдать долю владения инвесторам. Ведущий андеррайтер получает процент с продаж акций. В процессе расчета стоимости акций ведущий андеррайтер берет на себя обязанности выкупить все оставшиеся не проданные акции, если такие имеются. Так же существует ситуация, при которой андеррайтер будет всеми возможными способами стремиться избавиться от акций (в таком случае он не обязуется выкупить их). Андеррайтер будет использовать все способы для продвижения акций вторым способом. Кроме того, ведущий андеррайтер разделяет в синдикат (группа банков), которые так же будут предлагать купить IPO акции. При такой системе продажи доли компании инвесторам акции на фондовом рынке будут ликвиднее нежели акции, выпущенные на рынок без первичного размещения.

Необходимо заметить, что для развития рынка ценных бумаг в стране необходимо совершенствование биржи, являющаяся важным инструментом в финансовой экономике. Она позволяет аккумулировать денежные средства на торговой площадке. Немало важным фактором является стимулирование населения и инвесторов диверсифицировать свои средства из сбережений в инвестиции, что позволит ускорить движение денежных средств, развитие рынка ценных бумаг и его правовое регулирование.

Проведенное исследование рынка ценных бумаг в Беларуси позволяет сделать несколько ключевых выводов.

Рынок ценных бумаг играет большую роль в экономике любой страны. За счет мобилизации капитала и сбережений, происходит функционирование фондового рынка. Стоит отметить, что ценные бумаги являются удобным инструментом для купли-продажи права и получением выгоды в дальнейшей перспективе. Это позволяет продавцу получить дополнительные денежные средства для нужд организации, а инвестору - дивиденды или процент.

Инвестиционная деятельность является важным аспектом каждой компании, желающей иметь стабильный приток денежных средств за определенный период. Использование инструментов рынка ценных бумаг способствует развитию организации любой сферы деятельности, приумножению её доходов и получению дополнительной прибыли.

Литература

1. Телеграмм канал BCSE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://t.me/jsc_bcse. – Дата доступа: 03.05.2023.
2. Итоги рынка ценных бумаг за 9 месяцев 2022 года: операции с государственными облигациями больше не раскрываются [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/itogi-rynka-tsennykh-bumag-za-9-mesyatsev-2022-goda/>. – Дата доступа: 28.04.2023.
3. Динамические ряды основных показателей деятельности паевых инвестиционных фондов и акционерных инвестиционных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/RSCI/activity_uk_if/stat_pif_aif/ – Дата доступа: 29.04.2023.
4. ЕЭК: единый финансовый рынок заработает не раньше 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/edinyu-finansovyy-rynok-eajes-zarabotaet-ne-ranshe-2025-goda-eek/> – Дата доступа: 04.05.2023.

Лободенко В.Ю., студент,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рынок ценных бумаг в России имеет более длительную историю своего развития. В 2004г. была создана Федеральная служба по финансовым рынкам (далее – ФСФР) на базе Федеральной комиссией рынка ценных бумаг, к основным задачам которой относилось нормативное регулирование механизма функционирования финансового рынка, осуществление контроля и надзора за деятельностью финансовых организаций и бирж, разработка мер для повышения эффективности инвестиций посредством использования инструментов фондового рынка¹. ФСФР был разработан пакет постановлений, регулирующий процесс развития рынка ценных бумаг и образования паевых инвестиционных фондов. С 2014 г. полномочия по регулированию финансовых рынков переданы Банку России. В условиях институциональных

¹ Указ Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 года № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (Источник: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>)

преобразований 90-х гг. XX века в России на смену чековым инвестиционным фондам приходят прямые инвестиционные фонды (далее - ПИФ), использование которых показали, что они являются весьма эффективным инструментом для инвестирования. Рассмотрим прямые инвестиционные фонды по количеству участников в них и по чистым активам данных фондов.

На рисунке 1 представлено 4 вида инвестиционных фонда за 5 лет в период с 2016 по 2021 гг. За данный период наблюдается увеличение открытых паевых инвестиционных фондов и небольшое сокращение закрытых паевых инвестиционных фондов, что может свидетельствовать об заинтересованности участников рынка в данном виде инвестиций.

Начиная с 2019 г. появляются данные о биржевых паевых инвестициях, которые гораздо проще купить на бирже нежели инвестировать в закрытые ПИФ. Закрытые ПИФ имеют более высокие денежные потоки, нежели открытые ПИФ, так как инвестиции с данных фондов в большей мере распределяются не только на рынок ценных бумаг, но и в сферы участия девелоперских проектов. Таким образом, закрытые ПИФ имеют множество сфер инвестирования, гораздо большее нежели иные виды ПИФ. Важным фактором является и то, что срок формирования может быть от 3 до 15 лет с дальнейшей пролонгацией. В качестве примера данной деятельности можно продемонстрировать структуру фонда компании «Дом.РФ» (рисунок 2).

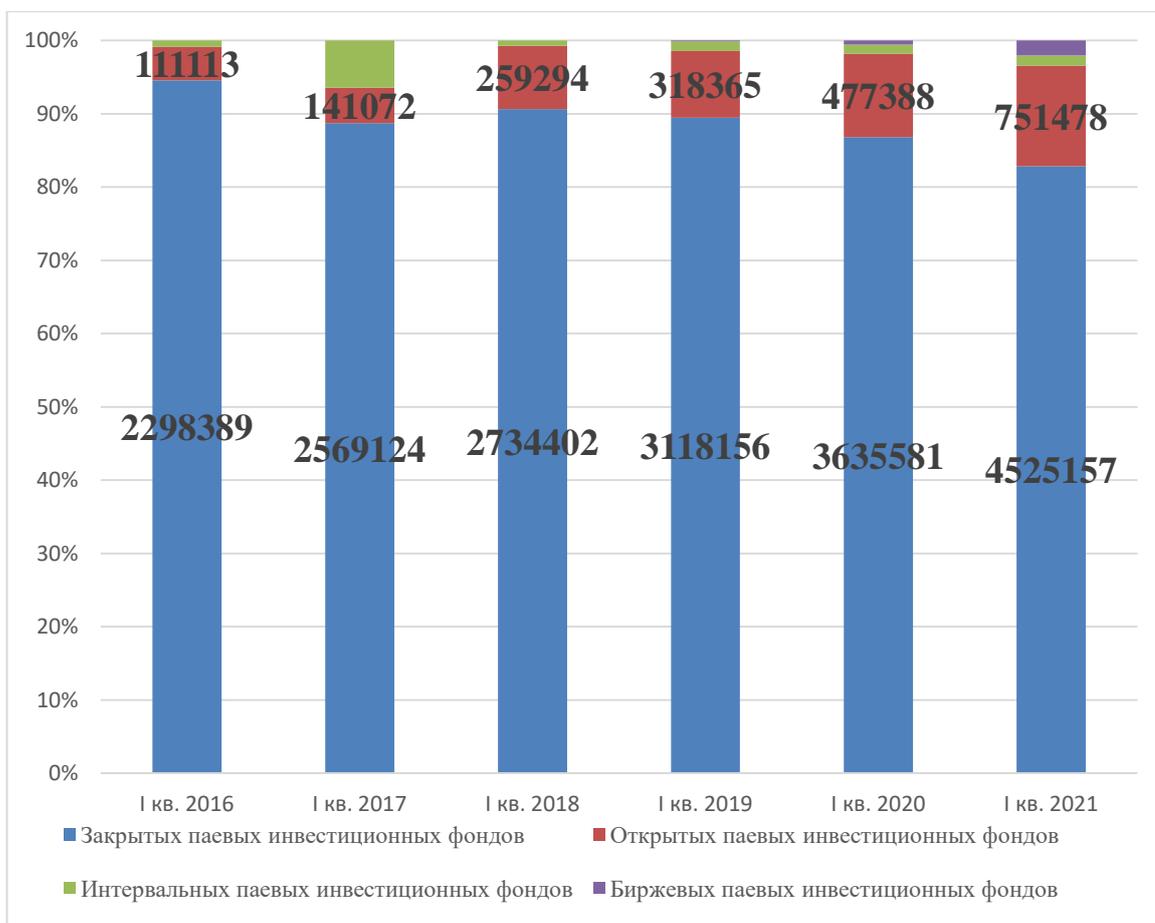


Рисунок 1 - Инвестиционные фонды России за 2016-2021 гг. (трлн. руб.)

Примечание - Источник: [3]

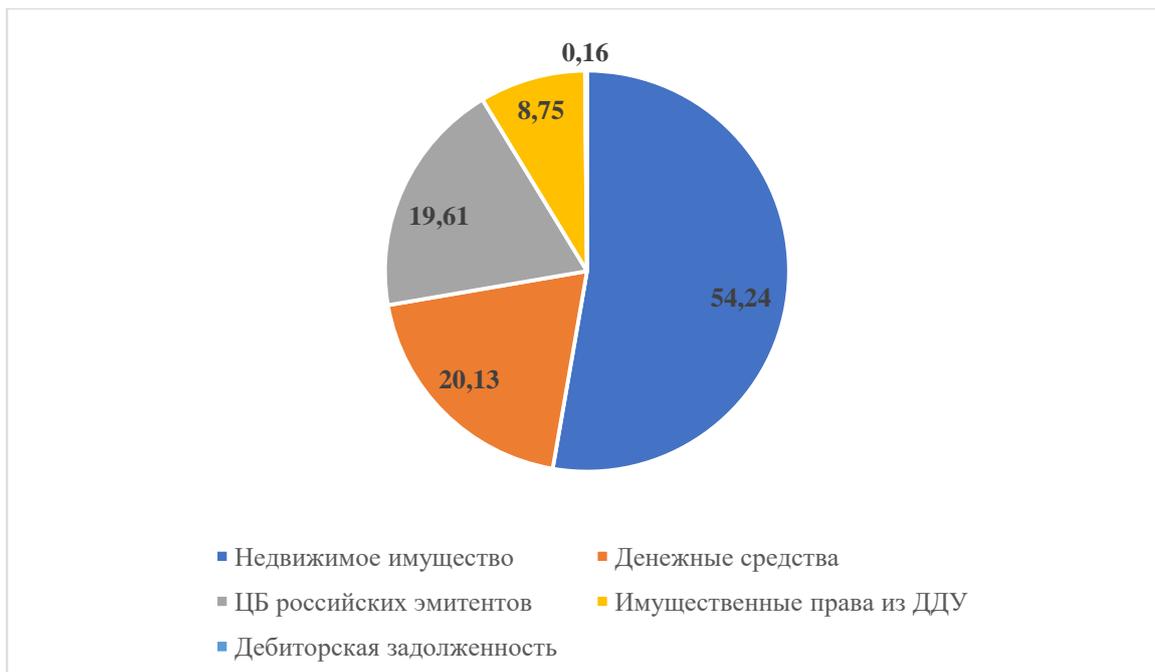


Рисунок 2 - Структура фонда «Дом.РФ» (в % от стоимости чистых активов)
 Примечание - Источник: [4]

Как видно из рисунка 2 компания «Дом. РФ» имеет более 50% стоимости чистых активов в недвижимом имуществе, которое может приносить доход компании за счет аренды строений и прилегающей к ним территории. Компания также может получать прибыль за счет увеличения стоимости строения и дальнейшей ликвидации его для получения дохода. Можно рассмотреть пример закрытого ПИФ компании «Индустриальная недвижимость», у которой стоимость пая СЧА на 30.09.2022г. составила 84290 млн. рублей, а стоимость пая для инвестирования - 1620,97 российских рублей. Покупка данного пая возможна на московской бирже с тикетом RU000A1013V9 [4].

Согласно рисунку 3 за 2019-2022гг. наблюдается изменение в структуре инвестирования в российские ценные бумаги. Наибольшую долю имеют инвестиции в акции и иные инвестиционные паи, инвестиционные фонды больше покупают инвестиционные паи, чем облигации.

Следовательно, данный инструмент имеет большую защищенность и доходность для инвестиционных фондов.

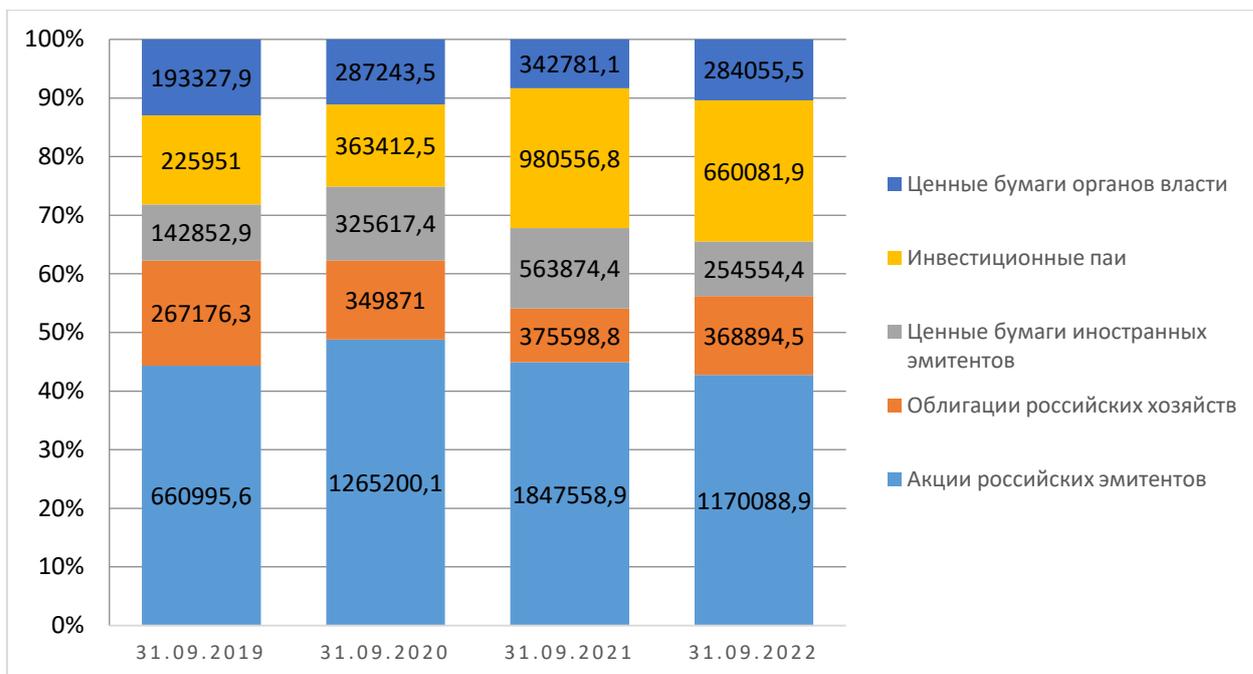


Рисунок 3 - Структура стоимости чистых активов ПИФ (млн. руб.)
Примечание - Источник: собственная разработка на основе данных [5]

Согласно рисунку 4 за 2019-2022 гг. количество владельцев паев инвестиционных фондов увеличилось. Как иллюстрируют данные рисунков 5 и 6 рост инвестиций в 2021-2022 гг. связан с увеличением количества участников и приходом иностранных инвесторов в инвестиционные фонды, а в 2022 г. произошел отток иностранного капитала.

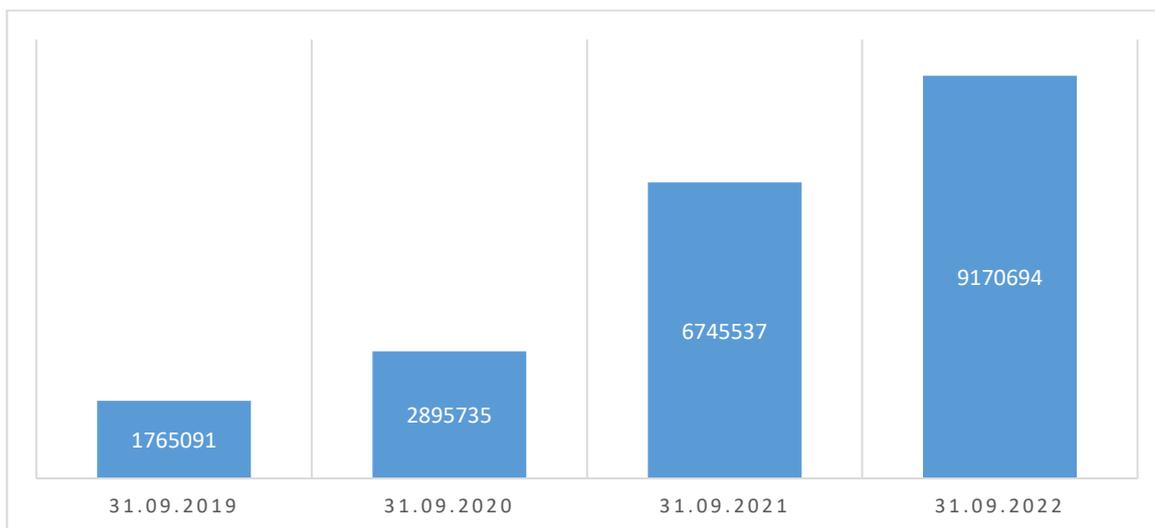


Рисунок 4 - Количество владельцев паев ПИФ (ед.)
Примечание - Источник: собственная разработка на основе данных [5]

Российский опыт развития рынка ценных бумаг и инвестиционных фондов для Республики Беларусь может быть полезным в части формирования законодательства относительно участников инвестиционных фондов, их

возможностей и перспектив дальнейшего развития. По структуре стоимости чистых активов можно определить перспективные направления развития рынка ценных бумаг, например, создание и развитие инвестиционных фондов, инвестиционных паев.

Инвестиционные фонды следует развивать из условия того, что в данных фондах сконцентрировано большое количество денежных средств в виде ценных бумаг, к примеру, за 2021 г. доля ценных бумаг по отношению к другим формам инвестиций составляла около 80%. Для инвесторов выгодно вкладывать свой капитал в такие фонды, т.к. денежные средства идут не на одну ценную бумагу, а на все виды ценных бумаг фонда. Следовательно, фонд может инвестировать свои средства не только в мало доходные ценные бумаги такие как облигации, но и в высокорискованные фьючерсы и акции.

Рынок акций – это многофункциональный рынок со своими функциями и возможностями. Одним из главных плюсов российского рынка акций является IPO компаний, что позволяет им получать капитал от различных инвестиционных фондов, так и от инвесторов, заинтересованных в таких компаниях. Таким образом, рынок акций многогранен и имеет большой потенциал. В будущем развитие данного рынка может привести к получению высокой ликвидности акций.

Для инвестиционных фондов более привлекательными являются паи. Пайщики (дольщики) - это те лица, которые владеют долей в организации. В основном данный инструмент используют инвестиционные фонды, т.к. доходность от вложения в организацию и получения соответствующей доли будет выше, чем от облигации. Однако, существует большое множество различных функций данного типа инвестирования. Развитие такого вида торговли позволит государству иметь в стране большое количество инновационных компаний, в которые будут вкладываться различные инвестиционные фонды.

Цифровизация экономики в современный период затрагивает и финансовый рынок. Например, одним из брокеров на Московской бирже является Тинькофф банк, который предоставляет мобильное приложение «Тинькофф инвестиции». С помощью данного приложения можно стать участником рынка ценных бумаг. Так на момент 2021 г. в данном приложении зарегистрировано более 4 миллионов россиян. По данным 2022 г. количество розничных клиентов Тинькофф банка (россиян, которые используют один продукт экосистемы и более) превысило 25 миллионов человек. Следовательно, сервисами Тинькофф банка пользуется каждый четвертый россиянин старше 16 лет. Данный показатель является примером того, как одно приложение позволяет ½ части пользователей данного банка торговать на рынке ценных бумаг. По данным Московской межбанковской валютной бирже за декабрь 2020 г. «Тинькофф инвестиции» занимали первое место по количеству зарегистрированных клиентов – 35% среди брокеров. Данный сервис лидировал и по количеству активных клиентов, которые совершали

хотя бы одну операцию в месяц с долей 56%, т.е. каждый второй инвестор совершал сделки через сервис «Тинькофф инвестиции» [7].

В Республике Беларусь может использоваться похожая система привлечения новых участников рынка ценных бумаг. Постепенно увеличивается заинтересованность у хозяйствующих субъектов в рынке ценных бумаг. В настоящее время наблюдается рост продаж акций относительно облигаций.

Таким образом, для совершенствования рынка ценных бумаг возможно использовать положительный российский опыт.

В целом рынок ценных бумаг Республики Беларусь как механизм перераспределения финансовых потоков в сферы эффективного использования находится на этапе своего развития. Государственная политика определяет направления активизации участие банков в улучшении корпоративного сектора рынка ценных бумаг Республики Беларусь, Большинство организаций предпочитают использовать кредиты банков, нежели покупать корпоративные ценные бумаги. Кроме этого, достаточно высокое налогообложение прибыли от операций с ценными бумагами (ставка налога на прибыль составляет 25% для банковских организаций) также сдерживает участие банков в развитии механизмов перераспределения капиталов с помощью ценных бумаг.

Литература

1. Телеграмм канал BCSE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://t.me/jsc_bcse. – Дата доступа: 03.05.2023.

2. Итоги рынка ценных бумаг за 9 месяцев 2022 года: операции с государственными облигациями больше не раскрываются [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/itogi-rynka-tsennykh-bumag-za-9-mesyatsev-2022-goda/>. – Дата доступа: 28.04.2023.

3. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru> – Дата доступа: 01.05.2023.

4. Крупные застройщики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://дом.рф/for-business/> – Дата доступа: 01.05.2023.

5. Динамические ряды основных показателей деятельности паевых инвестиционных фондов и акционерных инвестиционных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/RSCI/activity_uk_if/stat_pif_aif/ – Дата доступа: 29.04.2023.

6. ЕЭК: единый финансовый рынок заработает не раньше 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/edinyu-finansovyy-rynok-eajes-zarabotaet-ne-ranshe-2025-goda-eek/> – Дата доступа: 04.05.2023.

7. Тинькофф Инвестиции открыли счет для десятиmillionного инвестора на Мосбирже [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.tinkoff.ru/about/news/25022021-tinkoff-investments-opened-brokerage-account-for-10-000-000th-investor-micex/> – Дата доступа: 04.05.2023.

8. Клиентами экосистемы Тинькофф стали свыше 25 млн человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/news/11082022-over-25-million-people-become-tinkoff-ecosystem-clients/> – Дата доступа: 04.05.2023.

Лосицкая Н.Ю., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ВЕРОЯТНОСТЬ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕЕ ДИАГНОСТИКИ

Банкротство организации представляет собой это неплатежеспособность должника, признанная решением суда о признании должника банкротом и открытии ликвидационного производства. При этом под неплатежеспособностью понимают такое финансовое состояние должника, при котором он не способен исполнить денежные обязательства, обязанность по уплате обязательных платежей или заработной платы и иных выплат, срок исполнения которых наступил [1].

Причинами банкротства могут послужить внутренние и внешние факторы. К внешним причинам банкротства можно отнести кризисное состояние экономики, инфляцию, рост цен на ресурсы, разрыв экономических связей, падение уровня благосостояния населения и отсутствие платежеспособного спроса, усиление конкуренции или установление монополии, изменение правового регулирования деятельности предприятия.

К банкротству могут привести и внутренние причины: дефицит собственного оборотного капитала, снижение эффективности использования ресурсов, создание излишних запасов материалов и готовой продукции, порча товаров в результате чрезвычайных обстоятельств (пожар, затопление), заключение кредитных договоров на невыгодных условиях, быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности.

Банкротство может быть реальным, фиктивным и преднамеренным.

Реальное банкротство – полная неспособность предприятия выполнять свои обязательства и восстановить в ближайшем будущем свою платежеспособность.

Фиктивное банкротство – заведомо ложное объявление предприятием о своей финансовой несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочек и скидок в выполнении обязательств.

Преднамеренное банкротство – умышленно созданное руководителем или собственником предприятия состояние неплатежеспособности с целью нанесения предприятию экономического ущерба в личных интересах [2, с.314]

Вероятность банкротства оценивается при анализе финансовой устойчивости предприятия. Эта вероятность может поддерживаться на низком уровне при систематическом контроле за финансовым состоянием предприятия и принятии мер по предотвращению финансовых рисков. Высокая вероятность банкротства будет означать невозможность в ближайшей перспективе рассчитываться по своим обязательствам. Для предотвращения появления ситуации высокой вероятности банкротства используют диагностику банкротства.

Диагностика банкротства – это система целевого финансового анализа, направленного на выявление признаков кризисного развития организации, генерирующих угрозу банкротства в предстоящем периоде. Основной ее целью является предварительная оценка масштабов кризисного развития организации, оценка и прогнозирование ее способности к нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового потенциала [3, с.310].

В зависимости от целей и методов осуществления диагностики выделяют экспресс-диагностику и фундаментальную диагностику банкротства.

Экспресс-диагностика банкротства – это система регулярной оценки кризисных параметров финансового развития организации с целью их раннего обнаружения и установления масштабов финансовой катастрофы. В Республике Беларусь для этого применяется «Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования», утвержденная постановлением Министерства финансов, Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 № 140/206 [4], которая рекомендует диагностировать платежеспособность организации по факту удовлетворительности структуры ее бухгалтерского баланса. Критерии неплатежеспособности установлены в постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» [5]. На основе сравнения результатов расчета коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами с нормативными значениями делается вывод о платежеспособности должника.

Фундаментальная диагностика – это система глубокой оценки финансового состояния организации на основе факторного анализа с выявлением внутренних и внешних факторов и степени их влияния на финансы диагностируемого объекта. В западной практике наиболее известными методами фундаментальной диагностики для оценки вероятности банкротства являются Z-счет Альтмана и дискриминантная модель Лиса.

Впервые модель Альтмана была опубликована в 1968 г. Данная модель состоит из пяти показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия и результаты его работы за определенный период. Для построения своей модели Альтман исследовал 66 предприятий промышленности, половина из которых обанкротилась в период 1946—1965

годов, а половина работала успешно. В результате проведенного анализа он установил 22 аналитических коэффициента, значения которых напрямую связаны с возможностью вероятного банкротства в будущем. На основе 22 показателей были выбраны 5 показателей, которые используются для прогнозирования вероятности банкротства, и на их основе было выведено регрессионное уравнение. В результате Z-счет Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную по формуле (1) [6, с.570]:

$$Z\text{-счет} = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (1)$$

где X_1 – доля оборотного капитала в активах предприятия,
 X_2 – доля нераспределенной прибыли в активах предприятия,
 X_3 – отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к активам предприятия,
 X_4 – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к стоимости балансовых обязательств предприятия,
 X_5 – отношение объема продаж к общим активам.

В зависимости от значения Z-счета оценка вероятности банкротства предприятия производится на основе следующей шкалы (таблица 1).

Таблица 1 - Определение вероятности наступления банкротства предприятия

Значение Z-счета	Вероятность наступления банкротства
$Z < 1.8$	Очень высокая, наступление дефолта
$1.8 < Z < 2.7$	Высокая, потенциальное банкротство
$2.7 < Z < 2.9$	Возможная, вероятное банкротство
$Z > 2.9$	Очень низкая, выполнение обязательств

Примечание – Источник: [6, с. 570].

Для компаний, акции которых не торгуются на бирже, используется следующая разновидность модели Альтмана, формула (2) [7, стр. 679]:

$$Z\text{-счет} = 0.717K_1 + 0.847K_2 + 3.107K_3 + 0,42K_4 + 0.995 K_5 \quad (2)$$

где K_1 – доля собственного оборотного капитала в активах предприятия,
 K_2 – доля чистой прибыли в активах предприятия,
 K_3 – отношение прибыли до налогообложения к активам предприятия,
 K_4 – отношение стоимости собственного капитала к заемному капиталу,
 K_5 – отношение выручки к активам.

Если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 1,23$ и более свидетельствует о малой его вероятности.

В белорусских условиях модель Альтмана используется для оценки вероятности банкротства с определенной степенью осмотрительности. Это связано с различиями во внешних факторах (отсутствие развитого вторичного рынка ценных бумаг, налоговое законодательство), оказывающих влияние на функционирование предприятия, а, следовательно, экономические

показатели, используемые в модели Альтмана, искажают вероятностные оценки.

Дискриминантная модель, разработанная Лис для Великобритании, получила следующее выражение (формула (3)) [7, стр.681]:

$$Z\text{-счет} = 0.063x_1 + 0.092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4 \quad (3)$$

где X_1 – доля оборотного капитала в активах,
 X_2 – доля прибыли от реализации в сумме активов,
 X_3 – доля чистой прибыли в сумме активов,
 X_4 – отношение собственного и заемного капитала.

На итог анализа по модели банкротства Лиса наибольшее влияние оказывают показатели, входящие в состав коэффициентов x_2 и x_3 – прибыль, полученная от реализации. Чем выше данное значение, тем большую финансовую устойчивость имеет предприятие.

Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей диагностики банкротства. Он сравнил средние значения показателей у стабильно работающих предприятий и предприятий-банкротов во временном периоде (таблица 2).

Основным преимуществом данной модели является возможность учитывать показатель рентабельности активов и обозначить сроки наступающего банкротства. К недостаткам можно отнести:

- отсутствие одного результативного показателя;
- трудности в интерпретации итогового параметра.

Таблица 2 - Система показателей для диагностики банкротства У.Бивера

Показатель	Расчет	Допустимое значение		
		Для благополучных компаний	Для компаний за 5 лет до банкротства	За 1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{краткосрочные обязательства}}$	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль} * 100\%}{\text{Активы}}$	6-8	4	-22
Финансовый левередж	$\frac{\text{Долгосрочные} + \text{краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	0,4	$\leq 0,3$	0,06
Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	3,2	< 2	< 1

Примечание – Источник: [8, с. 214].

Российские авторы Р.С.Сайфулин и Г.Г.Кадыров предложили использовать для экспресс-оценки финансового состояния предприятия рейтинговое число R по формуле (4) [8, с.214].

$$R = 2K_0 + 0.1K_{\text{тл}} + 0,08K_{\text{и}} + 0,45K_{\text{м}} + K_{\text{пр}} \quad (4)$$

где K_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами,
 $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности,
 $K_{\text{и}}$ – интенсивность оборота или коэффициент оборачиваемости активов,
 $K_{\text{м}}$ – коэффициент менеджмента или рентабельность реализованной продукции,
 $K_{\text{пр}}$ – рентабельность собственного капитала.

Данная формула была адаптирована под российские условия. Если значение итогового показателя $R < 1$ вероятность банкротства предприятия считается высокой, если $R > 1$ – низкой.

Данная модель более подходит для анализа вероятности банкротства в условиях российской экономики, но не позволяет оценить причины попадания предприятия в «зону неплатежеспособности» и не учитывает отраслевых особенностей предприятий.

Рассмотрев вероятность банкротства организации и методы ее диагностики можно сделать вывод, что в основе банкротства лежит неспособность организации исполнить свои денежные обязательства. Диагностика вероятности банкротства направлена на выявление признаков кризисного состояния организации. Она осуществляется на основе фундаментальной, глубокой оценки финансового состояния организации, а также при помощи регулярной экспресс-оценки вероятности банкротства. Для экспресс-оценки вероятности банкротства в белорусской практике рассчитывают коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами. В российских условиях экспресс-оценка основывается на рейтинговом числе по методу Р.С.Сайфулина и Г.Г.Кадырова. В западной практике для фундаментальной диагностики используют модели Альтмана, Лиса и Бивера.

Таким образом, финансовая устойчивость – это широкое понятие, связанное со структурой капитала, рентабельностью, ликвидностью и платежеспособностью. В законодательстве отсутствует определение понятия финансовой устойчивости, но в общем случае финансовую устойчивость можно определить как долгосрочную способность организации осуществлять эффективную деятельность, сохранять оптимальную структуру активов и пассивов при наличии достаточной доли собственного капитала, обладать платежеспособностью и кредитоспособностью при оптимальном соотношении между уровнем риска и рентабельностью.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Устойчивым считается такое финансовое состояние предприятия, когда предприятие работает с высоким уровнем

рентабельности при наличии достаточных собственных средств, у предприятия есть стабильный доход и возможность привлечения кредита, предприятие обладает достаточным уровнем ликвидности и хорошим качеством активов и при этом не выходит за разумные рамки операционного и финансового риска. Финансовая устойчивость возникает как следствие грамотного управления производственной, маркетинговой и финансовой деятельностью предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия находится под влиянием множества различных факторов, которые можно условно разделить на внутренние и внешние. К основным внешним факторам относят экономическую, политическую, демографическую ситуацию в стране, правовое регулирование, уровень технологий, конкуренцию, международную обстановку. К основным внутренним факторам относят компетенцию руководителей предприятия, отраслевую принадлежность, структуру выпускаемой продукции и издержек, соотношение собственного и заемного капитала, состояние имущества и финансовых ресурсов. В отличие от внешних факторов, предприятие может повлиять на внутренние факторы с помощью системы управления финансовой устойчивостью. Процесс управления финансовой устойчивостью включает измерение финансовой устойчивости, разработку мер и расчет эффекта от их применения, применение выбранных мер на практике.

Классический подход к анализу финансовой устойчивости основан на оценке элементов бухгалтерского баланса. Для определения финансовой устойчивости применяют группы абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели характеризуют степень обеспеченности запасов источниками их формирования: они отражают излишек или недостаток собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных источников финансирования запасов, излишек или недостаток общей величины основных источников покрытия запасов. Относительные показатели представляют собой коэффициенты, отражающие степень финансовой независимости предприятия: коэффициент финансовой автономии, устойчивости, капитализации, маневренности собственного капитала, обеспеченности обязательств активами.

Анализ финансовой устойчивости с использованием системы коэффициентов имеет свои достоинства и недостатки. К достоинствам использования системы коэффициентов определения финансовой устойчивости организации относят возможность сглаживания влияния некоторых факторов, в том числе инфляции, возможность индивидуального подбора тех коэффициентов, которые максимально точно отразят состояние финансовой устойчивости конкретной организации. Вместе с тем, использование коэффициентов обладает и рядом недостатков, например, на величину коэффициентов оказывают влияние учетная политика организации, методы оценки активов, капитала и обязательств. Кроме того, коэффициенты дают усредненную характеристику финансовой устойчивости предприятия и

могут быть подвержены манипулированию, т.к. они рассчитываются на основе данных баланса на определенную дату, а не за весь отчетный период, во время которого показатели могут существенно меняться.

Существенным фактором финансовой устойчивости являются показатели ликвидности и платежеспособности. Платежеспособность отражает способность организации своевременно и в полном объеме погашать свои платежные обязательства. Ликвидность характеризует скорость обращения отдельных видов имущественных ценностей в денежные средства с наименьшей потерей в стоимости. Для оценки платежеспособности используют коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности. Для оценки ликвидности баланса осуществляют сравнение активов и пассивов по степени ликвидности и срочности погашения.

Эффективность использования ресурсов и устойчивость финансового состояния во многом зависят от деловой активности предприятия. Для оценки деловой активности организации изучают соотношение темпов роста совокупных активов, темпов роста объема реализации продукции и темпов роста прибыли.

Важными показателями, характеризующими структуру капитала и определяющими устойчивость предприятия, являются сумма чистых активов и их доля в общей валюте баланса.

Для формирования комплексного результата анализа финансовой устойчивости на основе нескольких показателей используется интегральная балльная оценка финансовой устойчивости.

При ухудшении показателей, характеризующих финансовую устойчивость в динамике, проводят диагностику вероятности банкротства. Банкротство - это неплатежеспособность должника, признанная решением суда о признании должника банкротом и открытии ликвидационного производства. В основе банкротства лежит неспособность организации исполнить свои денежные обязательства. К банкротству могут привести как внутренние, так и внешние причины, поэтому необходимо своевременно выявлять признаки кризисного состояния организации. Диагностика вероятности банкротства может осуществляться на основе фундаментальной, глубокой оценки финансового состояния организации, а также при помощи регулярной экспресс-оценки вероятности банкротства. Для экспресс-оценки вероятности банкротства в белорусской практике рассчитывают коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности обязательств активами. В российских условиях экспресс-оценка основывается на рейтинговом числе по методу Р.С.Сайфулина и Г.Г.Кадырова. В западной практике для фундаментальной диагностики банкротства используют модели Альтмана, Лиса и Бивера.

Литература

1. Об урегулировании неплатежеспособности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 13 дек. 2022 г., № 227-3 // ООО «Юрспектр». – Минск, 2022.
2. Кобринский Г.Е. Финансы предприятий. Практикум: учеб. пособие / Г.Е.Кобринский [и др.]; под ред. Г.Е.Кобринского, Т.Е.Бондарь. – Минск: Выш.шк., 2008. - 351 с.
3. Финансы: учеб.пособие. В.2 ч. Ч. 2 / Т.И.Василевская [и др.]; под ред. Т.И.Василевской, Т.Е.Бондарь. – Минск: БГЭУ, 2017. – 363 с.
4. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 27 декабря 2011г., N 140/206 // ООО «Юрспектр». – Режим доступа: <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/158521/#M100011>. - Дата доступа: 03.10.2022.
5. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 12 декабря 2011г., N 1672 // ООО «Юрспектр». – Режим доступа: <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BELAW/181034/#M100001>. - Дата доступа: 03.10.2022.
6. Нехорошева Л.Н. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие/ Л.Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л.Н. Нехорошевой. - Минск: БГЭУ, 2020. – 687с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие /Г.В.Савицкая. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.
8. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / Н.В.Никитина, В.В.Янов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 512 с.

Мадримов М. Н., студент,
Хоменко Т.И., ст. преподаватель

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ТУРКМЕНИСТАНА: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ

Каждое государство формирует свою систему налогообложения, позволяющую обеспечить решение его социально-экономических задач, так как налоги являются основополагающими доходами бюджета. На разных этапах развития экономики налоговая система страны претерпевает изменения, способствуя реализации приоритетных направлений государственной социально-экономической политики. Важным звеном

налоговой системы является налоговое законодательство, которое устанавливает механизм уплаты налогов, сроки и суммы выплат, определяет виды налогов, субъектов, объекты налогообложения, налоговые льготы.

История современной системы налогообложения Туркменистана началась в январе 1992 г. с создания Государственной Налоговой Службы Туркменистана (ГНСТ). Перед учреждением стояла важная задача – подготовить новую систему налогообложения, изменив систему, оставшуюся от Союза, которая давно не обновлялась и во многом не отвечала современным реалиям новой страны: к примеру, подоходный налог был введен еще в 1943 г. и не претерпел серьезных изменений вплоть до распада, не было налога на добавленную стоимость, а также существовал архаичный налог на бездетность. За период первого десятилетия независимости был принят ряд законов и введено множество новых налогов. Однако, на данном этапе развитие системы налогообложения не остановилось [1].

Фундаментальными источниками налогового законодательства Республики Туркменистан являются Конституция Республики Туркменистан и Налоговый кодекс Республики Туркменистан (далее – НК РТ), а также иные нормативные правовые акты, затрагивающие регулирование правоотношений в сфере налогообложения (ст. 2 НК РТ) [2].

Примечательно, что в рамках Основного закона страны содержится только одна статья, посвященная данной тематике. Ст. 135 Конституции Республики Туркменистан содержит положение, согласно которому «Налоги, сборы и иные обязательные платежи государства, основания обязанностей по их уплате, система правовой защиты налогоплательщика устанавливаются законом». Таким образом, можем сделать вывод, что законодатель данной нормой отсылает нас к специальному нормативно-правовому акту, посвященному данному вопросу, – Налоговому кодексу Республики Туркменистан. Очевидно, что в рамках налогового законодательства Республики Туркменистан главенствующая роль принадлежит именно кодексу и, соответственно, первоочередно необходимо обращать внимание на те положения, которые содержатся в рамках данного акта законодательства. Налоговый кодекс Республики Туркменистан состоит из 226 статей, тем самым довольно подробно регламентируя все необходимые сферы деятельности [3, с. 18].

Анализируя ст. 1, которая традиционно содержит общие положения, видим, что налоговое законодательство Республики Туркменистана основывается на принципах всеобщности и равенства. Также согласно ст. 1 выясняем, что каждый, кто признается налогоплательщиком обязан уплачивать налоги в пользу бюджета государства. В ст. 3 НК РТ прямо предусмотрено, что действие положений НК РТ не распространяется на взимание таможенных платежей. Тем самым законодатель четко определяет понятие «налоги» в рамках своего законодательства. Ст. 71 НК РТ предусмотрено, что к налоговым органам Республики Туркменистан

относятся Налоговое управление Министерства финансов и экономики Туркменистана и его подразделения в веляях, городах и этапах [2].

Также в ст. 71 НК РТ содержится положение, согласно которому «налоговые органы осуществляют возложенные на них функции и действуют в пределах их полномочий в соответствии с настоящим Кодексом и иными законодательными актами Туркменистана, а также налоговые органы осуществляют свою работу во взаимодействии с другими органами государственной власти и управления, местной исполнительной власти и местного самоуправления». Законодатель не делает данный перечень закрытым и предусматривает возможность, что налоговые органы могут также выполнять и другие функции в соответствии с законодательством Республики Туркменистан.

Налоговый кодекс Республики Туркменистан разделен на две части. В первой части содержатся общие положения, вторая же часть посвящена видам налогов, которые предусмотрены в рамках законодательства Республики Туркменистан.

Что касается состава налогов и сборов, налоговая система Туркменистана является достаточно простой по сравнению с другими странами. Основными налогами являются:

– налог на добавленную стоимость. Плательщиками являются юридические лица и предприниматели при совершении ими облагаемых налогом операций. В Туркменистане также применяется зачетный метод исчисления НДС. Ст. 103 НК РТ предусмотрена ставка налога на добавленную стоимость. Законодатель предусмотрел два варианта ставки налога на добавленную стоимость – 0% и 15%. Ставка в 0% действует в отношении определенного перечня операций, предусмотренных в ст. 105 НК РТ.

К таким операциям относятся те, которые ориентированы на экспорт либо являющиеся операциями международного характера, также это реализация товаров в рамках беспошлинной торговли. Интересным является тот факт, что данная ставка распространяется только на подрядчиков, которые осуществляют данные типы операций. В отношении же субподрядчиков будет применяться общая ставка в 15%. Также законодатель в ст. 106 предусмотрел налоговые льготы. В ст. 106 перечислен довольно обширный перечень, на который распространяются налоговые льготы, среди которого также есть образовательные учреждения.

– акцизы. Плательщики – производители, продавцы подакцизной продукции, к которой относятся: спиртосодержащая, табачная продукция, топливо, транспорт. Импортёры подакцизной продукции налог не уплачивают. В Туркменистане применяются адвалорные ставки акцизов, которые зависят от вида продукции и устанавливаются в виде определенного процента от ее стоимости.

Плательщиками акцизов согласно ст. 114 НК РТ признаются юридические и физические лица. Освобождаются от уплаты данного налога бюджетные организации, а также лица, являющиеся подрядчиками и

субподрядчиками в соответствии с Законом Туркменистана «Об углеводородных ресурсах». Экспортирование продукции, полученной после переработки сырой нефти и газового конденсата, приобретённого у сторон, не являющихся резидентами Туркменистана, освобождается от уплаты акциза. Данные льготы предусмотрены ст. 122 НК РТ.

- налог на имущество. Согласно ст. 138 НК РТ «плательщиками налога на имущество являются юридические лица, которые имеют имущество на праве собственности, а также юридические лица государственной формы собственности, которым в порядке, установленном законодательством Туркменистана, передано на баланс имущество, являющееся объектом налогообложения, если иное не установлено настоящей статьей. В Туркменистане плательщики – юридические лица – собственники или владельцы имущества. Объект налогообложения – основные и оборотные средства, используемые в производственном процессе. Общая ставка – 1 % от балансовой стоимости. Основными отличиями данного налога в Республике Беларусь является состав плательщиков, к которым относятся и физические лица, и состав объектов налогообложения, т. к. в Беларуси налогом облагаются только объекты недвижимости.

Также законодатель предусмотрел положение, согласно котором при передаче имущества в лизинг или концессию плательщиком налога на имущество признается соответственно лизингополучатель или концессионер. При передаче имущества в аренду (наём) плательщиком (за исключением юридического лица государственной формы собственности) налога на имущество признается арендодатель (наймодатель). При передаче государственного и муниципального имущества в аренду налогоплательщиком является балансодержатель. Если объект налогообложения находится в общей долевой собственности нескольких лиц, налогоплательщиком признается каждое из этих лиц. Ст. 141 содержит перечень ставок, применяемых в рамках данного налога. «Ставка налога на имущество устанавливается в размере 1 % от налоговой базы налогового периода.

Чтобы улучшить экономическую ситуацию в стране, освободив население от избыточного налогового бремени и создать привлекательные налоговые условия для туркменского и иностранного бизнеса подоходный налог в Туркменистане был переведен на фиксированную ставку в 10 %, включающий доходы от трудоустройства, полученные проценты, доходы от недвижимости, и доходы от прироста капитала. Отчисления на социальное страхование граждан были заменены на пенсионные отчисления в размере 20 % от дохода физического лица, взимаемые с работодателя и накапливаемые в Пенсионном Фонде, а также существует добровольное пенсионное страхование для физических лиц по желаемой ставке от 2%. Также, претерпел серьезные изменения корпоративный налог, который стремились сделать менее тяжелым для малых и средних предприятий: для малого и среднего бизнеса – фиксированная ставка в 2%, для местных предприятий – 8% и 20%

для иностранных компаний. Все эти изменения произошли после принятия единого Налогового Кодекса в 2004 году [5, с. 489].

Снижение налоговых ставок уменьшает налоговую нагрузку на население и помогает улучшению их благосостояния. В целом же цели реформ были достигнуты, и система налогообложения достигла уровня эффективности, удовлетворяющего потребности государственного бюджета. Несмотря на положительные изменения, система налогообложения в Туркменистане всё еще далека от идеала. Остается под вопросом эффективность фиксированных налоговых ставок для подоходного налога в удовлетворении социальных потребностей страны: Туркменистан остается одной из немногих стран, вместе со многими странами СНГ и Восточной Европы, которые не используют прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц, как в странах с наиболее развитыми экономиками [7].

На сегодняшний день новшества в рамках налоговой системы Республики Туркменистана обусловлены тем, что после кризиса 2014 года снизился количественный показатель поступления налоговых отчислений в государственную казну.

С целью совершенствования налогообложения в Республике Туркменистан предлагаем следующий комплекс мероприятий:

1) следует больше внимания уделять стимулирующей функции налогообложения, расширению налоговой базы. Постепенно снижая налоговую нагрузку и обеспечивая тем самым стабилизацию экономической ситуации в республике, необходимо последовательно сокращать количество налогов с оборота и смещать акценты на прямое налогообложение;

2) представляется возможным отмена отчислений в государственные целевые фонды, включаемые в цену или себестоимость, а необходимость осуществления целевых мероприятий и программ может финансироваться за счет создания в бюджете отдельных фондов исходя из общего объема бюджетных ресурсов;

3) целесообразно ввести регрессивные ставки налога на прибыль, когда при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли ставка, понижается. При таком методе понижающая прогрессия ставок должна стимулировать показывать налогооблагаемую базу в полном объеме, так как чем больше сумма полученной прибыли, тем меньше ставка налога;

4) целесообразно осуществить некоторое упрощение налоговой отчетности предприятий: следует ввести один расчет, в котором бы нашли отражение все показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а компьютерный контроль при приемке расчетов исключил бы возможность арифметических ошибок;

5) необходимо упорядочить предоставление льгот особенно в отношении налогов и сборов, которые напрямую сказываются на уровне конкурентоспособности предприятий налогоплательщиков;

6) заменить льготы социального характера по косвенным налогам механизмом начисления налогов на общих условиях, но не перечислять их в

бюджет, а оставлять этим субъектам на целевые мероприятия и развитие собственной материальной базы [3, с. 18].

Налоговое законодательство Туркменистана основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. Главной целью налоговой политики страны является стимулирование развития экономики, обеспечение стабильного экономического роста, выравнивание налоговой нагрузки. Это достигается на основе справедливости, ясности, стабильности и предсказуемости условий налогообложения. Высокие темпы экономического развития страны и инвестиционная активность позволили обеспечить практически по всем основным налоговым источникам рост поступлений в бюджетную систему [6].

Основная цель налоговой политики государства – стимулировать развитие экономики, от обеспечения устойчивого экономического роста и выравнивания налоговой нагрузки, это включает в себя справедливость, прозрачность, стабильность и налогообложение достигается за счет ясности терминов. Высокие темпы экономического роста и инвестиционной активности в стране на поверхности всех основных налоговых источников, входящих в бюджетную систему, позволили вырасти уровню доходов. Соответственно, годовой объем общих налоговых деклараций также увеличился.

Налоговое администрирование в современных условиях тесно связано с информационными технологиями. Приоритетным направлением совершенствования в этой области является упрощение и расширение возможностей применения системы электронного декларирования (СЭД), предоставление плательщикам различных электронных сервисов и услуг. СЭД функционирует в республике уже пять лет. Количество плательщиков, использующих преимущества электронного взаимодействия с налоговыми органами, постоянно растет.

Облегчение заполнения налоговых деклараций, актуальность форм налоговой отчетности, автоматизация представления и контроль правильности их заполнения – это только малая часть того, что на сегодня может предложить СЭД. Несмотря на принятые меры, необходимо и далее упрощать налоговую систему с тем, чтобы уменьшить количество времени, затрачиваемого сотрудниками предприятия на подготовку, исчисление и уплату налогов и добиться стабильности налогового законодательства (т.е. незначительное изменение не более одного раза в год).

Основные задачи налогово-бюджетной политики в последние годы состоят в следующем: макроэкономический баланс в государственной финансовой системе и обеспечение устойчивого, конкурентоспособного экономического роста бюджет регионов за счет увеличения налоговых поступлений. Например, процент сбора налоговых платежей в последние годы был очень высоким. [1]

Дальнейшее увеличение доли доходов в государственный бюджет – тенденция, которая сохранится на достаточно высоком и комфортном уровне

– 20-25%. Задача состоит в том, чтобы обложить налогом производственные мощности, которые реактивируют расширение базы, новые производственные комплексы, переработка доход негосударственной системы хозяйства за счет создания производств будет достигнуто за счет расширения и совершенствования налоговых институтов.

Так наряду с уровнем экономического развития в экономике, особенно государстве реализация структурных реформ в системе управления собственностью. Соответственно, доля этих источников доходов бюджета будет более стабильной. Реформирование и техническое перевооружение государственных предприятий возможность улучшить управление государственной системой экономики дает Индивидуальные предприятия не переданы в доверительное управление или являются неплатежеспособными продажа предприятий, выручка негосударственной системы, ее капитал за счет привлечения инвестиций в реформирование отдельных отраслей расширит инвестиционный потенциал государства [4, с. 33].

В настоящее время Налоговый кодекс Туркменистана унифицирован, в стране работа ведется по подготовке проекта нормативно-правового акта. именно бюджет регулирует все аспекты участия в бюджете она станет методологической основой всего корпуса права.

Движение отечественной экономики по инновационному пути определяет новые приоритеты формирования фискальной политики как текущего момента, так и на долгосрочную перспективу. Создание благоприятного налогового климата, привлечение инвестиций и поддержка науки позволят активизировать инновационную деятельность не только в государственной, но и частной сфере,

Главным остается усиление стимулирующей предпринимательство функции налогов, поощрение товаропроизводителей, осуществление региональной экономической политики и устранение противоречий в налоговом законодательстве. Особо важным направлением в налоговой политике является стабильность налогового законодательства.

Таким образом, на основании проведенного исследования, можно сделать вывод, что в Туркменистане последовательно осуществляются реформы, направленные на совершенствование налогового законодательства с целью дальнейшего социально-экономического развития страны.

Литература

1. Язкова, Г.В. Особенности налогообложения в Туркменистане // Молодежная наука - гарант инновационного развития АПК. Материалы X Всероссийской (национальной) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2019. – С. 325-329.
2. Налоговый кодекс Туркменистана: Закон Республики Туркменистан, 25 Окт. 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www.turkmenbusiness.org/content/nalogovyi-kodeks-turkmenistana>. – Дата доступа: 13.05.2023.

3. Джумаев, Б. Налоговая политика в Туркменистане и основные направления ее совершенствования / Б. Джумаев // Современные научные исследования и инновации. – 2022. – № 10 (138). – С. 18-19.

4. Муханов А.Т. Анализ налоговой системы Туркменистана и ее виды / А.Т. Муханов // *Ceteris Paribus*. – 2022. – № 10. – С. 33-35.

5. Шукуров, Р.М. Налогообложения и налоговая система в Туркменистане / Р.М. Шукуров // Международные стандарты учета и аудита: практика применения в условиях цифровой экономики. сборник статей Международной научно-практической конференции. Online конференция. Нурсултан. – Москва, 2022. – С. 489-493.

6. Эсенов, С.Э. Роль налогов в обеспечении доходной части государственного бюджета Туркменистана / С.Э. Эсенов // Молодой ученый. – 2022. – № 49 (444). – С. 113-115.

7. Моммаев Н. Инвестиционные возможности в Туркменистане, 11 Ноя. 2021 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business.com.tm/ru/post/7841/investicionnye-vozmozhnosti-v-turkmenistane>. – Дата доступа: 13.05.2023.

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ И ЕГО ВИДЫ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Определение и анализ многочисленных факторов, обуславливающих и влияющих на экономическое поведение фирмы, весьма важно для их дальнейшего экономического развития страны. Можно определить в зависимости от природы их возникновения по отношению к фирме как внешние, так и внутренние факторы, оказывающие влияние на поведение фирмы. При этом вся совокупность факторов должна учитываться при формировании экономической политики как на уровне организаций, так и на государственном уровне.

Закономерности экономического поведения обусловлены и определенным типом (моделью) поведения фирмы. Закономерности поведения фирмы лучше понять через функционирование рыночных структур, то есть внешняя среда во многом способствует выбору стратегической линии поведения фирмы. С другой стороны, фундаментальный вопрос теории рыночных структур решается через исследование поведения фирмы. Поэтому и анализ рыночных структур начинается с изучения фирмы как экономического агента особого рода, специфические черты которого определяют особенности и последствия деятельности отрасли. Таким образом, рынок и фирма взаимосвязаны, органически дополняют друг друга. Исходя из рассмотрения экономического

поведения фирмы как исходного, функционирование рыночных структур определяется как фактор, обуславливающий деятельность фирмы.

С точки зрения историко-методологических основ поведения фирмы (эволюции теории фирмы) можно выделить классический, неоклассический, институциональный (неоинституциональный) типы [1; 2]. Последний весьма разносторонний в силу наличия разноплановых взглядов представителей данного направления, но среди которых прослеживается основная и фундаментальная линия в подходе анализа к изучению деятельности фирмы. Так, Нельсон Р. утверждал, «что переменные национального уровня (хозяйственная среда) влияют на фирменную стратегию и структуру, что раскрывает широкий спектр выбора поведения с учетом этих переменных» [3, с.68]. Согласно Саймону Г. рациональное поведение неоклассического направления – это целерациональное поведение экономического агента, максимизирующего выгоду в той или иной форме [4, с.20]. Ограниченная рациональность соответствует стремлению к максимизации прибыли, из-за стремления экономического субъекта действовать рационально, но в ограниченных действительностью рамках. Такое поведение носит название «иррационального» или «ограниченно-рационального» [4, с.25]. По мнению Г. Саймона модель удовлетворяющего поведения дает понятие равновесия и метод его достижения [5, с.56]. Определяет соотношение уровня устремлений и результаты, которые в случае несоответствия приведут к поиску нового стиля поведения (новых альтернативных действий). Любое конкретное поведение – это равнодействующая большего количества социальных, ролевых предпосылок [5, с.66]. Итак, в основе поведения фирмы лежит достижение удовлетворения, нежели максимизации [5, с.55]. В рамках теории прав собственности фирме не придается ни какого самостоятельного поведенческого значения. «У организации не может быть никаких своих целей, она есть не более, чем сумма ограничений, в пределах которой осуществляется целенаправленные действия отдельных её членов» [6, с.6-7]. Фирма имеет лишь юридическую фикцию, служащую для обозначения сложного процесса. Поведение фирмы подобно поведению рынка, т.е. является результирующей сложного уравнивающего процесса. Определяется контрактное поведение, суть которого в том, что контракты – средство, через которое права собственности влияют на экономическое поведение. «Любой обмен благ предполагает передачи каких-то определенных прав собственности, т.е. представляет контрактное отношение» [6, с.64]. Выбор формы договора зависит от характера отношений, складывающихся между участниками сделки. В контексте теории экономической организации определяется самостоятельное поведение фирмы, которое ориентируется на внутренний аспект деятельности последней, где в центре принятия решений выступает лидирующая группа, способная навязать свои цели организации в целом.

С точки зрения экономической теории и принципа рациональности определяются рациональное и нерациональное поведение.

С точки зрения анализа разнообразных сторон деятельности фирмы выделяются технологический (производственный), контрактный, стратегический (связанный с функционированием рыночных структур), организационный (как система научно-обоснованного поведения индивидуумов, групп и организаций, направленную на усовершенствование функционирования групп и организаций) типы поведения. Приведенные выше три точки зрения перекликаются друг с другом. Технологическое (производственное) поведение берет свое начало у классической школы и развивается у неоклассиков. Контрактное поведение определяется у институционалистов и совершенствуется в дальнейшем у неинституционалистов. На управленческое или организационное поведение акцентируют свое внимание представители управленческой теории менеджмента, корни которого уходят в институциональное направление, теорию экономической организации. Ветви стратегического поведения восходят к классической и неоклассической школам. На принципах рационального поведения основывались классические и неоклассические концепции, а ограниченно-рациональный подход к определению поведения свойственен теории экономической организации, институциональным взглядам.

С точки зрения приспособления к внешним условиям, к изменяющейся экономической среде определяются: традиционный (консервативный) тип поведения; модель активного приспособления, в рамках которой выделяются активный (рыночный, предпринимательский, и как разновидности - инновационный и псевдоинновационный), пассивный (чем то схож и с консервативным типом), смешанный типы поведения; а также поведение фирмы, нацеленное и ориентированное на выживание.

Согласно критерию разнообразия форм собственности, определяются типы поведения государственных, коллективных и частных фирм, предприятий [1;2]. С точки зрения функционирования экономической системы определяются такие типы поведения фирм и предприятий как: предприятия, действующие в командной экономике, предприятия переходного типа, фирмы американского типа поведения (конкурентный, рыночный тип поведения), фирмы японского типа поведения (корпоративный тип поведения). С точки зрения существования рыночных структур и деятельности на них фирм, можно определить конкурентное, монопольное, олигополистическое поведение фирмы [1;2].

В контексте экономической социологии поведенческими характеристиками, позволяющими описать социальное и экономическое поведение экономических субъектов, являются ценности и ценностные ориентации (оценка действительности), социально-экономические нормы (правила, законы), мотивы, интересы и цели. Изменения в экономическом поведении выступают как следствие изменений в массовом сознании и массовой экономической культуре как совокупности институционализованных способов хозяйственной деятельности и связанных

с ней методов и приемов воспитания и обучения, позволяющая данному обществу обеспечивать преимущество в ведении хозяйственной деятельности [7, с.7].

Итак, согласно подходу экономической социологии, определяются индивидуальный и организационный уровни экономического поведения. Первый из которых характеризуется дорыночным (нацеленный на получения гарантированного дохода ценой минимума трудовых затрат), рыночным (на получение максимального дохода ценой максимума трудовых затрат) и псевдорыночный типами поведения [8, с.162-163]. На организационном уровне типология экономического поведения может быть построена на основании таких критериев как, во-первых, перспектив развития, где определяются оптимистический (фирмы стремятся к дальнейшему своему развитию) и пессимистический типы поведения; во-вторых, использование нововведений - «новаторский» и «отстающий» типы; в-третьих, способа подбора кадров - формальный или неформальный типы поведения [9, с.74-75].

В рамках управленческого подхода к изучению деятельности фирмы оформилось в самостоятельное направление контрактная концепция, ставшей преобладающей в современной теории фирмы. Контрактный тип поведения предполагает наличие контрактных отношений между работниками, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями. Если складывающиеся между ними отношения не регулируются формальными договорами, то существуют свои правила поведения, которые могут рассматриваться в качестве неформальных контрактов, так как они достаточно стабильны на протяжении длительных периодов времени, а их нарушение вызывает определенные санкции прочих участников.

Контракт представляет собой рамки для экономической деятельности, выход за рамки которых влечет за собой определенные последствия. Изложить все нюансы, определить и предсказать риск и различного рода неопределенности невозможно в контракте. Поэтому пересмотр контракта ведет и к пересмотру, переориентации линии поведения фирмы. Контракт тем сложнее, чем сложнее физические характеристики вступающих в обмен ресурсов или видов деятельности. Представители теории экономических организаций (О.Уильямсоном), теории прав собственности все многообразие контрактных установлений свели к определенным нескольким основным разновидностям. Выбор конкретной формы договора ставится в зависимость от характера экономических отношений между участниками сделки. Данный выбор диктуется уникальностью ресурса, степенью неопределенности, частотой деловых контактов между сторонами [6, с.64-66; 10, с.56-60]. Итак, экономическая практика выработала три типичных формы контракта [10, с.58-59] Первой формой является классический контракт, носящий безличностный характер и характеризующийся присутствием четко оговоренных пунктов - «если..., то...». Все будущие события сводятся к настоящему времени. Не имеет значение личность участника договора (может быть любой). Поэтому классический контракт и тяготеет к стандартизации. Упор делается на

юридические правила. Носит двусторонний характер: оговариваются все условия контракта вплоть до санкций. Все споры решаются в суде. Вторая форма представлена неоклассическим контрактом, имеющий долговременный характер в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены и предусмотрены в качестве условий при его подписании. Поэтому возникает необходимость для привлечения третьей стороны, решение которой обязуются выполнять в случае наступления неоговоренных в контракте событий. Контракт приобретает трехсторонний характер. Споры решаются третьей стороной в лице органов арбитража, а не судом. И третьей формой является «отношенческий» или обязательный контракт, складывающиеся в условиях долговременных, сложившихся, взаимовыгодных отношений между сторонами. Решающим фактором является обоюдное заинтересованность в продолжении контракта. Отношения характеризуются своей непрерывностью в отличие от дискретности первых двух форм контракта. Неформальные условия имеют определенный перевес над формальными аспектами отношений. Данная форма контракта возникает в случае экономической взаимозависимости участников сделки. Личность участников сделки имеет решающую роль. Споры решаются путем неформальных переговоров, двустороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служат все отношения в целом, а не первоначальный контракт. Каждой конкретной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями [10, с.59]: безличный рыночный механизм управления, являющийся ведущим по отношению к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных ,неспецифических товаров; арбитраж, распространяющийся на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности; двусторонняя структура управления, характерный для «отношенческих» контрактов и применяемый для регулярных сделках по поводу товаров средней степени специфичности; унитарное управление (иерархия),складывающаяся для непрерывно продолжающихся обменов высокоспециализированными товарами и видами деятельности. Вертикальная интеграция как подвид «отношенческого» контракта означает, что адаптация к новым условиям может осуществляться в одностороннем порядке, без предварительного согласования с противоположной стороной. Отношения регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Многие исследователи рассматривают и такой тип поведения как организационное поведение. Производство товаров и услуг всегда сопряжено с управленческими аспектами поведения фирмы. Данный тип поведения обусловлен взглядами институционального поведения в экономической теории в рамках теории экономических организаций и поведенческими концепциями теории фирмы. Большинство понятий поведенческой теории фирмы необходимы для того, чтобы построить типовую процедуру принятия решений (опыт определения целей и процедур, ведущих к решению, устранение неопределенности через обратные связи и переговоры и т.д.). Другая группа

ключевых понятий необходима для взаимосвязи отдельных решений в рамках всей фирмы: множество разных целей у разных коалиций, последовательное их достижение. За рамками данной теории остались вопросы, касающиеся реализации участниками коалиции своих интересов, факторов, влияющих на возможности их реализации.

Близкими по духу исследованиям в области поведенческой теории фирмы были разработки теории X – эффективности, целью которой является понимания поведения фирмы, её отклонения от тех постулатов, которые приписывает им классическая теория. Скорее X – неэффективность означает, что существует группа неизвестных факторов внутри фирмы, вызывающие отклонения от предсказаний классической теории. Теория базируется на нескольких постулатах [11, с.43-44]. Первый предполагает, что базовая единица принятия решений в фирме – это человек. Решения принимает не фирма в целом, а человек, группа людей. В их число включаются и те, кто принимает решения от имени фирмы, т.е. люди, участвующие в различных советах и комитетах. но не все решения, принимаемые на уровне управления, исполняются. Второй показывает, что контракты оставляют человеку определенную свободу приложения усилий, ибо в них трудно предусмотреть все действия работника во всех ситуациях. Третий иллюстрирует избирательную рациональность человека, имеющего определенный порог своих возможностей и набор черт, заставляющих его в одних случаях реагировать на изменения, а в других – нет. В группах формируются роли, которые способны устранять или уменьшать степень групповой зависимости её членов. С этой точки зрения можно объяснить формирование института управляющих, который ликвидирует необходимость заключения контрактов каждого участника производственной деятельности со всеми другими [11, с.44]. Необходимо определить не только то, что нужно сделать, но и создать стимулы для исполнения решений.

Центральный вопрос функционирования любой структуры состоит в том, кто принимает решение и в какой мере среда оказывает влияние на этот процесс. Историческое развитие форм участия разных групп участников производственной деятельности в решениях хорошо прослеживается в развитии теории фирмы. Первоначально в классических и неоклассических теориях право на решения признавалось только за собственниками капитала. У неоклассиков, хотя управляющие и аукционеры влияют на результаты деятельности фирмы, но это участие носит рутинный характер исполнения воли предпринимателя. Тогда труд управляющих и исполнителей оплачивается по их рыночной стоимости, а весь доход от результатов производственной деятельности присваивает собственник. На рыночные условия деятельности этой теории налагаются жесткие ограничения. Фактически все последующие теории исходили из признания того, что все виды знаний и умение их применять в конкретной форме составляют специфические ресурсы, которые не только являются рыночными факторами, но и составляют то понятие, которое обозначается фирмой. А поэтому держатели этих ресурсов обладают

правом на принятие решений и на свою долю в доходах, получаемых этой организацией – фирмой. Первые отклонения от ортодоксальной теории фирмы были связаны с признанием права управляющих принимать решения.

Управленческая теория фирмы была связана с появлением корпорации. Основная предпосылка этой теории состоит в том, что расчлененная на части собственность капитала не позволяет им эффективно участвовать в решениях, и поэтому предпринимательские функции в современных корпорациях переходят к профессиональным управляющим. Управляющие заключают и расторгают отношения с собственниками каждого фактора на основе добровольно передаваемых им прав владения ресурсами. Они занимают центральное положение по отношению к остальным участникам производственной деятельности, что позволяет им владеть необходимой для решения информацией. Эти права дают возможность институту претендовать на результаты производственной деятельности [11, с.47]. Вместе с тем, остается вопрос : почему те, кто владеет факторами производства капиталом и трудом, передают права решения тем, кто не заинтересован в сохранении их собственности, и тем самым подвергают себя риску обанкротиться или потерять работу. Во всех этих теориях есть одно общее положение: до тех пор, пока роль участника производственной деятельности низведена до роли технологического фактора и за ним не признается его вклад в создание специфических ресурсов фирмы, то за ним не признается и право на долю в доходах фирмы. Каждый из участников производственной деятельности (внутренний и внешний) ожидает, что за свой вклад в результаты производства он получит некоторое вознаграждение. При общей направленности на рост производственной деятельности различия связаны с сочетанием вознаграждения за достижение долгосрочных и краткосрочных результатов. Исполнители ориентированы на получение краткосрочных результатов и редко готовы вкладывать средства в развитие производства.

Итак, организационного поведения фирмы представляет собой научно обоснованную систему поведения индивидов, групп, организаций, направленную на усовершенствование функционирования организаций [12, с.6]. Уровень группы предполагает анализ особенностей принятия решений в зависимости от характеристики группы (размер, тип, однородность) и ситуаций. Уровень организации иллюстрирует организацию стандартов и норм, требований к решениям, заключающиеся в рамках организационной культуре.

Таким образом, закономерности управленческого поведения характеризуются во многом определенными целями и интересами участников деятельности фирмы, в соответствии с которыми и принимаются решения, происходит взаимосвязь отдельных решений в рамках целого предприятий или фирмы.

Стратегическое поведение фирмы понимается как сознательное и целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Формируя свою стратегию, фирма учитывает поведение и своих

конкурентов, и действия правительства. Фирма становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. Стратегическое поведение связано с необходимостью принятия возможных ответных действий конкурентов. Поэтому данный тип поведения свойственен рынку олигополии: в условиях свободной конкуренции объем выпуска фирмы не зависит и не влияет на объемы выпуска других фирм, поскольку число фирм на рынке слишком велико, чтобы такое влияние можно было бы эффективно осуществить [13, с.198]. Реализация стратегического поведения фирмы в условиях олигополии происходит в двух основных формах: в виде некооперативного и кооперативного взаимодействия фирм. Анализируя и рассматривая некооперативное поведение фирм, можно выделить несколько вариантов стратегического поведения последних в зависимости от последовательности принятия решения: 1) принимаются ли решения одновременно всеми фирмами или последовательно – сначала свои условия навязывает лидер рынка, а затем вступают в действие фирмы-последователи; 2) от выбора фирмой стратегических переменных (объема выпуска или цены). В результате чего можно привести классификацию возможных стратегий [13, гл.8, с.198].

Таким образом, стратегическое поведение является одним из элементов управленческого или организационного поведения, направленного на принятие решений. В контексте данного типа поведение фирмы можно определить как реализацию той логики вещей, которая объективно формируется школой предпочтения интересов, а субъективно - решениями о тактике и стратегии. Определение тактических и стратегических решений - крайне сложная задача.

Исходя из проведенного анализа, можно определить следующие типы экономического поведения фирмы, представленные в своей целостности и взаимодополняемости, по ряду признаков:

- с точки зрения историко-методологических основ поведения фирмы: классический, неоклассический, институциональный (неоинституциональный);
- с точки зрения принципа рациональности: рациональное и иррациональное (ограничено-рациональное);
- с точки зрения анализа различных сторон деятельности фирмы: технологический (производственный), контрактный, стратегический, организационный;
- с точки зрения приспособления к изменениям внешней среды: традиционный (консервативный), активный, пассивный, поведение, ориентированное на выживание;
- с точки зрения форм собственности: поведение государственных, коллективных, частных фирм и предприятий;
- с точки зрения экономической социологии (организационного уровня): оптимистический и пессимистический.

Выделенные типы экономического поведения взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга.

Разновидностью экономического поведения хозяйствующих субъектов является налоговое поведение, связанное с точки зрения теории фирмы с максимизацией прибыли (в частности, с минимизацией налогооблагаемой прибыли) и минимизацией затрат (суммы уплаченного налога). Различными исследователями анализируется налоговое поведение субъектов рынка (фирмы, населения, индивидуальных предпринимателей), а также влияние ряда факторов на поведение налогоплательщиков, уровня налоговой нагрузки на финансовое состояние. Ряд научных исследований определяют виды налогового поведения и их стратегии. В данном контексте можно отметить научные работы Майбурова И.А., Лабунец Ю.Е., Вишневого В., Веткина А., Лепы Н.Н., Дасива А.Ф., Цурикова В.И., Марара А.В. [14; 15; 16], которые акцентировали внимание на рассмотрении моделей налогового поведения с точки зрения поведенческой теории, институциональной концепции, традиционной классической и неоклассической теории.

Литература

1. Мельникова Н.А. Неоклассический и современные подходы к анализу экономического поведения фирмы: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 08.00.01 – экономическая теория [Электронный ресурс] / Мельникова Н.А. – Минск, БГУ, 2002. – Режим доступа: <https://e-catalog.nlb.by/Record/BY-NLB-br384144>. – Дата доступа: 06.06.2023.

2. Мельникова Н.А. Эволюция теорий экономического анализа фирмы / Н.А. Мельникова // Сборник работ 56-й науч. конф. студентов и аспирантов Белгосуниверситета, Минск, апрель – май 1999 г. В 3 ч./ Бел. гос. ун-т. – Мн., 2000. – Ч. 1 – С. 51-54.

3. Нельсон Р.Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение / Р.Р. Нельсон // Уроки организации бизнеса. – Спб., 1994. – С.63-86.

4. Шаститко А.Е. Неоклассическая экономическая теория : критический анализ / А.Е. Шаститко // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – №10. – С.18-31.

5. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении / Г.А. Саймон // Теория фирмы. – Спб., 1995. – С.54-72.

6. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М., 1990. – 80с.

7. Слободской А.Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии / А.Л. Слободской. – Спб.: Экономика и финансы, 1994. – 46с.

8. Соколова Г.Н. Экономическая социология / Г.Н. Соколова. – М., 1995. – гл.13. – С.160-172.

9. Купчинова Т.В. Экономическое поведение как предмет социологического анализа / Т.В. Купчинова // Социология. – 1998. – №2. – С.73-76.
10. Вереникин А.О. Трансакционные издержки в рыночной экономике / А. О. Вереникин // Вестник МГУ. – 1997. – серия «Экономика». – №3. – С.52-64.
11. Пресняков В.Ф. Модели поведения предприятия / В.Ф. Пресняков. – М.:Наука,1991. – 192с.
12. Молл Е.Г. Менеджмент: организационное поведение / Е.Г. Молл. – М.: Финансы и статистика,1998. – 160с.
13. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организаций отраслевых рынков / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М.,1998. –гл.1,2,4,8.
14. Майбуров И.А., Лабунец Ю.Е. Факторы налогового поведения в сфере подоходного налогообложения / И.А. Майбуров, Ю.Е. Лабунец // Белорусский экономический журнал. – 2021 – № 2 – С. 5-13.
15. Лабунец Ю.Е. Налоговое поведение хозяйствующих субъектов в отраслях лесопромышленного комплекса России: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 5.2.4 – Финансы / Ю.Е. Лабунец. – Екатеринбург, 2022. – 24 с.
16. Марар А.В. Трансформация теории налогового поведения хозяйствующих субъектов (неоклассический подход): Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: специальность 08.00.01 – экономическая теория / А.В. Марар. – Краснодар, 2004. – 27 с.

Д. Меретгелдиева,
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОНДИТЕРСКОЙ ФАБРИКИ И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

Одним из ключевых показателей деятельности любой организации является прибыль, выступающая важнейшей экономической категорией в рыночной экономике. Это обстоятельство объясняется тем, что прибыль в большинстве случаев выступает конечной целью осуществляемой предпринимательской деятельности фактически любого хозяйствующего субъекта.

Анализируя экономическую сущность прибыли, можно выделить ее наиболее существенные отличительные характеристики, в рамках которых прибыль организации:

- выступает формой получаемого предпринимателем дохода;
- является результатом вложений предпринимательского капитала, нацеленных на формирование коммерческого успеха;

– не имеет свойства гарантированности дохода, то есть является по сути вознаграждением предпринимателя за принятый риск осуществления предпринимательской деятельности;

– содержит в себе не всю сумму полученного предпринимателем дохода, а только его часть в виде разницы между суммой совокупного дохода и величиной совокупных затрат, понесенных в процессе осуществления предпринимательской деятельности;

– является стоимостным показателем, который выражается в денежной форме [4, с. 256].

Изучение прибыли, как конечного финансового результата деятельности организации, предусматривает не только анализ ее величины, но и ее соотношения с имеющимися (или задействованными для ее получения) ресурсами (капиталом) организации. Потребность в этом сравнении обусловлена тем фактом, что получение только прибыли не всегда может характеризовать успешность работы, так как требуется соотносить ее сумму с величиной ресурсов и затрат, направленных на ее получение. Только такое сравнение позволяет дать наиболее полную оценку эффективности формирования и управления прибылью организации, что обуславливает в свою очередь необходимость исследования рентабельности, как части финансовых результатов организации.

Одним из значимых аспектов анализа прибыли является налогообложение прибыли, где учитываются затраты по производству и реализации продукции. Как отмечает автор научных публикаций по данным вопросам Мельникова Н.А. с 2016 года «нововведением является отнесение затрат на НИОКР с применением повышающего коэффициента в размере 1,5 (при условии включения данных затрат в соответствующий реестр)» [5, с.77-81].

Рентабельность выражает уровень доходности (выгодности, прибыльности) хозяйственной деятельности организации и измеряется путем применения системы относительных показателей, позволяющих оценить эффективность хозяйственной деятельности организации как в целом, так и непосредственно в отношении доходности отдельных направлений деятельности, видов продукта, затрачиваемых ресурсов.

Роль и значение показателя рентабельности заключаются в следующем:

– этот показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;

– повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике;

– рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия;

– рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия;

– увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;

– рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при её увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растёт цена акции;

– кредиторы и заёмщики денежных средств уровень рентабельности интересуют с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заёмных средств, платёжеспособности предприятия;

– динамика рентабельности предприятия изучается налоговыми службами, фондовыми биржами, министерствами;

- для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере

В статье проанализирована прибыль и рентабельность СП ОАО «Спартак». Это крупная кондитерская фабрика в г. Гомеле, которая входит в состав концерна «Белгоспищепром». Выпускает шоколад, шоколадные батончики, конфеты, карамель, вафли и вафельные батончики, печенье, торты, также в ассортименте продукция на фруктозе.

По результатам проведенного анализа прибыли СП ОАО «Спартак», можно отметить следующее. В организации вследствие эффективного управления себестоимостью и обеспечения опережающего прироста выручки от реализации возросла прибыль от реализации в 2021 году. Кроме того, можно отметить и рост валовой прибыли, основным фактором которого стало устойчивое увеличение продаж организации. По текущей деятельности прочие доходы превышали прочие расходы, что также оказало положительное влияние на формирование прибыли СП ОАО «Спартак», вследствие чего прибыль по текущей деятельности организации также ежегодно росла и превысила величину прибыли от реализации. В то же время негативное влияние оказывали финансовые результаты по инвестиционной и финансовой деятельности. Тем не менее, величина прироста прибыли от текущей деятельности превысила величину сокращения прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности, что позволило организации в целом обеспечить рост прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Показатели рентабельности деятельности предприятия в анализируемом периоде имели положительную динамику, что говорит о повышении эффективности деятельности СП ОАО «Спартак» в 2021 году. Факторный анализ валовой прибыли показал положительное воздействие прироста выручки от реализации на валовую прибыль, то есть одним из резервов увеличения прибыли организации является рост производства и реализации продукции, который может быть достигнут как за счет ценовых, так и неценовых факторов. Анализ влияния факторов на изменение прибыли от реализации продукции показал, что увеличение прибыли от реализации полностью обусловлено ростом выручки от реализации продукции.

Анализ влияния факторов на рентабельность продаж в 2021 году показал, что в анализируемом периоде рост рентабельности продаж СП ОАО «Спартак» был обусловлен главным образом увеличением выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг, а увеличение себестоимости продукции, в свою очередь, оказывало наиболее негативное воздействие на изменение рентабельности работы организации. Пост рентабельности продаж организации на 1,240 п. п. обусловил увеличение рентабельности активов на 0,563 п. п., однако, оказывал менее высокое воздействие (0,454 п. п. в расчете на 1,0 п. п. изменения рентабельности продаж) на изменение рентабельности активов СП ОАО «Спартак». Рентабельность капитала СП ОАО «Спартак» в наибольшей степени возрастала за счет обеспечения эффективности инвестиционной деятельности (оборачиваемости капитала), а также в меньшей степени за счет активизации финансовой деятельности.

Ключевыми факторами, улучшение которых способствует в СП ОАО «Спартак» увеличению прибыли и рентабельности, являются: рост продаж, оптимизация (снижение) себестоимости, рост деловой активности организации.

Таким образом, одним из направлений повышения прибыли и рентабельности деятельности СП ОАО «Спартак» является увеличение выручки. С целью увеличения выручки предприятия и, как следствие, роста прибыли и рентабельности его деятельности можно предложить следующие мероприятия: усиление рекламной деятельности СП ОАО «Спартак» в сети Интернет; участие СП ОАО «Спартак» в специализированных выставках; повышение качества продукции СП ОАО «Спартак» путем внедрения современной упаковки. Таргетированная реклама – это способ размещения рекламы, основанный на демографических данных, предыдущей истории покупок потребителей или их поведении. Проведение таргетированной рекламы будет осуществляться на платформе социальной сети ТикТок. Экономический эффект от реализации данного мероприятия составит 27,648 тыс. руб. На сегодняшний момент СП ОАО «Спартак» использует для упаковки современные упаковочные материалы в недостаточной степени. Упаковка продукции для транспортировки в термоусадочную пленку – надежный и недорогой способ комплексной защиты от механических повреждений и климатических факторов грузов разного назначения и форм массой от килограмма до нескольких тонн. Для обеспечения упаковки продукции в новый вид пленки необходимо приобрести упаковочный автомат FP6000 INOX. Экономический эффект от реализации данного мероприятия составит 84,07 тыс. руб. Еще одним мероприятием, по повышению прибыли и рентабельности деятельности предприятия предложим участие СП ОАО «Спартак» в специализированных выставках. Проанализировав календарь выставочно-ярмарочных мероприятий, был выбран «Продэкспо – 2023» – это место, где ежегодно встречаются ведущие производители, дизайнеры и, конечно же, потребители. Экономический эффект от реализации данного мероприятия составит 88,57 тыс. руб. Внедрение предложенных мероприятий

обеспечит рост прибыли предприятия от реализации продукции на 200,29 тыс. руб. или на 1,52%, а также рост рентабельности продаж на 0,1 п. п. и увеличение рентабельности продукции на 0,13 п. п.

Литература

1. Агапов И. А. Прибыль и рентабельность в оценке эффективности деятельности организации / И. А. Агапов, Е. П. Жуляев // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 4. – С. 129-134.
2. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ. В 2 ч. Часть 2: учебник / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 240 с.
3. Ахмадиева З. Р. Прибыль как экономическая категория / З. Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. – 2019. – № 9. – С. 18-23.
4. Батыршина Н. И. Прибыль предприятия как основной финансовый показатель его деятельности и пути ее увеличения / Н. И. Батыршина // Экономика и социум. – 2019. – № 1. – С. 255-258.
5. Мельникова Н.А. Эффективность налоговой политики Республики Беларусь и методы налогового регулирования / Н.А. Мельникова // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научных трудов / Ред.коллегия: М.К. Кравцов (гл.ред.). – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Вып.10.- С. 77-81.

Мужило И.В., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

Ценовая политика является одним из ключевых методов управления выручкой от реализации товаров, работ, услуг, который обеспечивает наиболее важные приоритеты производственного и научно-технического развития предприятия. Она непосредственно влияет на объем деятельности, формирование его маркетинговой стратегии и финансовое состояние предприятия. Цена и ценовая политика – главная составляющая деятельности предприятия. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10.05.1999 г. № 255-З «О ценообразовании», цена – это денежное выражение стоимости единицы товара.

В Республике Беларусь 6 октября 2022 года подписана Директива № 10 «О недопустимости роста цен». Данный документ принят в связи со сложившейся ситуацией для оперативного реагирования, недопущения роста цен в интересах физических и юридических лиц. В соответствии с директивой устанавливается контроль за ценами, т. е. вводится запрет на повышение цен,

при этом обеспечивается эффективная работа по наполнению внутреннего рынка продукцией и услугами.

При изменении цен и оптимизации ценообразования следует учитывать некоторые замечания:

1. Конкурентоспособность, потребительский спрос, затраты на сырье и услуги, экономический эффект – основные факторы, оказывающие влияние при формировании цены.

2. При расчете себестоимости каждого продукта или услуги должны учитываться стоимость материалов, рабочей силы, накладных расходов и налогов, в соответствии с действующим законодательством.

Инфляция имеет тенденцию к увеличению расходов, таких как повышение коммунальных платежей, рост цен на материалы, ремонт и обслуживание недвижимости и другие услуги. Значительное повышение цен может иметь негативные последствия.

Во-первых, общественный спрос будет снижаться. Во-вторых, поскольку есть производители, выпускающие аналогичную продукцию, организациям необходимо сохранять свои позиции на рынке в условиях конкуренции. Из-за чрезмерного ценообразования организации могут потерять клиентов, что негативно скажется на объемах продаж и доходах. Этого не произойдет, если цены конкурентов будут постоянно отслеживаться.

Ценовая политика – это система стандартных принципов и правил формирования цен на товары и услуги предприятия при осуществлении типовых хозяйственных операций [1, с. 7].

Суть ценовой политики организаций заключается в том, что через цены и тарифы, сформированные с учетом всех скидок и бонусов, они отражаются на счетах бухгалтерского учета как хозяйственные операции и впоследствии раскрываются в отчетности. Содержание такой отчетности будет влиять на мнения о финансовом состоянии предприятия и на их деловые решения, например, инвестировать ли деньги в тот или иной проект организации, финансировать ли организацию и так далее.

При реализации ценовой политики организация формирует обоснованные цены на продукцию, своевременно реагирует на увеличение или изменение цен конкурентов, подстраивается под влияние всех факторов. Из всех маркетинговых рычагов воздействия на покупателя только цена приносит доход. Она в большей степени определяет поведение покупателя по отношению к продукции. Поэтому любая организация уделяет особое внимание вопросам цены и вопросам ценовой политики.

Ценовая политика определяет систему представлений о том, какие принципы должны составлять основу ценообразования и как управлять ценой, для достижения целей организации.

Рассмотрим основные принципы, на которых базируется ценовая политика:

1. Обеспечение увязки ценовой политики предприятия с общей стратегией торгового менеджмента и приоритетными целями развития

товарооборота. Ценовая политика как правило рассматривается как одна из важнейших частей стратегии развития бизнеса на различных этапах ее реализации, а ее цели должны соответствовать избранным целям развития товарооборота.

2. Обеспечение увязки ценовой политики предприятия с конъюнктурой потребительского рынка и особенностями выбранной рыночной ниши. Такая связь позволит учесть все условия ценообразования продукции в конкретных сегментах потребительского рынка, а также учесть характер требований к данной цене соответствующих категорий розничных покупателей.

3. Обеспечение увязки ценовой политики предприятия с типами пунктов розничной продажи товаров. Форма товарной специализации, характер размещения на территории населенного пункта, уровень цен реализуемой продукции и другие параметры типа магазина оказывают влияние на планирование целей и возможностей формирования соответствующей политики ценообразования предприятия.

4. Обеспечение комплексности подхода уровня торговой надбавки на продукцию в сочетании с уровнем торгового обслуживания покупателей. В соответствии с покупательским предпочтением различных слоев населения, качество обслуживания клиентов является одним из важных факторов дифференциации уровня цен на продукцию. Таким образом, в процессе разработки политики ценообразования данные параметры как правило рассматриваются в комплексе.

5. Осуществление активной ценовой политики на рынке. Такие факторы как самостоятельность подходов к установлению торговых надбавок и уровней розничных цен, дифференциация подходов к разработке величины торговых надбавок на отдельные виды продукции определяют активные формы ценовой политики.

6. Обеспечение высокой динамики ценообразования. Эта динамика характеризуется скоростью реагирования сформированной политики ценообразования на изменение внутренних условий развития бизнеса, а также условий внешней среды [2, с. 78].

Ценовая политика должна ориентироваться на издержки, на спрос и на цены конкурентов. Поэтому не все организации при разработке ценовой политики в равные степени может учитывать эти факторы.

Сущность ценовой политики, проводимой маркетингом на предприятии, раскрывается через рассмотрение факторов экономической ситуации, прямо или косвенно влияющих на выбор ценового решения. Среди них первостепенное значение имеет взаимосвязь спроса и предложения, количественное соотношение которых определяется:

- поведением покупателей и их чувствительностью к уровню цен;
- уровнем отраслевых затрат и обоснованием ценовых решений;
- влиянием конкуренции на процесс обоснования цен;
- взаимодействием ценовой политики и налогов;
- темпов инфляционного роста цен [1, с. 18].

Эффективность ценовой политики организации определяется рядом факторов. Чтобы быть эффективной, она должна быть теоретически обоснована, оценена ее роль и значение в организации, изучены стратегии, проанализированы основные формы и методы, дано общее финансовое объяснение и проведен анализ финансовых результатов. Это позволяет отслеживать, как влияет ценовая политика с течением времени и вносить нужные коррективы.

Основным показателем эффективной деятельности является выручка от реализации продукции, которая зависит от установленной цены на товар. В процессе реализации на величину выручки оказывают влияние такие факторы как цены, объем продукции, соблюдение условий договора и др.

Исходя из объема и цены реализованной продукции, можно рассчитать выручку от реализации продукции, что иллюстрирует формула (1) [3, с. 143]:

$$V = C \times O, \quad (1)$$

где V – выручка от реализации,
 C – цена реализованной продукции,
 O – объем реализованной продукции.

Исходя из формулы (1), можно сделать вывод о том, что цена и объем реализованной продукции оказывают прямое влияние на выручку от реализации.

В другом случае выручку можно рассчитать как сумму закупочной цены и добавленной стоимости умноженную на объем, что иллюстрирует формула (2) [3, с. 147]:

$$V = (C_{\text{зак}} + ДС) \times O, \quad (2)$$

где V – выручка от реализации,
 $C_{\text{зак}}$ – закупочная цена продукции,
 $ДС$ – добавленная стоимость,
 O – объем реализованной продукции.

Несомненно, в этих двух случаях цена оказывает значительное влияние на размер полученной выручки. На каждый товар, в зависимости от объема его продаж, цена может снижаться. Для того чтобы заинтересовать покупателя, в организации может применяться система скидок. Скидки являются рычагом для вытеснения конкурентов и привлечения новых потребителей. Таким образом, за счет снижения цены на продукцию, компенсирует связанные с этим действием издержки посредством будущего увеличения выручки за счет увеличения объема продаж.

Признание выручки является первым моментом, на котором формируются финансовые результаты. Порядок формирования выручки изложен в учетной

политике организации. Выручка от реализации признается при следующих условиях:

- риски и выгоды, связанные с продукцией, переданы покупателю;
- ожидается, что организация получит экономические выгоды в итоге коммерческой операции;
- затраты, понесенные или ожидаемые для осуществления коммерческой операции, могут быть определены.

Также существуют два метода определения выручки.

При первом методе определения выручки при безналичных расчетах выручка формируется в момент зачисления средств на счет за товар, а при наличных расчетах выручка формируется в момент поступления денег в кассу организации. Этот метод используется уже давно и подходящий тем, что фактически полученными денежными средствами можно распоряжаться на банковском счете или в кассе.

Согласно второму методу, выручка от реализации товаров определяется в момент отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг или предъявления платежной документации. Этот метод основан на том, что организация лишается права собственности на товар после его отгрузки. Данный метод широко используется в зарубежных странах, где системы безналичных расчетов хорошо функционируют в стабильных экономических условиях. Недостатки этого метода заключаются в том, что выручка от реализации отгруженной продукции отражается на счетах бухгалтерского учета, организации приходится платить налоги, а фактические деньги могут быть получены с большой задержкой или отсутствовать по различным причинам, например, из-за банкротства клиента.

При этом, существует система мер по обеспечению выполнения плана по выручке от реализации товаров, работ, услуг:

- проведение эффективной ценовой политики, обеспечивающей формирование в достаточном объеме выручки от реализации товаров, работ, услуг;
- использование благоприятной конъюнктуры товарного рынка;
- предоставление коммерческого кредита и ценовых скидок покупателям для стимулирования реализации товаров;
- повышение уровня обслуживания покупателей;
- развитие рекламной и информационной деятельности на товарном рынке;
- исполнение, а также контроль за исполнением бизнес-плана организации.

Таким образом, ценовая политика играет важную роль в получении выручки от реализации товаров, работ, услуг, поскольку она оказывает непосредственное влияние на объем реализации продукции. Одной из основных задач при формировании цены является определение умеренного диапазона цен, который позволит установить необходимый объем реализации и, в свою очередь, увеличить доходы.

Литература

1. Паршин, В.Ф. Ценовая политика предприятия: пособие / В.Ф.Паршин. – Минск: Выш. шк., 2010. – 336 с.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учеб. пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2006. – 443 с.
3. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2007. – 572 с.

Петрухина А. В., студентка,
Мельникова Н.А., канд. экон. наук, доцент

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ)

В Российской Федерации и Китае субъекты предпринимательской деятельности обладают правом защищать свои имущественные права любыми, не запрещенными законом способами. Поскольку налог — это, по сути, изъятие в доход государства определенной части имущества налогоплательщика, следовательно, налогоплательщик вправе избрать вариант уплаты налогов, позволяющий ему сохранять свое имущество, путем минимизирования налоговых потерь.

Оптимизация налогообложения предполагает минимизацию налоговых потерь и недопущение штрафных санкций. Отметим, что сегодня большинство предлагаемых на рынке схем оптимизации налогов, изначально направлены только на минимизацию налогов и, следовательно, могут рассматриваться как уклонение от уплаты налогов. Однако использовать схемы минимизации налогов в условиях жесткой конкуренции вынуждены даже добросовестные налогоплательщики, иначе они просто разорятся.

Целью оптимизации должно быть не снижение налогов, а увеличение доходов субъекта предпринимательской деятельности после уплаты налоговых платежей. Ведь минимизация одних налогов может привести к увеличению других, а впоследствии - к штрафным санкциям со стороны налоговых органов. Иначе говоря, штрафные санкции могут превысить планируемый эффект от минимизации налогов.

Существуют различные способы минимизировать налогообложение прибыли как в Российской Федерации, так и в Китае. Такими способами являются на пример применение налоговых льгот и различных вычетов, рассмотрим некоторые из них.

В Российской Федерации есть возможность применения налоговых льгот, благодаря которым можно уменьшить налоговые платежи или же вовсе

освободиться от уплаты налога на прибыль. Правительством представляется возможность для развития бизнеса в различных сферах и регионах применять следующие льготы:

1) Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика организации, получившей статус участника проекта по осуществлению исследовательской и научно-технологической деятельности. Организации, получившие статус участников проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом "Об инновационном центре "Сколково" либо участников проекта в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2017 года № 216-ФЗ "Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее в настоящей статье - участники проекта), в течение 10 лет со дня получения ими статуса участников проекта в соответствии с указанными федеральными законами имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщиков (далее в настоящей статье - право на освобождение) в порядке и на условиях, которые предусмотрены настоящей главой.(ст. 246.1 НК РФ);

2) Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика организации, осуществляющей деятельность на территории Южно-Курильского, Курильского или Северо-Курильского городского округа. Организация, зарегистрированная на территории Южно-Курильского, Курильского или Северо-Курильского городского округа (далее - территория Курильских островов) после 1 января 2022 года (далее в настоящей статье - участник), с момента государственной регистрации по 31 декабря включительно года, в котором истекают 20 последовательных календарных лет, но не позднее 31 декабря 2046 года имеет право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика (далее в настоящей статье - право на освобождение) при выполнении условий, предусмотренных настоящей статьей. (ст. 246.3 НК РФ);

3) В соответствии с п. 1.5 ст. 284 НК РФ компании, участвующие в инвестпроектах регионов, могут применять льготу по начислению налога на прибыль в федеральный бюджет в виде нулевой ставки в течение 10 лет, начиная с года получения первого дохода по проекту. Льгота будет действовать до 2029 года вне зависимости от даты включения участника инвестпроекта в реестр таких участников (п. 2 ст. 3 закона «О внесении изменений...» от 30.09.2013 № 267-ФЗ);

4) Имеется льгота по уплате налога в бюджет субъекта федерации в виде ставки не более 10% на протяжении первых 5 лет, и минимум 10% – в последующую пятилетку (п. 3 ст. 284.3 НК РФ).

Помимо льгот в РФ есть возможно применения инвестиционного вычета (далее - ИВ) при налогообложении прибыли. Инвестиционный налоговый вычет представляет собой стоимость приобретения объектов основных средств, а также затрат на достройку, дооборудование, реконструкцию,

модернизацию и техническое перевооружение основных средств. Этот вычет уменьшает не налоговую базу по налогу на прибыль, а сам исчисленный налог, который перечисляется в федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ. Подробнее об особенностях применения «прибыльного» инвестиционного налогового вычета рассмотрим ниже.

Для применения инвестиционного вычета по налогу на прибыль необходимо выполнение следующих условий:

- на территории субъекта РФ, где расположена организация или ее обособленное подразделение принят закон, устанавливающий инвестиционный налоговый вычет (п. 6 ст. 286.1 НК РФ);

- с 01.01.2018 года плательщик налога на прибыль ввел в эксплуатацию объекты основных средств или для уже введенных в эксплуатацию объектов изменил их стоимость в результате достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, и такие объекты относятся к 3-7 амортизационным группам, т. е. срок их полезного использования – свыше 3 до 20 лет включительно. Естественно, объекты основных средств должны быть учтены на балансе самой организации или ее обособленного подразделения, расположенных в субъекте РФ, где закон об инвестиционном вычете принят (п.п. 4,5 ст. 286.1 НК РФ);

- в учетной политике организации в целях налогообложения закреплено решение об использовании права на применение инвестиционного налогового вычета (п. 8 ст. 286.1 НК РФ).

Если организация решила использовать инвестиционный вычет по объектам основных средств, списать на расходы амортизацию по ним будет нельзя. Аналогично, не получится учесть через амортизацию и затраты по реконструкции, модернизации и прочим улучшениям объектов основных средств.

Если организация приняла решение использовать инвестиционный налоговый вычет, применяться он должен ко всем объектам, удовлетворяющим условиям применения вычета (п. 8 ст. 286.1 НК РФ).

Рассчитываем вычет из налога на прибыль. Приведем общий порядок применения инвестиционного налогового вычета в соответствии со ст. 286.1 НК РФ. На инвестиционный налоговый вычет уменьшается налог на прибыль, зачисляемый в бюджет субъекта РФ и федеральный бюджет. Максимальная сумма, на которую можно уменьшить региональный налог, составляет 90% от расходов на приобретение объектов основных средств, а также расходов на модернизацию, реконструкцию и иные улучшения основных средств.

Но уменьшить весь региональный налог нельзя. При уменьшении налога на инвестиционный вычет минимальный налог, который должен быть уплачен в бюджет, составляет 5% от налоговой базы по налогу на прибыль [2].

А величина налога, на которую можно уменьшить федеральный налог, составляет 10% от расходов на приобретение объектов основных средств, а также расходов на модернизацию, реконструкцию и иные улучшения основных средств. При этом минимальный налог, который должен быть

уплачен в федеральный бюджет, НК РФ не устанавливает. Это означает, что в результате применения инвестиционного налогового вычета федеральный налог может быть уменьшен до нуля.

При этом важно помнить, что закон конкретного субъекта РФ, вводящего на своей территории инвестиционный налоговый вычет, может предусматривать в том числе (п. 6 ст. 286.1 НК РФ):

- иной размер налогового вычета, но не более 90%;
- конкретные категории налогоплательщиков, которым вычет положен или не разрешается;
- определенные категории объектов основных средств, по которым вычет предоставляется или, наоборот, не положен;
- запрет на перенос не использованного в отчетном (налоговом) периоде инвестиционного вычета на следующие периоды (п. 9 ст. 286.1 НК РФ).

Таким образом необходимо учитывать, что применять вычет, можно к региональным бюджетам до 90 % налога на прибыль, подлежащему к уплате, при этом минимальный налог для перечисления в федеральный бюджет Налоговым кодексом Российской Федерации не предусмотрен. Если право на вычет используется, уменьшать нужно как федеральную, так и региональную части налога на прибыль.

Налоговые льготы в Китае предоставляются в соответствии с гл. 4 Закона о налоге на прибыль предприятий. Как правило, налоговые льготы могут предоставляться только законом или Государственным советом КНР. Согласно Указу Государственного совета № 25 об общей политике в области налоговых льгот, в котором подчеркивается единообразие режима налоговых льгот, Государственный совет уполномочен объявлять налоговые льготы для удовлетворения потребностей экономического и социального развития.

Налогоплательщики могут применять налоговые льготы, основываясь на своем собственном суждении относительно того, имеют ли они право на соответствующие льготы, и, как правило, предварительное одобрение не требуется. Однако налогоплательщик, применяющий налоговую льготу, должен подать в налоговые органы заявление и другие необходимые документы вместе с годовой декларацией по налогу на прибыль предприятия и хранить соответствующие документы в течение 10 лет.

Закон о налоге с предприятий предусматривает, что определенные секторы, отрасли или регионы имеют право на освобождение от уплаты налогов или их снижение [3].

Рассмотрим основные сферы, в которых предоставляются налоговые льготы, более подробно:

1. Сельское хозяйство, лесное хозяйство, животноводство и рыболовство. Как правило, предприятия, занимающиеся сельским хозяйством, лесным хозяйством, животноводством и морским рыболовством, освобождаются от налога на прибыль, а предприятия, занимающиеся цветоводством, чаем, специями, аквакультурой, облагаются налогом на прибыль в размере 50 % от налогооблагаемого дохода.

2. Ключевые государственные инфраструктурные проекты, поддерживаемые государством. Начиная с года, в котором получен первый доход от бизнеса, такие ключевые проекты общественной инфраструктуры, как строительство портов, аэропортов, автомагистралей, электростанций или проекты по сохранению водных ресурсов, освобождаются от налога на прибыль предприятий в течение первых 3 лет и облагаются налогом в размере 50 % от налогооблагаемого дохода в последующие 3 года.

3. Проекты, связанные с охраной окружающей среды, энергосбережением или водосбережением. Начиная с года, в котором генерируется первая сумма дохода от бизнеса, проекты, связанные с охраной окружающей среды, энергосбережением или водосбережением, освобождаются от подоходного налога в течение первых 3 лет и облагаются налогом в размере 50 % от налогооблагаемого дохода в течение следующих 3 лет.

4. Предприятия, эксплуатирующие и обслуживающие оборудование, используемое для защиты окружающей среды. Подобные предприятия облагаются налогом на прибыль по сниженной ставке в размере 15 % до 31 декабря 2023 г. Налоговые льготы, включая льготы по налогу на прибыль и НДС, предоставляются предприятию, предоставляющему услуги по энергосбережению, осуществляющему проект по контракту на повышение энергоэффективности.

5. Малые малоприбыльные предприятия. Для подобных предприятий налоговая ставка составляет 20 %. Малым малоприбыльным предприятием называется предприятие, которое удовлетворяет всем следующим трем условиям:

- годовой налогооблагаемый доход предприятия составляет менее 3 млн юаней;
- на предприятии работает менее 300 сотрудников;
- общая стоимость активов предприятия составляет менее 50 млн юаней.

6. Передача технологии. Доходы от передачи технологий китайским предприятием-резидентом в размере до 5 млн юаней освобождаются от налога на прибыль, в то время как сумма сверх этого порога облагается налогом в размере 50 % от налогооблагаемого дохода, что приводит к эффективной налоговой ставке в размере 12,5 %. Доходы от технических консультаций, услуг и обучения, которые необходимы для преобразования переданной технологии в производство и практическое использование, считаются доходами от передачи технологии и могут быть освобождены или облагаться налогом по льготной ставке, если технические консультации, услуги и обучение, связанные с передачей технологии, согласованы в договоре о передаче, и совокупный платеж за передачу технологии включает суммы, уплаченные за эти консультации, услуги и обучение.

7. Высокотехнологичное предприятие. Подобные предприятия облагаются налогом по сниженной ставке в размере 15 % при соблюдении определенных условий. С 1 января 2016 г. применяются Рабочие рекомендации по квалификации предприятий с высокими новыми технологиями, совместно

изданные Министерством науки и технологий, Министерством финансов и Государственным налоговым управлением. Руководящие принципы устанавливают правила в отношении органов власти, которые

8. Предприятия, занимающиеся обслуживанием передовых технологий. Подобные предприятия облагаются налогом на прибыль по ставке 15 %. Услуги, на которые распространяется льгота, включают компьютерные и информационные услуги, технические услуги в области исследований и разработок, культурно-технические услуги и медицинские услуги, практикуемые в соответствии со стандартами традиционной китайской медицины.

Доходы от передачи и дивиденды, полученные в результате владения активами инновационных предприятий, временно освобождаются от налога на прибыль, если доходы передаются или дивиденды получены закрытыми и открытыми инвестиционными фондами с публичным размещением ценных бумаг.

Специальные (дополнительные) вычеты допускаются для расходов на НИОКР для разработки новых технологий, новых продуктов и новых процессов. До 31 декабря 2023 г. дополнительный вычет составляет 75 % расходов на НИОКР в дополнение к фактическим расходам и затратам, если деятельность по НИОКР не привела к созданию нематериального актива. Если в результате НИОКР был создан нематериальный актив, амортизационная база этого нематериального актива составит 175 % от затрат.

Производственному предприятию разрешается требовать специальный вычет в размере 100 % расходов на НИОКР, если деятельность по НИОКР не привела к созданию нематериального актива. Если в результате НИОКР был создан нематериальный актив, амортизационная база этого нематериального актива составит 200 % от понесенных затрат.

Налоговые льготы применяются начиная с первого года получения прибыли предприятием или, в случае проектов, с первого года получения дохода от проекта.

9. Венчурное предприятие. Предприятие, которое инвестирует в не включенное в листинг предприятие малого и среднего бизнеса с высокими / новыми технологиями или технологический стартап более 2 лет, может вычесть сумму до 70 % своих инвестиций из налогооблагаемого дохода. Неиспользованная льгота может быть перенесена на последующие годы.

10. Слаборазвитые регионы. С 1 января 2011 г. по 31 декабря 2020 г. предприятия, вновь созданные в слаборазвитых регионах Синьцзяна, освобождаются от налога на прибыль предприятий в течение первых 2 лет начиная с первого года получения прибыли, и впоследствии налог будет снижен в течение следующих 3 лет на 50 % (т. е. эффективная ставка составляет 12,5 %). Предприятия, имеющие право на льготы, должны вести не менее 70 % предприятий, перечисленных в государственном каталоге.

Льготная налоговая ставка в размере 15 % применяется к предприятиям в Западных регионах до 31 декабря 2030 г. Ставка применяется, если основной

бизнес (т. е. 60 % бизнеса, осуществляемого предприятием) предприятия включен в перечень поощряемых отраслей в Западных регионах (версия 2020 г. была опубликована 18 января 2021 г. Национальной комиссией по развитию и реформам и вступила в силу с 1 марта 2021 года), а доход от основного бизнеса составляет более 70 % от общего дохода.

11. Трансграничные предприятия электронной торговли. С 1 января 2020 г. предприятия электронной коммерции, занимающиеся трансграничным бизнесом, расположенные в пилотной зоне трансграничной электронной коммерции, облагаются налогом на основе предполагаемой прибыли в размере 4 % от выручки.

В Китае есть зачет расходов на приобретение специального оборудования по охране окружающей среды, энергосбережению, водосбережению, безопасности производства. Он схож с инвестиционным вычетом, однако есть отличия.

В случае если предприятие приобретает специальное оборудование для охраны окружающей среды, энергосбережения, водосбережения, безопасности производства, то предприятие вправе получить зачет в уплату налога на прибыль предприятий в размере 10% от суммы капиталовложений в специальное оборудование. В случае если сумма зачета не была использована в один годовой период, допускается перенос остатка на следующий год. Максимальный срок переноса - 5 лет.

Список, технические характеристики и сфера применения оборудования установлены «Каталогом специального оборудования по охране окружающей среды» (оборудование для очистки сточных вод, предотвращения загрязнения воздуха, утилизации твердых отходов, мониторинга окружающей среды), «Каталогом специального оборудования по энергосбережению и водосбережению» (энергосберегающие электродвигатели, оборудование для кондиционирования, вентиляции, контроллеры, теплообменные устройства и др.) и «Каталогом специального оборудования по безопасности производства» (оборудование, используемое при добыче угля и других полезных ископаемых, в производстве опасных химикатов, железнодорожном и авиационном транспорте, оборудование для аварийно-спасательных работ и др.).

Для использования данной льготы предприятие должно сначала обратиться в налоговый орган для регистрации использования оборудования, при которой необходимо представить копии специального счета (фапяо) о приобретении оборудования и подробное описание оборудования. После регистрации использования оборудования предприятие обязано предварительно регистрировать использование зачета [4].

Таким образом, в Китае основной акцент сделан на том, что наибольшие объемы налоговых льгот предоставляются высокотехнологичным предприятиям (например, ставка подоходного налога составляет 15 %) в соответствии с курсом «два исключения и три сокращения на половину», что создает основу для развития высокотехнологичных предприятий. Также в Китае предусмотрена льгота схожая с инвестиционным вычетом в Российской

Федерации, но она предназначен только для специального оборудования для охраны окружающей среды, энергосбережения, водосбережения, безопасности производства.

Исходя из рассмотренного зарубежного опыта, проведем сравнительный анализ по использованию инвестиционного вычета в России, Беларуси и Китае (таблица 1).

Исходя из данной таблицы 1 можно сделать вывод, что в рассматриваемых странах инвестиционный вычет отличается, как по размеру, так и по способу начисления, срокам и названию.

Таким образом, одними из самых эффективных и законных способов минимизировать налог на прибыль являются льготы и вычеты. В Китае и Российской Федерации вводят в законодательство льготы, однако использовать их могут далеко не все. В основном для их использования необходимо или менять сферу деятельности или добавлять что-то в текущую, или же вообще они подходят только для тех, кто только планирует начать бизнес, выбрав для себя деятельность или местоположение, где он будет платить меньше налога. Инвестиционный вычет на мой взгляд является более доступным способом минимизировать налог на прибыль, одна у него существуют также свои недостатки и преимущества. К основным недостаткам инвестиционного вычета в РФ можно отнести:

- отсутствие норм по вопросам порядка применения инвестиционного вычета при учете бывших в употреблении основных средств;
- необходимость доначисления налога и сумм пеней в случае реализации объекта до истечения срока полезного использования;
- сделки с организацией, применившей инвестиционный вычет, являются контролируруемыми;
- ограниченность по срокам действия данной нормы;
- невозможность совмещения применения амортизационных отчислений и инвестиционного налогового вычета одновременно к разным объектам основных средств.

К основным преимуществам инвестиционного вычета в РФ можно отнести:

- возможность полного списания стоимости основного средства в текущем периоде;
- возможность уменьшения налога на прибыль организаций на 90 %, перечисляемый в региональный бюджет, и до 0% – в федеральный;
- повышение конкурентоспособности;
- повышение рентабельности;
- высвобождение денежных потоков с реальной покупательской способностью.

Таблица 1 - Сравнительный анализ по использованию инвестиционного вычета в России, Беларуси и Китае

Критерии анализа вычета	Беларусь	Россия	Китай
Объекты применения и размер вычета	<p>- по зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, используемым в предпринимательской деятельности, и стоимости вложений в их реконструкцию в размере до 20% первоначальной стоимости</p> <p>- по машинам и оборудованию, используемым в предпринимательской деятельности, и стоимости вложений в их реконструкцию, по транспортным средствам и стоимости вложений в их реконструкцию до 40% первоначальной стоимости</p> <p>- по автомобилям, включая легковые, и стоимости вложений в их реконструкцию в пределах 100% их первоначальной стоимости</p>	<p>стоимость приобретения объектов основных средств, а также затрат на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств в размере до 90% налога на прибыль, подлежащему к уплате в региональные бюджеты</p>	<p>специальное оборудование для охраны окружающей среды, энергосбережения, водосбережения, безопасности производства до 10% от суммы капиталовложений в специальное оборудование.</p>
Форма использования	Налоговый вычет	Налоговый вычет	Налоговая льгота
Срок применения	до 2-х лет	нет ограничений	до 5 лет
Особенности применения	Применяется только по основным средствам	Уменьшить весь региональный налог нельзя. При уменьшении налога на инвестиционный вычет минимальная ставка налога на прибыль составляет 5%. При этом минимальный налог на прибыль в федеральный бюджет не устанавливается.	Используется только для оборудования для охраны окружающей среды, энергосбережения, водосбережения, безопасности производства

Примечание – Источник: составлено по [1; 2; 3]

В Китае инвестиционный вычет стимулирует предприятия покупать оборудования для охраны труда, энергосбережения, водосбережения и безопасности производства, что способствует улучшению жизни общества. Также он уменьшает сумму уплаченного налога в бюджет, из-за чего предприятия покупать перечисленное выше оборудование. Из недостатков можно выделить то, что не на все оборудование предусмотрен данный вычет, как в РБ или РФ.

Для Республике Беларусь из опыта Российской Федерации и Китая можно взять их способ применения инвестиционного вычета. Если рассматривать российский опыт, то было неплохо для белорусских организаций сделать возможность полного списания стоимости основного средства в текущем периоде, так как на текущий момент в Беларуси есть возможность списывать только до 20% и 40 %. Из опыта Китая можно взять полностью их способ применения ИВ и ввести его как новый вид вычета или льготы в РБ. Это было бы отличным способом стимулировать в нашей стране защиту окружающей среды и улучшить работу сотрудников в организациях.

Таким образом, очевидно, что у каждой страны существуют свои преимущества и недостатки по использованию инвестиционного вычета. Однако, во всех странах инвестиционный вычет используется как налоговый инструмент стимулирования эффективного инвестирования прибыли организаций с целью модернизации производства, его экологизации и дальнейшего развития.

Во всех рассмотренных странах применяются различные вычеты и льготы при налогообложении прибыли согласно Налоговым кодексам каждой страны. Присутствуют схожие элементы и налоговые статьи, однако полностью идентичных нет.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть), 29 декабря 2009 г. № 71-З: принят Палатой представителей 11 декбр. 2009 г. : одобр. Советом Республики 18 декабр. 2009 г. : в ред. Законов Республики Беларусь от 30.12.2018 №159-3, от 30.12.2019 №277-3, от 29.12.2020 №72-3, от 31.12.2021 №141-3, от 30.12.2022 №230-3. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023– Дата доступа: 20.01.2023 – Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk0900071>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 31 июля 1998 года N 146-ФЗ: принят Гос. Думой 16 июля 1998 г. : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : в ред. от 1 декабр. 2022 г. // КонсультантПлюс. Россия/ ЗАО «Консультант плюс». – М., 2023.

3. О налоге на прибыль предприятий [Электронный ресурс]: Закон КНР от 29.12.2018 года.- Режим доступа: <http://chinawindow.ru/china/legal-information-china/chinese-taxation/enterprise-tax/>- Дата доступа: 24.01.2023

4. Основные льготы в КНР по налогу на прибыль предприятий [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30836595&pos=3;-80#pos=3;-80. – Дата доступа: 24.01.2023.

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В БЕЛАРУСИ И КИТАЕ

В Республике Беларусь налоговая политика ориентируется на реализацию текущих фискальных потребностей государства и формируется на среднесрочную и долгосрочную перспективу. При этом налоговая политика направлена на решение фундаментальных задач социально-экономического развития государства, определяемых из общей концепции государственного развития, базируется на долгосрочных научных финансовых прогнозах, принципах налогообложения и оперирует набором налоговых инструментов, соответствующих избранным приоритетам социально-экономического развития. В Республике Беларусь среднесрочная и долгосрочная налоговая политика регламентируются Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021– 2030 гг., Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г., Концепцией Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 г.

Налоговая политика Республики Беларусь в настоящее время направлена на обеспечение реализации приоритетов, обозначенных Программой социально-экономического развития Республики Беларусь. Важные шаги в данном направлении в области налоговой политики сделаны в течение 2019-2020 гг. Отметим наиболее существенные из них и определим основные тенденции развития налоговой системы Республики Беларусь:

1. Активная нормотворческая деятельность путем внесения изменений в редакцию Налогового кодекса, направленных на снижение налоговой нагрузки, пересмотр и систематизацию налоговых льгот, упрощение механизмов взимания отдельных налогов. В частности, для снижения налоговой нагрузки, привлечения инвестиций, реинвестирования прибыли в развитие производства был увеличен в 1,5 раза размер инвестиционного вычета по налогу на прибыль; снижены с 12 до 6 % ставки налога на прибыль и подоходного налога в отношении дивидендов при условии нераспределения на потребление полученной прибыли в течение трех лет; отменены имущественные налоги по вновь построенным объектам и земельным участкам, на которых они расположены, в первый год эксплуатации. В

последующие четыре года применяются понижающие коэффициенты.

Еще один резерв снижения налоговой нагрузки без ущерба фискальным интересам бюджета состоит в пересмотре и оптимизации состава налоговых льгот. Для этого Министерство по налогам и сборам в настоящее время ведет целенаправленную работу по анализу эффективности действующих налоговых льгот и преференций с целью последующей инициативы по сокращению наименее эффективных и сохранению льгот действенных.

Для упрощения механизмов взимания отдельных налогов и сборов в Налоговом кодексе сближены налоговый и бухгалтерский учет; организациям предоставлена возможность создавать резервы по сомнительным долгам; расширен перечень внереализационных доходов; упрощен налоговый учет некоторых нормируемых расходов. Введен принцип добровольности применения единого налога с индивидуальных предпринимателей при реализации потребителям работ, услуг [1].

2. Совершенствование упрощенной системы налогообложения. В частности, расширена возможность ведения бухгалтерского учета в упрощенном порядке для организаций за счет увеличения в 1,5 раза критерия валовой выручки; критерий валовой выручки проиндексирован на прогнозный уровень инфляции; из налоговой базы исключены суммы возмещения коммунальных услуг при сдаче имущества в аренду.

3. Совершенствование налогового администрирования. Особое место в реализации данного направления налоговой политики принадлежит либерализации практики применения мер принудительного взыскания. В частности, изменен механизм приостановления операций по счетам юридических лиц, имеющих задолженность по платежам в бюджет, за счет внедрения риск-ориентированного подхода с делением организаций на группы риска в зависимости от степени добросовестности плательщика. Так, если накануне нарушения плательщик в течение 6 месяцев не допускал налоговых просрочек, то приостановление операций по счетам будет происходить не ранее чем через 10 дней после наступления срока уплаты. С 2018 г. руководители налоговых инспекций применяют практику отложенного на несколько дней принятия решения о приостановлении операций в отношении добросовестных субъектов хозяйствования, которые по причине временных финансовых трудностей не в состоянии вовремя уплатить налоги. Таким образом, им дается возможность при наличии налоговой задолженности продолжить хозяйственную деятельность.

В настоящее время дорабатывается программное обеспечение, которое позволит автоматизировать процедуру применения нового механизма управления налоговой задолженностью. Усовершенствован также и порядок взыскания дебиторской задолженности. В частности, определен перечень документов, подтверждающих ее наличие, срок и формы представления данных. Введена обязанность налоговых органов по информированию дебитора о принятом решении по взысканию средств с его счетов в погашение задолженности по платежам в бюджет его кредиторов. Изменены подходы к

начислению пени – ее размеры не должны превышать сумму доначисленного налога. Таким образом, комплексная трансформация системы работы с задолженностью позволила решить практически все проблемные вопросы, связанные с принудительным взысканием, которые активно обсуждались бизнес-сообществом.

4. Активное применение в деятельности налоговых органов передовых IT-технологий. Так, использование передовых IT-технологий позволило изменить подходы к контрольно-аналитической работе посредством усиления профилактических мероприятий при параллельном повышении качества выбора объектов налогового аудита. Внедрена автоматизированная система выявления субъектов хозяйствования, являющихся неактивными; разработан электронный ресурс «Личный кабинет плательщика» с соответствующим набором электронных сервисов; разработана АИС «Учет счетов-фактур». Кроме того, Указом Президента Республики Беларусь от 16 октября 2018 г. №4 14 «О совершенствовании безналичных расчетов», вступившим в силу с 1 января 2020 г., предусмотрено внедрение автоматизированной информационной системы исполнения денежных обязательств. Данный программный продукт будет аккумулировать информацию о денежных средствах на всех счетах плательщика и в установленной законодательством очередности автоматически списывать их в счет погашения долгов перед бюджетом и другими кредиторами.

Дальнейшие усилия по применению передовых IT-технологий в работе налоговых органов должны быть направлены на повышение качества оказываемых налоговых сервисов в направлении простоты, мобильности и удобства для плательщиков. Кроме того, такое направление деятельности полностью соответствует общемировой тенденции цифровизации деятельности налоговых служб.

5. Смещение акцентов контрольной работы налоговых органов с сугубо фискальных целей на реализацию мер профилактического и предупредительного характера. Подобные целевые установки в практике государственного контроля закреплены в нормах Указов Президента Республики Беларусь № 510 от 16.10.2009 г. «О совершенствовании контрольно-надзорной деятельности»; № 376 от 15.10.2017 г. «О мерах по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности». Подобное смещение акцентов снизило административное давление на добросовестных плательщиков, минимизировало вмешательство налоговых органов в финансово-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования. Доминирующей формой контрольной работы налоговых органов стал камеральный контроль, который позволяет на основе баз данных выявить нарушения у плательщиков, оперативно уведомлять их об этом, предоставляя возможность добровольно уточнить свои налоговые обязательства и самостоятельно уплачивать налоги в бюджет без привлечения к административной ответственности. По данным Министерства по налогам и сборам, в настоящее время свыше 96 % плательщиков выполняют свои

обязательства добровольно и в срок [2]. Это можно расценивать как результат профилактической работы налоговых органов, отражающий степень доверия между налоговой службой и плательщиками.

В дальнейшем контрольная работа налоговых органов будет направлена на расширение практики применения электронных сервисов, помогающих плательщикам исполнять свои налоговые обязательства, а также развитие инструментов камерального контроля на фоне сокращения выездных проверок. Важно подчеркнуть, что камеральный контроль подразумевает, прежде всего, предупредительные мероприятия и дает плательщикам возможность самостоятельно исправить допущенные нарушения без применения санкций.

6. Формирование высоких стандартов налоговой культуры и позитивного поведенческого стереотипа добросовестного исполнения плательщиками своих налоговых обязательств. Рост налоговой культуры в обществе является важнейшим приоритетом налоговой политики Республики Беларусь на современном этапе, полноценная реализация которого повлечет за собой повышение собираемости налогов в стране. Для осуществления данного направления налоговой политики ведется целенаправленная систематическая работа с населением, начиная со средних школ. Расширяется информационное присутствие налоговых органов в Интернете путем совершенствования официальных аккаунтов в социальных сетях и использования современных публич-чатов. Ассоциацией налогоплательщиков и Палатой налоговых консультантов проводится анкетирование плательщиков с целью изучения их мнения об эффективности работы налоговых органов. По-прежнему велика роль и традиционных мероприятий по формированию налоговой культуры: проведение семинаров, круглых столов, диспутов и т. д. По данным Министерства по налогам и сборам, ежегодно налоговыми органами при участии СМИ проводится свыше 25 000 разъяснительных мероприятий, в том числе деловые встречи, круглые столы и семинары, прямые и «горячие» телефонные и интернет-линии [2].

При этом, существенная проблема налоговой системы Республики Беларусь – это налоги, которые составляют незначительную долю в совместной массе доходов государства, но требуют значительных затрат на администрирование. Это касается налога на недвижимость, плательщиками которого являются владельцы дачных участков. В доходной части республиканского бюджета он составляет сотые доли процента, между тем его сбор связан со значительными финансовыми затратами – до 30 % собранных средств.

На данном этапе основными проблемами системы налогообложения являются:

– сокрытие объектов налогообложения либо существенное занижение налогов. Субъектам предпринимательства довольно часто удается уклониться от уплаты налогов за счет манипуляции с ценами на реализуемую продукцию, выполнение работ, оказание услуг;

– высокая периодичность уплаты налогов. В Республике Беларусь большая часть налогов уплачивается раз в месяц, а в других государствах отчетным периодом по налогам является календарный год;

– большая часть налогов изымается в бюджет еще до реализации продукции, что не может позитивно отображаться на объеме собственных оборотных средств компании и, соответственно, на их финансовой устойчивости;

– зависимость величин налоговых платежей друг от друга. Ошибка в исчислении одного из них приводит к цепочке налоговых нарушений по другим платежам и к соответствующим финансовым санкциям, которые могут превышать недоплаченную сумму в несколько раз. Аналогичный механизм налоговой системы не используется в экономически развитых странах [4, с. 385].

В настоящее время в связи с наличием ряда трудностей актуальной остается задача по поиску путей совершенствования налоговой системы Республики Беларусь. С целью совершенствования налогообложения в Республике Беларусь следует:

– снизить налоговую нагрузку. Так, например, в рамках снижения налоговой нагрузки при взимании земельного налога предусмотрено применение пониженных коэффициентов на земельные участки, на которых расположены возведенные после 1 января 2019 года капитальные строения, в размере 0,2 в течение второго года, 0,4 в течение третьего года, 0,6 в течение четвертого года, 0,8 в течение пятого года с даты приемки таких капитальных строений (зданий, сооружений), их частей в эксплуатацию. Для снижения налоговой нагрузки необходимо введение подобных мер и для других налогов;

– упростить налоговое законодательство, устранить противоречия в нормативно-правовых актах в сфере налоговых отношений, усилить защиту прав и законных интересов добросовестных налогоплательщиков;

– осуществить некоторое упрощение налоговой отчетности предприятий: следует ввести один расчет, в котором бы нашли отражение все показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

– упорядочить предоставление льгот особенно в отношении налогов и сборов, которые напрямую сказываются на уровне конкурентоспособности предприятий налогоплательщиков;

– заменить льготы социального характера по косвенным налогам механизмом начисления налогов на общих условиях, но не перечислять их в бюджет, а оставлять этим субъектам на целевые мероприятия и развитие собственной материальной базы;

– сократить и упростить налоговую отчетность, минимизировать операционные расходы [4, с. 386].

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь проводится активная работа по упрощению механизма исчисления отдельных платежей, рационализации структуры налогов в направлении общего снижения налоговой нагрузки. Главной целью корректировок налоговой политики

считается достижение баланса интересов страны по сбору налогов и возможностям экономического развития. Успешная реализация предложенных направлений совершенствования системы налогообложения приблизит характеристики налоговой системы страны к международным стандартам, позволит более эффективно использовать бюджетно-налоговый механизм для повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Налоговые реформы в Китае направлены на укрепление правовой основы налогообложения, дальнейшую оптимизацию налоговой среды, дерегулирование налоговой сферы. Основные нововведения связаны с окончательным упразднением налога на хозяйственную деятельность и переходом всех отраслей экономики к налогу на добавленную стоимость, а также началом взимания экологического налога. В рамках реформы налоговой системы наряду с упорядочением налоговых и прочих льгот была поставлена задача полной замены налога с оборота налогом на добавленную стоимость. Также предполагается дальнейшее понижение ставок налогообложения для малых и микропредприятий.

Государственное налоговое управление КНР опубликовало «Некоторые указания по дальнейшему углублению реформы по дерегулированию налоговой системы и оптимизации налоговой среды», в которых предусмотрело ряд мер, направленных на улучшение качества налогового регулирования, предоставления соответствующих государственных услуг, стимулирование инновационной и предпринимательской активности участников хозяйственной деятельности. В число данных мер входит снижение числа административных согласований в налоговой сфере, внедрение административных регламентов, упрощение процедур регистрации, перерегистрации и ликвидации налогоплательщиков, совершенствование порядка регистрации налоговых льгот и договоров и т.д.

Важным направлением совершенствования налогового регулирования предпринимательской деятельности организаций в Китае является снижение транзакционных издержек, связанных с вопросами налогообложения. Для чего необходимо:

- разработать на период становления рыночных отношений и адаптации к ним предпринимательских структур максимально простую и легко воспринимаемую налогоплательщиками налоговую систему;
- максимально приблизить сроки уплаты налогов к моменту получения доходов, чтобы в бюджет даже на короткий период не уходили оборотные средства предприятий;
- обеспечить стабильность общего уровня налоговой нагрузки для гарантий долгосрочных инвестиций;
- установить системы предоставления налоговых отсрочек по уплате налогов на начальном этапе развития предприятия;

– создать инфраструктуру для получения доступной информации и консультирования субъектов предпринимательства по вопросам налогообложения [3, с. 70].

В Китае необходимо упорядочение льгот в свободных экономических зонах. Большинство основных ведущих производителей в Китае сосредоточены внутри зон развития, формируется эффект концентрации, что привлекает еще больше инвесторов, удлиняются производственные, сырьевые, логистические, сервисные цепочки. Все это в то же время увеличивает местный уровень урбанизации, подтягивает на современный уровень сферу обслуживания. Свободные экономические зоны являются центром притяжения прямых иностранных инвестиций, а, следовательно, и локомотивом развития региона, его экспортно-ориентированной экономики и с целью привлечения новых инвестиций политика преференций заменяется развитием всестороннего благоприятного инвестиционного климата; экономика масштабных производств уходит на задний план, и развитие основывается на императивы «качества» и «эффективности».

По ныне существующей системе налогообложения основные фонды, включая оборудование и машины, относятся к категории потребительских товаров и облагаются НДС. В соответствии с современными правилами, предприятия не могут требовать от правительства налоговых льгот за приобретение основных фондов, например, оборудования и машин, даже если эти приобретения – в интересах роста производства. Такая система создает дополнительную налоговую нагрузку на те предприятия, которые стремятся увеличить свои инвестиции в основные фонды, особенно на Однако, если государство изменит систему начисления НДС и будет взимать налог на потребление, а не налог на производство, оно потеряет 60-80 млрд. юаней (7,2-9,6 млрд. долл.) бюджетных доходов [3, с. 70]. С целью уменьшения потерь бюджетных доходов, правительство, сначала заменит НДС как налог на производство подоходным налогом, а позднее заменит

Замена налога на предпринимательство НДС – это сложная работа, т.к. связана с реформой системы распределения налоговых поступлений между центральным правительством и местными органами власти.

Несмотря на успехи реформы системы, современная налоговая система КНР еще далека от совершенной и все еще требует определенных преобразований. В частности, в сфере дальнейшего совершенствования налогов с оборота предполагается в долгосрочной перспективе рассматривать возможности интеграции НДС и предпринимательского налога в рамках реформы НДС. Однако такая интеграция неизбежно ведет к возникновению вопроса о налоговых полномочиях центрального и местных бюджетов, так как сейчас предпринимательский налог является одним из главных источников формирования местных бюджетов и формирует до 50-60% их налоговых доходов. Предполагается сначала провести эксперимент в течение 3-5 лет в

некоторых провинциях и регионах перед тем, как преступить к полномасштабному переходу к взиманию только НДС. Планируется также объединение некоторых имущественных налогов (налог на имущество и налог на пользование землями в городах и пригородных районах) в единый налог на имущество, которым будет облагаться не только имущество, используемое в предпринимательских целях, но и жилой фонд.

В рамках экономического курса на переход к интенсивной модели экономического роста и на экономное использование природных ресурсов предполагается дальнейшее развитие налога на природные ресурсы, что предполагает расширение объектов налогообложения, изменение методов и способов определения налоговой базы и исчисления налога, в этом же ключе предполагается создание системы налогов и сборов, которая контролировала бы загрязнение окружающей среды. Так, возможно введение налога на загрязняющие воду производства, а также на производства, связанные с выбросом углекислого газа.

Особо остро стоит вопрос о создании всеобщей системы социального страхования на налоговой основе. В целом, необходимо и дальнейшее совершенствование всех взимаемых на территории КНР налогов и сборов, а также повышение уровня налогового администрирования [6, с. 27].

Создание эффективной упрощенной системы налогообложения, адекватной белорусским и китайским условиям и создающей стимулы для развития малого предпринимательства, должно осуществляться параллельно с совершенствованием общего налогового законодательства. В настоящее время количество уплачиваемых налогов при общей системе налогообложения в отдельных случаях может быть меньше, чем при упрощенной системе налогообложения, применяемой в Республике Беларусь.

Совершенствование общей системы налогообложения позволяет видеть перспективу возврата к использованию пониженных ставок в общей системе налогообложения, что должно обеспечить стройность налоговой системы и максимальную реализацию регулирующей функции налогообложения в сфере предпринимательской деятельности.

Таким образом, основными направлениями совершенствования системы налогообложения в Китае являются:

- упорядочение налоговых и прочих льгот, полная замена налога с оборота налогом на добавленную стоимость. Также предполагается дальнейшее понижение ставок налогообложения для малых и микропредприятий;
- улучшение качества налогового регулирования, предоставление соответствующих государственных услуг, стимулирование инновационной и предпринимательской активности участников хозяйственной деятельности;
- снижение числа административных согласований в налоговой сфере, внедрение административных регламентов, упрощение процедур регистрации, перерегистрации и ликвидации налогоплательщиков, совершенствование порядка регистрации налоговых льгот и договоров и т.д.;

- интеграция НДС и предпринимательского налога в рамках реформы НДС. Предполагается сначала провести эксперимент в течение 3-5 лет в некоторых провинциях и регионах перед тем, как приступить к полномасштабному переходу к взиманию только НДС;
- объединение некоторых имущественных налогов (налог на имущество и налог на пользование землями в городах и пригородных районах) в единый налог на имущество, которым будет облагаться не только имущество, используемое в предпринимательских целях, но и жилой фонд;
- дальнейшее развитие налога на природные ресурсы, что предполагает расширение объектов налогообложения, изменение методов и способов определения налоговой базы и исчисления налога, в этом же ключе предполагается создание системы налогов и сборов, которая контролировала бы загрязнение окружающей среды. Так, возможно введение налога на загрязняющие воду производства, а также на производства, связанные с выбросом углекислого газа;
- создание всеобщей системы социального страхования на налоговой основе. В целом, необходимо и дальнейшее совершенствование всех взимаемых на территории КНР налогов и сборов, а также повышение уровня налогового администрирования.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): 29 дек. 2009 г. № 71-3; (с изм., внесенными Законом Респ. Беларусь от 30 декабря 2022 г. № 230-3) [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – Минск, 2023г. – Режим доступа: <https://pravo.by>. - Дата доступа: 01.02.2023.
2. Статистическая информация Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.nalog.by>. – Дата доступа: 15.03.2023.
3. Миронова, Е.В. Экономическая сущность и виды налогов / Е.В. Миронова // Проблемы современной экономики. – 2016. - № 3. – С. 137-141.
4. Брингель, П.В. Налоговая политика Республики Беларусь / П.В. Брингель // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий: сбор. трудов конф. – Минск, 2019. – С. 383-387.
5. Катаева, Е.Д. Унификация налогового законодательства в рамках реализации проекта «Шелковый путь» / Е.Д. Катаева // Российские регионы в фокусе перемен: сбор. трудов конф. – М., 2019. – С. 570-582.
6. Сяо, Лися, Полоник, И.С. Сравнительный анализ реформирования налогообложения прибыли и доходов предприятий КНР и Беларуси / Сяо Лися // *Universum: Экономика и юриспруденция*. – 2017. – № 4. – С. 23-29.

Семенчуков Н. А., студент

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

Особая экономическая зона – это специально выделенная территория с особым юридическим статусом по отношению к другим территориям страны. Общее в них состоит в выделении определенной территории в рамках национальных границ и наличием льготного торгового, экономического и налогового режимов с целью привлечения отечественного и иностранного капитала, прогрессивных технологий и управленческого опыта, для решения определенных экономических задач страны. Программы особых экономических зон направлены на достижение следующих целей:

- привлечение прямых иностранных инвестиций;
- переориентацию и стимулирование экспорта товаров, работ услуг, так как специальные экономические зоны в основном экспортно-ориентированные.

- стимулирование занятости населения: специальные экономические зоны позволяют решить проблему безработицы в стране. За счет развития сферы услуг и местной промышленности, обслуживающих компании СЭЗ, эффект занятости в долгосрочной перспективе может быть больше, чем просто создание рабочих мест в зонах.

- специальные экономические зоны могут создаваться с целью развития промышленных кластеров. В этом случае зоны оснащены дополнительными производственными объектами, оборудованием и услугами, с целью развития необходимых, в основном высокотехнологичных отраслей промышленности.

- специальные экономические зоны используются для выполнения природоохранных программ и стандартов.

Программа развития особых экономических зон должна совпадать со спецификой и задачами экономического развития страны. Вид специальных экономических зон определяется следующими критериями ее особенностей:

- преференциальные режимы: освобождение от налогов и пошлин импорта сырья, товаров и оборудования; освобождение от экспортных пошлин, налоговые каникулы, льготы по налогам.

- важной особенностью зоны является стабильное и надежное обеспечение резидентов специальных экономических зон развитой инфраструктурой и коммунальными услугами;

- упрощение административных процедур: ускоренная процедура получения разрешения при таможенном оформлении, «растаможка на месте», услуга «одно окно» и другие административные процедуры;

- регистрация в качестве резидента специальной экономической зоны может быть ограничен определенными критериями: вид деятельности, вид

компании (иностранное национальное или совместное предприятие), объемы производства, численность работников и другие критерии.

Выгоды, приносимые для страны особыми экономическими зонами, зависят от целей, поставленных при их создании, вида зоны и ее специфики.

В тоже время существуют и издержки, связанные с работой особых экономических зон. К ним относятся: создание инфраструктуры, необходимой для работы зоны, расходы по управлению зоной, разработка особого налогового и таможенного законодательства, оказание административных услуг, а также неполучение налоговых поступлений из-за предоставленных налоговых и таможенных льгот. Также особые экономические зоны в экономике стран создают перекосы, приводимые к дополнительным расходам.

Одним из видов особых экономических зон в Республике Беларусь, в зависимости от функциональной направленности, являются свободные экономические зоны.

Свободная экономическая зона — часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности [4].

Цели и задачи создания свободных экономических зон в Республике Беларусь определены Законом Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 213-З «О свободных экономических зонах», это содействие социально-экономическому развитию Республики Беларусь и отдельных административно-территориальных единиц, привлечения инвестиций в создание и развитие экспортноориентированных и импортозамещающих производств, основанных на новых и высоких технологиях, и (или) иных целях, определяемых при создании свободной экономической зоны [4].

В настоящее время в Беларуси в каждом областном центре созданы свободные экономические зоны, их шесть: СЭЗ "Брест", СЭЗ "Минск", СЭЗ "Гомель-Ратон", СЭЗ "Витебск", СЭЗ "Могилев", СЭЗ "Гродноинвест", которые могут предложить как иностранному, так и отечественному инвестору возможность работать в специальных льготных условиях на своей территории.

Привлекательность специального режима в свободных экономических зонах для инвесторов заключается в особом режиме налогообложения. В рамках особого режима налогообложения резиденты СЭЗ получают налоговые льготы по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, платежам за землю, налогу на недвижимость.

Кроме того, на территории СЭЗ для ее резидентов создаются свободные таможенные зоны (СТЗ). На территории СТЗ товары размещаются и используются без уплаты таможенных пошлин и налогов, также без применения запретов и ограничений в отношении товаров таможенного союза, без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров.

Проведенный анализ показал, что чистая прибыль СЭЗ составила в 2022 году 1756,9 млн. бел. рублей, против 277,5 млн. бел. руб. за 2016 год. Самым прибыльным по белорусским СЭЗ был 2021 год, чистая прибыль по которому составила 2068,9 млн. бел. руб., при этом все СЭЗ в 2021 году получили чистую прибыль. В 2018 году чистая прибыль в целом по всем белорусским СЭЗ имела отрицательное значение (убыток).

Прибыль от реализации товаров, работ, услуг за 2021 год составила 1,7млрд. руб., за 2022 год—2,1млрд. руб. и выросла по сравнению с предыдущим годом на 19%. Чистая прибыль в 2022 году снизилась по сравнению с 2021 годом на 15,1%.

Общая рентабельность продаж за 2021 год составила 5,8%, за 2022 год 6,5%. Рентабельность продаж по чистой прибыли составила соответственно 7% за 2021 год и 5,4% за 2022 год, что соответствует среднему значению.

В целом, резиденты свободных экономических зон ежегодно вносят заметный вклад в основные макроэкономические показатели страны. Выручка от реализации выросла с 11,9 млрд. руб. в 2016 году, до 32,5 млрд. бел. рублей в 2022 году, что составляет 273,7%. Отсюда можно сделать выводы, что свободные экономические зоны Республики Беларусь развивались, их выручка постепенно росла. По итогам работы за 2022 г. СЭЗ сформировали пятую часть основных республиканских показателей. Несмотря на то, что на долю компаний-резидентов приходится всего 4% работников от среднесписочной численности по стране, по итогам 2022 г. они привлекли около 25% прямых иностранных инвестиций на чистой основе, обеспечили 18,0% объема промышленного производства Беларуси, 4,3% инвестиций в основной капитал и 13% импорта. Резиденты СЭЗ Республики Беларусь в 2022 году обеспечили более пятой части экспорта — 22,3%, сформировали 5,6% ВВП. В бюджет и внебюджетные фонды резиденты СЭЗ уплатили 2,1млрд. руб. (в 2021г. — 1,7млрд. руб.).

Анализ функционирования СЭЗ в Республике Беларусь показал, что, не смотря на неплохие показатели деятельности, они имеют ряд проблем, сопровождающихся потерей их эффективности, ухудшаются их финансовые результаты и поэтому их вклад в экономику страны снижается:

- свободные экономические зоны не вносят существенный вклад в привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь;

- не вносят существенный вклад в увеличение занятости населения Республики Беларусь;

- имеют не высокую долю экспортно-ориентированной, импортозамещающей и инновационной продукции;

- большое число резидентов СЭЗ убыточны, несмотря на предоставленные им льготы и преференции;

- белорусские СЭЗ не имеют положительное сальдо во внешней торговле услугами;

- составляют конкуренцию аналогичным предприятиям страны, не резидентам СЭЗ.

Отсюда можно сделать выводы, что основные цели деятельности СЭЗ достигнуты не полностью. Государство, предоставляя резидентам СЭЗ налоговые и прочие льготы, ожидает отдачи от вложенных в них бюджетных средств и недополучения налоговых и таможенных поступлений в бюджет.

Развитие СЭЗ в Республике Беларусь, улучшение их финансовых результатов деятельности сдерживают ряд факторов, которые можно условно подразделить на глобальные и факторы, связанные с деятельностью конкретной СЭЗ. К общим факторам можно отнести следующие:

- отсутствует индивидуальный подход к развитию СЭЗ;
- отсутствует Программа создания и развития СЭЗ в Республике Беларусь;
- при создании СЭЗ не учитываются возможности оказания им государственной финансовой поддержки.

Для дальнейшего развития СЭЗ в Республике Беларусь, улучшения их финансовых результатов, необходимо осуществлять следующие мероприятия:

1) Развивать отрасли, в которых динамика поступления инвестиций отстает от отраслей преобладающих.

2) Создание в зонах необходимой производственной и деловой инфраструктуры, которая имеет принципиальное значение для привлечения иностранных инвесторов.

3) Создать высший государственный орган управления зонами.

4) Продолжить работу по привлечению эффективно работающих акционерных государственных предприятий в состав СЭЗ;

5) Государственно — частное партнёрство. Это не только участие капиталов, но и передача собственности в управление более мобильной частной компании, которая организует менеджмент и будет управлять собственностью в соответствии со стандартами, установленными государством, приложит все усилия для улучшения финансового состояния компании.

6) Сформировать преференциальный режим, конкурентоспособный с режимами СЭЗ в России и странах Юго-Восточной Азии.

7) Увеличить количество свободных производственных помещений, планируемых для размещения новых инвестиционных проектов, а также более рациональное использование имеющихся свободных помещений, расположенных в границах зон.

8) Для усиления чувства защищенности инвесторов на территории СЭЗ, необходимо регулирование вопросов собственности:

- совершенствовать механизм предоставления земельных участков, находящихся в границах СЭЗ, под реализацию инвестиционных проектов;
- введение на территории СЭЗ собственности на землю;
- введение максимального ограничения на ставку арендной платы на землю;

9) Предоставить администрации СЭЗ право хотя бы частично самостоятельно сдавать в аренду государственное имущество. Арендные платежи будут поступать в фонды развития СЭЗ и использоваться на развитие инфраструктуры зон.

10) Менять ориентированность резидентов без иностранных инвестиций на реализацию продукции не только на внутреннем рынке но и на внешнем;

11) В сфере страхования и банковского регулирования:

-расширять число финансовых посредников;

-содействовать процессу привлечения на территорию СЭЗ банков, страховых, финансовых компаний с целью обеспечения доступа резидентам к финансовому, в т. ч. и иностранному капиталу;

-разрабатывать и внедрять программы развития СЭЗ с учетом мирового опыта - оказание банковских, страховых и других финансовых услуг.

12) В сфере финансирования необходима разработка программ по привлечению заемных средств на финансирование деятельности СЭЗ, что особенно необходимо в фазе создания и становления.

13) В условиях санкционного давления на страну, особое внимание необходимо обратить на вопросы импортозамещения, обеспечив импортонезависимость страны, превратив санкции в возможности. Для повышения конкурентоспособности конечной продукции требуется разработка современных инновационных импортозамещающих материалов и компонентов, которые будут обладать конкурентной ценой и высоким качеством. Необходимо более активное участие частного бизнеса (большой, средний и малый), в том числе резидентов СЭЗ в импортозамещении, по причине более высокой мобильности и низких затрат на производство продукции по отношению к крупным компаниям. Учитывая тот факт, что резиденты СЭЗ уже имеют преференции и льготы, привлечение их к выпуску современных инновационных импортозамещающих материалов и компонентов является обоснованным и необходимым. Некоторые резиденты СЭЗ уже начали в 2022 году, или начнут в 2023 году выпуск импортозамещаемой продукции.

Необходимо предоставить для резидентов занимающихся выпуском стратегической для страны импортозамещающей продукции (по перечню) особые преференции и льготы, даже при реализации этой продукции на внутренний рынок страны, обеспечив их свободными помещениями, инфраструктурой, льготными кредитами и льготными тарифами на энергоносители.

14) Ввести регламентацию по обязательному использованию при производстве местного сырья и материалов - так называемый индекс национализации готовой продукции, предусматривающий соотношение импортных и местных компонентов не менее, чем один к двум или даже к трем.

15) Для резидентов, занимающихся выпуском стратегической для страны импортозамещающей продукции (по перечню), вторичной переработкой

отходов, в виде дополнительных преференций - снижение коммунальных платежей (электроэнергия, газ, вода);

16) Для предприятий, использующих в своем производстве продукцию вторичной переработки, а также продукцию белорусских государственных предприятий - скидки на сырье (от 5 до 10%).

Для улучшения финансовых результатов работы резидентов СЭЗ, крайне важным является рост выручки, снижение себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг), рост доходов от инвестиционной и финансовой деятельности.

Как отмечает экономист Мельникова Н.А. «для сохранения ценовой конкурентоспособности, недопущения вымывания оборотных средств и повышения рентабельности производства необходимо снижение налогового давления на экономическую деятельность бюджетобразующих налогоплательщиков» [3, с. 13-16].

Каждое предприятие заинтересовано в снижении затрат и увеличении размера прибыли, однако и государство может внести значительную лепту в улучшение финансовых результатов резидентов СЭЗ. Учитывая международный опыт, целесообразно предоставить им дополнительные преференции, которые пусть даже незначительно, но улучшат финансовые показатели СЭЗ —это:

- для резидентов, занимающихся выпуском стратегической для страны импортозамещающей продукции (по перечню), вторичной переработкой отходов, в виде дополнительных преференций — снижение коммунальных платежей (электроэнергия, газ, вода);

- для предприятий, использующих в своем производстве продукцию вторичной переработки, а также продукцию белорусских государственных предприятий — скидки на сырье (от 5 до 10%).

Оценим экономический эффект от внедрения этих мероприятий на примере одного из резидентов СЭЗ.

Иностранное производственное унитарное предприятие «Мультипак» стояло у истоков образования СЭЗ «Гомель-Ратон», зарегистрировано распоряжением Администрации СЭЗ «Гомель-Ратон» 30 июня 1998 года под номером 4-р в качестве резидента. Предприятие в своем производстве использует основные и вспомогательные компоненты сырья. Основными компонентами сырья, являются: полистирол, стирол—бутадиен, ПЭТ, основными поставщиками которого являются предприятия Российской Федерации, Германии, Латвии, Литвы и ОАО «Могилевхимволокно» – градообразующее белорусское государственное предприятие. Основными поставщиками вспомогательного сырья являются предприятия Российской Федерации и Республики Беларусь.

Надо отметить, что Предприятие имеет безотходное производство, все отходы используются в производственном процессе в качестве вторичного сырья. Благодаря оборудованию, которое используется на Предприятии, в

качестве сырья Предприятие может использовать для своего производства вторичное сырье – ПЭТ бутылки с полигонов страны.

Предприятие материалоемкое, в себестоимости продукции 81% занимает стоимость сырья.

Вся выпускаемая Предприятием продукция имеет сертификаты собственного производства – имеет льготу по налогу на прибыль.

Рассмотрим, как повлияет на финансовый результат Предприятия применение мероприятия по предоставлению скидки на сырье в размере от 5 до 10%, для предприятий, использующих в своем производстве продукцию вторичной переработки, а также продукции белорусских государственных предприятий. Применим скидку на сырье в размере 5%.

Таблица. – Показатели формирования прибыли Иностранного унитарного предприятия «Мультипак» за 2022 год (тыс. руб.)

Показатели	2022 год факт	С учетом предложенных мероприятий	Экономический эффект
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	98 075	98075	-
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	(74 305)	(67 203)	-3158
в том числе сырье и материалы	(63159)	(60001)	-3158
Валовая прибыль	23 770	22 583	-3158
Управленческие расходы	(10 765)	(10 765)	-
Расходы на реализацию	(2 227)	(2 227)	-
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг	10 778	13936	+3158
Прочие доходы по текущей деятельности	119 031		-
Прочие расходы по текущей деятельности	(119 584)		-
Прибыль от текущей деятельности	10 225	13383	+3158
Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности	(1615)	(1615)	-
Прибыль до налогообложения	8 610	11768	+3158
Налог на прибыль	-		-
Чистая прибыль	8 610	11768	+3158
Общая рентабельность продаж %	11%	14,2%	+3,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли %	8,8	12,0	+3,2

Как показывают данные таблицы, прибыль от реализации в связи с внедрением мероприятия увеличилась на 3158 тыс. руб., по сравнению с прибылью от реализации фактической – это 136,6% роста. На 3,2% увеличилась рентабельность продаж. Это хороший экономический эффект для резидента СЭЗ и для зоны в целом. Конечно, предприятие не все сырье использует поставляемое государственными предприятиями и от вторичной переработки, но мы применили небольшой процент скидки, фактически он может быть и выше.

Таким образом, можно сделать вывод, что даже незначительные дополнительные преференции, предоставленные резидентам СЭЗ положительно влияют на их финансовые результаты и финансовые результаты свободных экономических зон в целом.

Литература

1. Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/>. - Дата доступа 23.09.2022.
2. Официальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.Belarus.by>. – Дата доступа 23.09.2022.
3. Лесняк, О.В. «Свободные экономические зоны как способ привлечения иностранных инвестиций»/ О. В. Лесняк. // Молодой ученый. - 2017. - № 45 (179). - С. 189-190.
4. Мельникова Н.А. Оценка эффективности системы налогообложения / Н.А. Мельникова // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2009. – №36. – С. 13-16.

Сокол Д.В., канд. экон. наук, доцент

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Местные бюджеты в бюджетной системе каждой страны отражают состояние экономики. Они характеризуются значительным переплетением разнонаправленных интересов участников бюджетного процесса, их стабильность определяет положительную динамику социально-экономического развития локальных территорий и страны в целом.

Своевременная оценка финансового состояния местных бюджетов важна для внедрения открытого, современного, инновационного и подотчетного публичного местного самоуправления, принятия обоснованных управленческих решений и обеспечения прозрачности бюджетного процесса.

Систематическое проведение такой оценки имеет принципиальное значение для своевременного выявления бюджетных дисбалансов и

выявления их причин, что помогает принимать обоснованные управленческие решения текущего и стратегического характера по развитию территорий, качеству местных публичных услуг и повышению благосостояния.

Учет изменений финансовой устойчивости местных бюджетов важен при корректировке налогово-бюджетной политики. Упрощение процесса оценки финансовой устойчивости местных бюджетов является ключевым условием для его активного практического применения и позволяет визуализировать информацию для общественности о местных бюджетах. Всё это способствует прозрачности в управлении бюджетом и повышает доверие к формированию приоритетов фискальной политики на местном уровне.

Местные бюджеты являются инструментом реализации политики органов местного самоуправления по развитию той или иной территории, выполнения местными органами власти наиболее важных задач на местном уровне и получения запланированных результатов. В условиях децентрализации власти значительно возрастает роль местных бюджетов в стимулировании социально-экономического развития территорий, финансировании публичных услуг надлежащего качества и повышении благосостояния населения.

Значение местных бюджетов в белорусской экономике сложно переоценить. Через систему местных бюджетов финансируется почти половина расходов консолидированного бюджета.

В последние годы проблемы финансового обеспечения развития территорий обострились из-за стремительного роста текущих расходов местных бюджетов. В то же время значительное снижение деловой активности предприятий, особенно малого бизнеса и домашних хозяйств, рост безработицы в условиях пандемии привели к снижению поступлений в государственный и местные бюджеты, к дисбалансам затрат. В контексте глобальных и локальных вызовов, роста связанных с этим бюджетных расходов и потребности в долговом финансировании проблема систематической своевременной оценки финансовой устойчивости местных бюджетов приобретает особую важность.

Сегодня проблемы финансового обеспечения территориального развития остаются острыми. Несоответствие между финансовыми возможностями и обязательствами органов местного самоуправления в определенный период времени, из-за влияния экзогенных и эндогенных факторов, может существенно нарушить финансовую устойчивость местных бюджетов. Это может иметь значительные негативные последствия для локальных территорий и сообществ, поэтому своевременная оценка финансовой устойчивости местных бюджетов в настоящее время актуальна.

Экономический кризис привел к значительному снижению доверия населения к эффективности управления государственными финансами [1]. В подобных условиях оценка финансового состояния местных бюджетов должна быть открытой и своевременной.

В процессе принятия решений по управлению бюджетом, с целью улучшения наполнения доходной части и оптимизации расходной части бюджета, а также удовлетворения общественных потребностей, местное самоуправление должно быть гибким в экономической, бюджетной и социальной сферах, а также эффективно применять инструменты бюджетного управления.

Согласно общему подходу, бюджетная устойчивость характеризуется способностью органов государственной власти и местного самоуправления своевременно и в полном объеме финансировать бюджетные расходы и поддерживать долю бюджетного дефицита и государственного долга в валовом внутреннем продукте на экономически обоснованном уровне [2].

В настоящее время проблемы ухудшения финансовой устойчивости местных бюджетов характерны для многих стран.

В то же время для небольших экономик с высоким уровнем задолженности и большей уязвимостью к влиянию внешних факторов финансовая устойчивость остается приоритетной задачей, требующей адекватных ответных мер налогово-бюджетной политики [3].

Финансовая стабильность зависит от уязвимости и гибкости местных бюджетов, которые являются важными компонентами их финансового состояния и изучаются с использованием различных методов анализа многими учеными.

Кабалейро Р., Буч Э., Ваамонде А. (2013) используя многомерные статистические методы анализа главных компонент и дискриминантный анализ, предложили совокупный показатель оценки финансового состояния, охватывающий аспекты жизнестойкости, гибкости и уязвимости муниципалитетов Испании [4]. Предложенный исследователями метод решает проблему взвешивания переменных, оптимизируя измерение изменчивости всех показателей, которые включены в финансовое состояние.

Калдас и др. (2018) исследуют португальские муниципалитеты с использованием Индекса устойчивости Совета (CSI), который объединяет четыре фундаментальных измерения (управление, эффективность местного самоуправления, социально-экономическое развитие и финансовая устойчивость) и включает 25 конкретных критериев (каждому критерию присваивается соответствующий весовой коэффициент) [5]. В исследовании ученые используют методологию многокритериального анализа принятия решений (MCDA) и аддитивную модель оценки. Эта методика позволяет оценивать результаты деятельности местного самоуправления совместно с анализом финансовой стабильности и оценкой управления, а также выявлять основные факторы, объясняющие полученные результаты.

Сантис (2020) проанализировала влияние демографических и экономических факторов на финансовую стабильность итальянских муниципалитетов на основе регрессионной модели и ряда показателей: численность и плотность населения, коэффициент иждивенцев (население трудоспособного возраста), иммиграция населения, отношение текущего

дохода к доходу от капитала, отношение текущих расходов к капиталу расходы, финансовая автономия, текущий баланс, уровень задолженности и уровень инвестиций [6].

Падовани и др. (2021) рассматривают финансовую уязвимость муниципалитетов и ее анализ в контексте кризисов, вызванных пандемиями, в частности COVID-19 [4]. Ученые рассматривают финансовую уязвимость муниципалитетов через призму трех измерений:

- 1) уязвимость, связанная с внешними институциональными рамками муниципальной административной структуры и налоговыми правилами;
- 2) уязвимость, связанная с внутренними финансовыми проблемами (описываемыми общепринятыми финансовыми показателями);
- 3) уязвимость, связанная со способностью муниципалитета противостоять кризису.

Анализ уязвимости проводится по 4-ем группам показателей:

- 1) общая административная структура и фискальные правила;
- 2) структура доходов местных бюджетов;
- 3) структура расходов местных бюджетов;
- 4) прогноз уязвимости.

Для каждой группы анализируются типы источников уязвимости и сами источники уязвимости (отсутствие предсказуемости и отсутствие способности к преодолению). Результаты исследования на примере Португалии и Италии показали значительную уязвимость муниципалитетов перед глобальными пандемическими кризисами.

В ряде других исследований оценка финансовой устойчивости бюджетной системы и, в частности, местных финансов также основана на анализе системы показателей с использованием интегральных коэффициентов и определении различного рода интегральных показателей [4,7] или построении матриц [8].

Беларусские исследователи оценивают состоятельность системы местных финансов через призму соответствия основным положениям государственных программ и концепций формирования местных бюджетов [9,10]. Также используется метод коэффициентов и индексов расчета достаточности собственных доходов, дотационной зависимости и финансовой устойчивости [11].

Обзор литературы показывает, что методы, используемые вышеуказанными авторами, эффективны при оценке финансовой устойчивости бюджета, но требуют обработки большого объема информации, трудоемких расчетов, что значительно усложняет процесс оценки значительного количества бюджетов одновременно. Кроме того, использование интегрированного метода сопровождается рядом недостатков, в том числе жестким набором весов в моделях; высокой сложностью аналитической работы; сложной оценкой будущего развития объекта; пороговые значения между уровнями рейтинга являются усредненными и субъективными. В целом, использование комплексных метода оценки

финансовой устойчивости характеризуется значительной сложностью (особенно при большом наборе данных) и высокой субъективностью на каждом этапе.

Наряду с этим, при наличии значительного расхождения между значениями данных (например, доходами и коэффициентом покрытия бюджета) возникнет необходимость в нормализации данных (приведении всех показателей к значению от 0 до 1), что усложнит процесс оценки.

Матричный метод не требует нормализации данных, но не учитывает приоритет того или иного показателя, и он отнимает много времени для значительного числа исследуемых объектов.

В современных условиях важность систематической оценки финансовой устойчивости местных бюджетов актуальна для принятия обоснованных управленческих решений и требует использования методов, которые не являются громоздкими и позволяют быстро обрабатывать большие объемы информации. Среди других требований к методике оценки: качественный анализ и точность, минимизация субъективных факторов, возможность визуализации результатов и удобство в процессе практического применения.

Эффективная методика оценки финансовой устойчивости местных бюджетов должна позволить продемонстрировать динамику изменений финансового состояния местных бюджетов, выявить слабые места в бюджетной системе, что соответствует принципу прозрачности бюджетного процесса, а также открытости и эффективности местных органов власти.

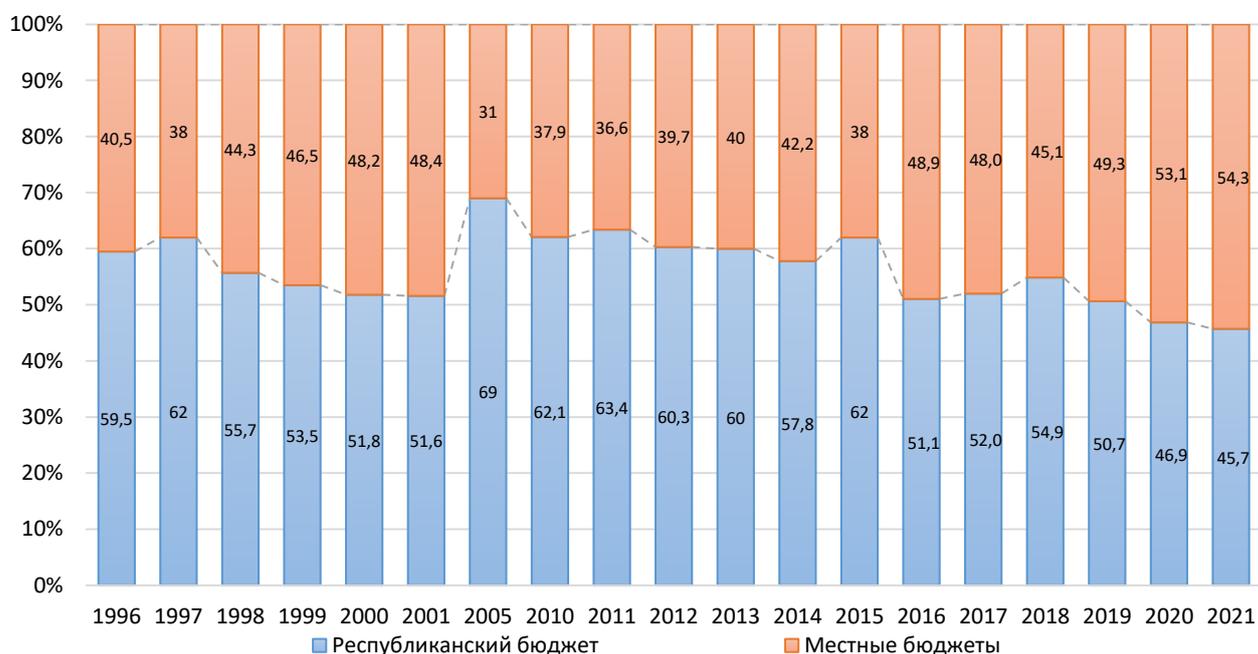


Рисунок 1 - Структура общих доходов консолидированного бюджета по уровням бюджетной системы 1996-2021 гг.

Примечание – Источник: составлено автором на основе [12]

В динамике структуры доходов по уровням бюджетной системы прослеживаются выраженные этапы перехода 2005 и 2016 гг. Доля местных бюджетов в 2000-2001 годах выросла до 48% с 40,5% в 1996 году (см. рисунок

1). По мнению Сорокиной Т.В. это явилось результатом реализация мер Концепции развития местных бюджетов, разработанной Министерством финансов в 1997-2000 годах и направленной на укрепление доходной базы местных бюджетов. Однако в последующие годы новшества, введенные Концепцией, стали постепенно упраздняться. В частности, такие как утверждение минимального размера собственных доходов; создание фонда финансовой поддержки административно-территориальных единиц; установление зависимости размера дотаций регионам от выполнения ими плана по контингенту регулирующих доходов на их территории; утверждение нормативов бюджетной обеспеченности в отраслях непромышленной сферы и др. В начале 2000-х годов каких-либо других эффективных механизмов укрепления доходной базы местных бюджетов, взамен ранее действующих, предложено не было. К 2005 году доля местных бюджетов в бюджетных ресурсах государства сократилась до 31% [10, с. 8].

Начиная с 2010 года распределение доходов между бюджетами осуществляется на основе нового механизма. Его суть состоит в том, что он предусматривает распределение доходов не только между республиканским и местными бюджетами, как это было ранее, но и между уровнями местных бюджетов.

Зачисление собственных доходов бюджетов разных уровней бюджетной системы Беларуси осуществляется по нормативам отчислений, в том числе установленным в виде нижнего уровня отчислений, от налоговых и неналоговых доходов, определенных Кодексом.

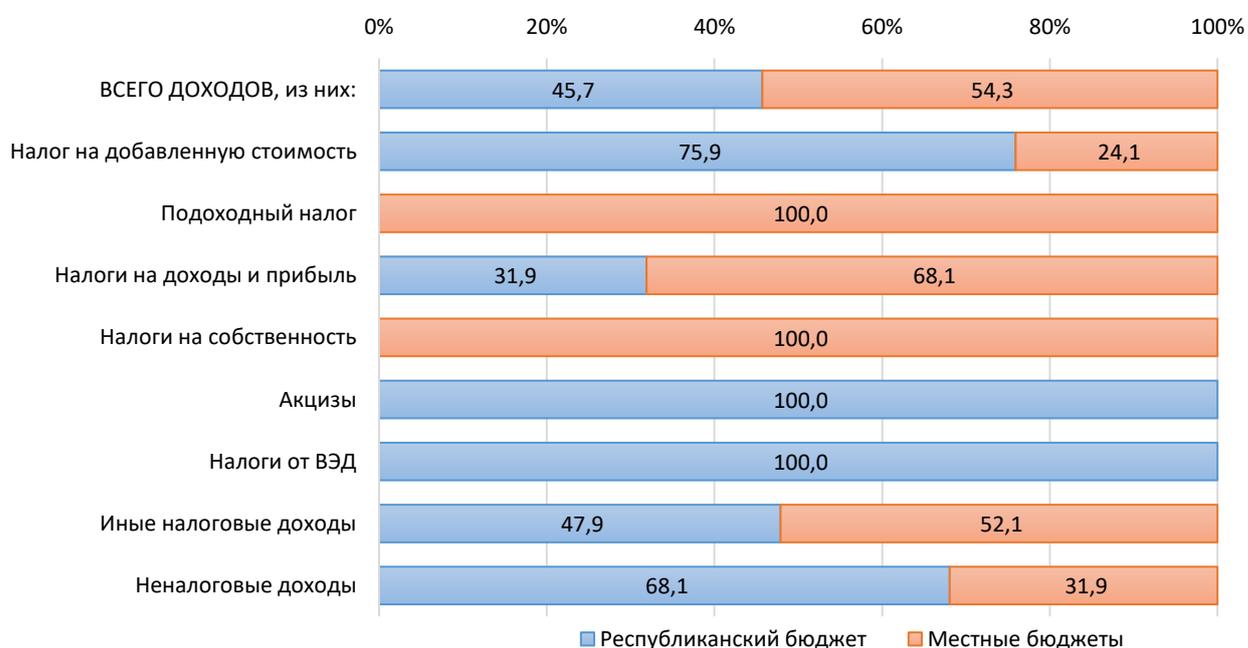


Рисунок 2- Структура доходов консолидированного бюджета по уровням бюджетной системы в 2021г.

Примечание – Источник: составлено автором на основе [12]

В соответствии с действующим механизмом в 2010-2015 годах бюджетные ресурсы распределялись между уровнями бюджетной системы

следующим образом: в среднем 60% зачислялись в республиканский бюджет и около 40% - в местные бюджеты. Начиная с 2016 года пропорции в распределении доходов выравнивались. В 2020-2021гг. доля местных бюджетов уже превосходила 50%.

В структуре налоговых доходов можно отметить закрепленные за местными бюджетами (согласно бюджетного кодекса) в полном объеме доходы от подоходного налога и налога на собственность. В качестве регулирующих налогов, доли распределения которых устанавливаются ежегодно в законе о бюджете, выступают налоги на доходы и прибыль, НДС и иные налоговые доходы.

Через местные бюджеты финансируется значительная часть государственных расходов, имеющих не только местное, но и общенациональное значение, такие как расходы на образование, здравоохранение, социальное обеспечение. Это требует создания стабильной собственной доходной базы. Однако, как мы видим на рисунке 3, практически все местные бюджеты, исключение составляет только г. Минск, являются дотационными. Только у Минской области уровень дотационности составляет менее 20%, у остальных областей этот показатель превышает 40%. Общемировой практикой приемлемым уровнем достаточности собственных доходов местных бюджетов считается показатель более 70% [10, с. 11].

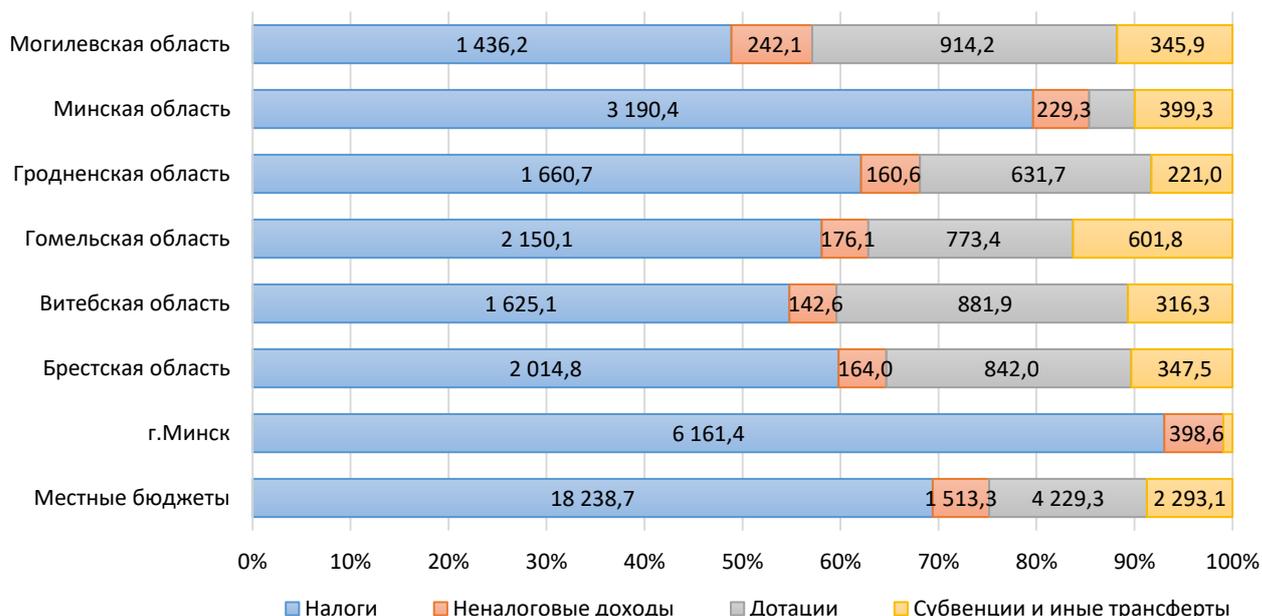


Рисунок 3 - Состав и структура доходов местных бюджетов в 2021г., млн. руб.
Примечание – Источник: составлено автором на основе [12]

Отдельно стоит выделить бюджет г. Минска. Его доходы складываются практически полностью за счет собственных и регулирующих доходов. В свою очередь, более 90% расходов бюджета города покрываются за счет собственных поступлений, формируемых на территории города.

Если же взглянуть на картину достаточности собственных средств местных бюджетов в разрезе районов, то дифференциация становится еще более очевидной.

Многие бюджеты районов высокодотационные, а ряд из них имеет сверхвысокий уровень дотаций, соответственно, собственные доходы не способны в значительной мере повлиять на увеличение доходов соответствующих бюджетов. В качестве беднейших районов, с долей собственных доходов 20-39% выделяются восточные и юго-восточные территории, где таких районов более 30, тогда как на западе только один Свислочский. В целом, на западной и северо-западной части страны ситуация немногим лучше, доля собственных доходов находится в пределах 40-59%. По сути, к самодостаточным можно отнести только высоко урбанизированные территории: центральная часть республики со столицей, областные центры, за исключением Гомеля, и крупные промышленные центры Солигорск, Барановичи и Островец (см. рисунок 4).

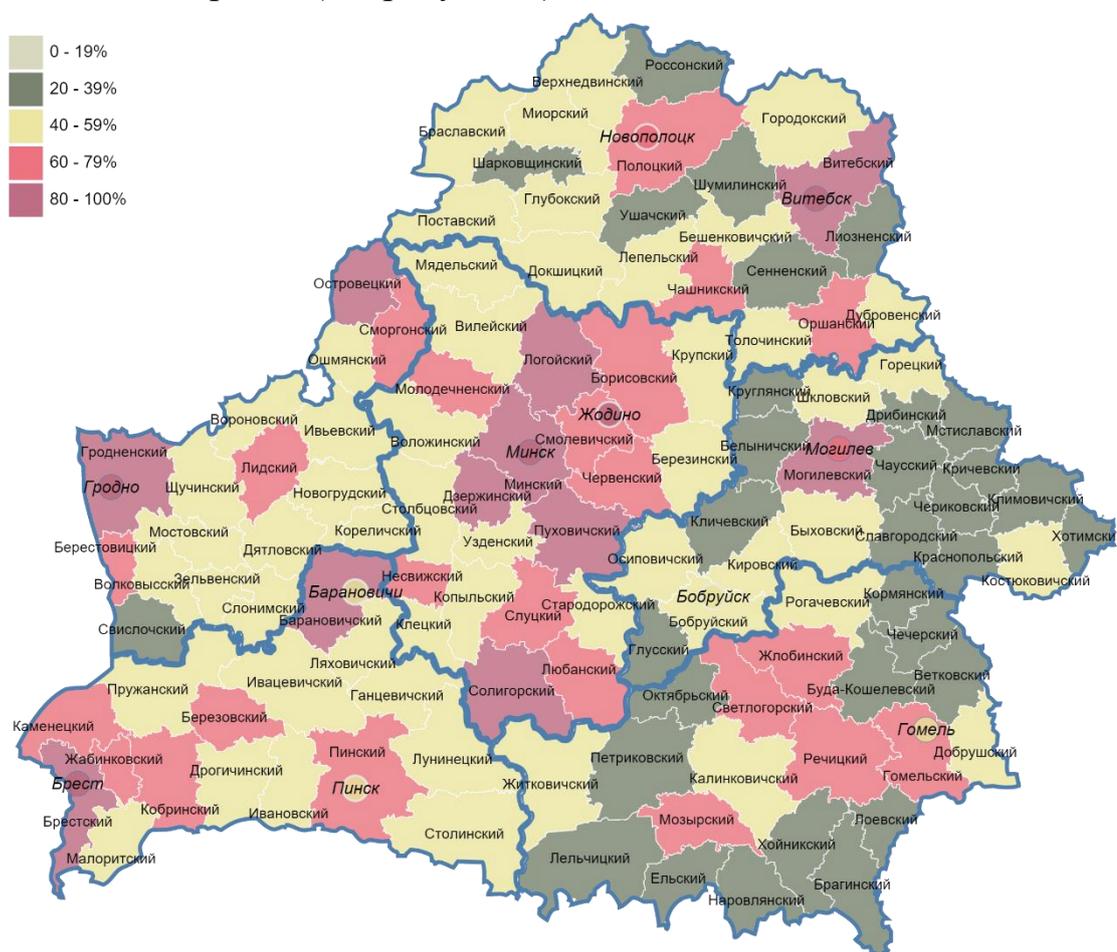


Рисунок 4 - Доля собственных доходов местных бюджетов в 2021г., в % к общей сумме доходов.

Примечание – Источник: [12]

Подводя итог, можно отметить, что белорусская система местных бюджетов и межбюджетных отношений нуждается в дальнейшем реформировании. Если концептуальные подходы конца 90-х дали свои плоды

в начале 2000-х, то к 2005 году этот реформаторский потенциал иссяк и система местных финансов существенно деградировала. Внедрение в 2010 году введенного Бюджетным кодексом механизма распределения доходов между бюджетами показало его недоработку, поскольку в первые годы своего действия (2010-2012 годы) он не только не укрепил доходную базу местных бюджетов, но и углубил проблемы.

В 2010 году во всех областях наблюдалось сокращение доли собственных доходов бюджетов. В последующие годы уровень обеспеченности собственными доходами бюджетов принимает то положительную, то отрицательную динамику. Можно предположить, что меры по регулированию межбюджетных отношений предпринимались спонтанно, без научного обоснования и детальных расчетов [10]. Очевидно одно: отсутствие стабильности самых важных показателей характеристики местных бюджетов - обеспеченности собственными доходами, значительная дифференциация в уровне обеспеченности собственными доходами, низкий уровень собственных доходов. В условиях отсутствия стабильности собственных поступлений органам местного управления и самоуправления сложно прогнозировать варианты финансового обеспечения своих расходных полномочий.

Развитие финансовой основы местного самоуправления должно рассматриваться во взаимосвязи с задачами региональной политики, направленной на развитие экономики региона, создание привлекательных условий и механизмов стимулирования хозяйственной деятельности, формирование точек роста региональной экономики. Для полноценной реализации этого необходимо наличие стимулов у местных органов власти к развитию доходного потенциала территории и, соответственно, к росту доходов бюджетов.

Бюджет является основным инструментом проводимой политики местных властей. Решение о направлениях использования ресурсов местного органа власти, является важнейшим политическим решением финансового года. Поэтому бюджетный процесс можно рассматривать как процесс формирования политической повестки местного самоуправления. И здесь, местный бюджет предстает в четырех важных аспектах.

Во-первых, местный бюджет представляет собой контракт между населением и местными властями по поводу предоставления последними финансовых ресурсов для реализации согласованных целей развития территориального образования. Насколько и как выполняется этот контракт имеет большое значение для местного сообщества и оценки работы местных властей.

Во-вторых, местный бюджет выступает как средство управления. Он представляет собой изложение решений и обязанностей, которые трансформируются в конкретные программы и мероприятия. В качестве инструмента управления грамотно составленный бюджет позволяет посредством делового подхода обеспечить оптимизацию деятельности

администрации, экономию средств и экономическую эффективность. Бюджет позволяет повысить уровень ответственности управленческих кадров и их подотчетности.

В-третьих, местный бюджет является финансовым планом местного правительства. Для решения поставленных задач бюджет обеспечивает согласование различных альтернатив. И здесь бюджет является инструментом согласования действий исполнительной и законодательной власти. Бюджет должен включать детальное описание задач, которые предстоит решить с помощью запланированных расходов. Как инструмент планирования, бюджет может предложить альтернативные методы достижения поставленных задач.

И наконец, в-четвертых, местный бюджет - это важный инструмент в механизме финансового контроля. Он может служить средством определения и закрепления полномочий по финансовому контролю. Бюджет обеспечивает жесткий контроль за расходами департаментов, снижая при этом возможности их руководителей совершать несогласованные действия.

В свете вышеперечисленного можно отметить, что проведение систематической оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, регулярный мониторинг ключевых показателей, принятых в практике бюджетного управления в качестве индикаторов устойчивости, самодостаточности и независимости, являются принципиальным для оптимизации системы местных бюджетов и межбюджетных отношений.

Литература

1. Yuniarta G., Purnamawati I. Key elements of local government transparency in new public governance // *Problems and Perspectives in Management*. 2020. Vol. 18. P. 96–106.
2. Chugunov I., Makohon V. Fiscal Strategy as an Instrument of Economic Growth // *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5. P. 213.
3. Cevik S., Nanda V. Riding the Storm: Fiscal Sustainability in the Caribbean // *IMF Working Papers*. 2020. Vol. 20.
4. Lysiak L. et al. Assessment of Financial Sustainability of Local Budgets in the Budget Management System Using Kohonen Maps // *Universal Journal of Accounting and Finance*. 2021. Vol. 9, № 6. P. 1558.
5. Caldas P., Dollery B., Marques R. Can We Put Numbers on Municipal Performance and Sustainability? A New Strategic Paradigm // *Lex localis - Journal of Local Self-Government*. 2018. Vol. 16. P. 631–647.
6. Santis S. The Demographic and Economic Determinants of Financial Sustainability: An Analysis of Italian Local Governments // *Sustainability*. 2020. Vol. 12.
7. Половцев М.В. Комплексная оценка местных бюджетов Республики Беларусь // *Белорусский экономический журнал*. 2021. № 3 (96)-2021. с. 113–124.

8. Далевська Т.А. Матричный метод кластерной оценки финансовой устойчивости бюджетов местного самоуправления // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2017. № 32–1. с. 214–222.

9. Сорокина Т.В. Реформирование местных бюджетов–необходимое условие управления территориальными финансами // Финансы, Учёт, Аудит. 2006. № 12. с. 5–10.

10. Сорокина Т.В. Особенности местных бюджетов и межбюджетных отношений // Финансы, Учёт, Аудит. 2015. № 8. с. 8–11.

11. Козловская Е.Е. Оценка финансовой самостоятельности местных бюджетов: возможности и ограничения применения различных методик // Экономика и банки. 2022. № 2. с. 21–30.

12. Бюллетень об исполнении бюджета - Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/bulletin/ (режим доступа: 18.05.2023).

Н. С. Титов, студент
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БАНК ВТБ (БЕЛАРУСЬ)»)

Кредитование физических лиц является одним из наиболее динамичных секторов в банковской сфере. Банки активно работают над разработкой и предложением инновационных кредитных продуктов, которые отвечают потребностям физических лиц. Они стремятся предложить гибкие условия кредитования, учитывая различные финансовые ситуации и потребности клиентов.

Кредит – это денежные средства, предоставленные Банком физическому лицу в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором. Он основан на 4 основных принципах:

- Принцип целевого назначения. Он заключается в том, что заемные средства предоставляются заемщику для определенных целей, которые указываются в кредитном договоре.

- Принцип срочности. Он означает необходимость возврата заемных средств в установленные кредитным договором сроки.

- Принцип платности. Подразумевает, что банк получает прибыль за предоставление денежных средств в пользование на определенный период времени.

- Принцип обеспеченности. Он предоставляет банку определенные права на собственность заемщика, которые могут быть использованы в случае невозврата кредита.

Потребительское кредитование - это процесс предоставления финансовых средств банком, финансовой компанией или другим кредитором физическим лицам для приобретения товаров или услуг, которые они не могут немедленно оплатить из своих сбережений.

Сущность потребительского кредитования заключается в предоставлении кредитором финансовой помощи физическим лицам для приобретения товаров и услуг, необходимых для их личного потребления. Кредитор предоставляет средства на определенных условиях, которые заемщик обязуется выполнять в соответствии с заключенным договором кредитования.

Потребительское кредитование является важным инструментом для удовлетворения потребностей людей в современном обществе. Оно позволяет физическим лицам получить доступ к необходимым для жизни товарам и услугам, а также расширить свои возможности и улучшить качество жизни.

Потребительское кредитование можно классифицировать по нескольким признакам, к основным из которых относятся следующие:

- целевой и нецелевой кредит

Целевой потребительский кредит - это кредит, который выдается на конкретную цель, например, покупку автомобиля или недвижимости. В этом случае кредитор обычно требует документального подтверждения того, что деньги будут использованы именно на целевые нужды. Преимущество такого кредита заключается в том, что он обычно имеет более низкие процентные ставки, чем нецелевой кредит.

Нецелевой потребительский кредит - кредит, который не требует подтверждения цели, на которую он будет использован. Это может быть кредит наличными, кредитная карта и т.д. Процентные ставки на нецелевые кредиты обычно выше, чем на целевые, потому что риски для кредитора выше.

Главное различие между целевым и нецелевым кредитом заключается в том, что целевой кредит предназначен для конкретной цели, а нецелевой кредит может использоваться на любые нужды. В связи с этим, процентные ставки на целевой кредит могут быть ниже, потому что у кредитора есть более точное представление о том, как заемщик будет использовать деньги. Однако, целевой кредит может быть сложнее получить, потому что заемщик должен предоставить дополнительную документацию, подтверждающую цель использования денег.

- с обеспечением или без обеспечения

Кредиты без обеспечения, это кредиты, выдаваемые заемщикам без требования залога или иного вида обеспечения. Они основаны на кредитной истории и платежеспособности заемщика. Обычно такие кредиты имеют более высокую процентную ставку, чем кредиты с обеспечением.

Кредиты с обеспечением, это кредиты, выдаваемые заемщикам под залог имущества или другого актива. Обеспечение может быть представлено

недвижимостью, автомобилем, ценными бумагами и т.д. Обычно кредиты с обеспечением имеют более низкие процентные ставки, чем необеспеченные кредиты, потому что залог снижает риски для кредитора. Однако, если заемщик не выплачивает кредит, кредитор имеет право на реализацию залога.

В обоих случаях, при подаче заявки на кредит, кредитор проводит кредитный скоринг, чтобы определить вероятность возврата кредита заемщиком. Кредитный скоринг основан на многих факторах, включая кредитную историю, уровень дохода, текущие долги и т.д.

- по сроку кредитования

Потребительские кредиты могут быть классифицированы по сроку кредитования. В зависимости от срока кредита, кредитор может устанавливать различные условия кредитования, включая процентную ставку и комиссии.

Краткосрочные кредиты - это кредиты сроком до 1 года. Они обычно используются для покупки бытовой техники, ремонта дома или для других краткосрочных нужд. Процентные ставки на краткосрочные кредиты могут быть выше, чем на долгосрочные кредиты, потому что риски для кредитора выше, и срок возврата кредита короче.

Среднесрочные кредиты - это кредиты сроком от 1 года до 5 лет. Они обычно используются для покупки автомобиля или для ремонта дома. Процентные ставки на среднесрочные кредиты могут быть ниже, чем на краткосрочные кредиты, потому что срок кредита дольше, что позволяет кредитору получать более стабильный доход.

Долгосрочные кредиты - это кредиты сроком более 5 лет. Процентные ставки на долгосрочные кредиты могут быть ниже, чем на краткосрочные и среднесрочные кредиты, потому что кредитор имеет более длительный срок возврата, что позволяет ему снизить риски и получать более стабильный доход.

Главное различие между видами потребительских кредитов по сроку кредитования заключается в том, что срок кредита определяет процентную ставку и комиссии, которые будет устанавливать кредитор. Кроме того, срок кредита также определяет, какие цели могут быть финансированы с помощью кредита и какие риски несет кредитор.

Потребительское кредитование играет важную роль в стимулировании внутреннего спроса в Республике Беларусь, поэтому анализ его развития является актуальным. В текущем году наблюдается восстановление кредитования физических лиц. В начале прошлого года банки были вынуждены временно приостановить потребительское кредитование, чтобы сосредоточить ресурсы на оказании поддержки предприятиям. Однако в этом году темпы кредитования физических лиц показывают положительную динамику, с ростом на 1,7% в годовом выражении. За первый квартал текущего года сумма выданных кредитов на потребительские цели составила 2,2 млрд. белорусских рублей. Банки предлагают клиентам гибкие и удобные условия для получения кредитов. Линейка кредитных продуктов постоянно развивается и расширяется, предложение растет. Особое внимание стоит

уделить активной работе банков по продуктам и программам кредитования товаров и услуг отечественных производителей. В настоящее время каждый банк имеет в своей линейке такой продукт. И, как правило, условия по таким кредитам более выгодные, чем в общей линейке банковских продуктов. Основную долю в потребительском кредитовании составляют овердрафты. Банк предоставляет клиентам возможность оплачивать товары и услуги на сумму, превышающую остаток на их счете, при определенных условиях. Это удобный способ удовлетворить свои потребности, особенно при покупке недорогих товаров, так как не требуется каждый раз обращаться в банк. Население активно использует открытые кредитные линии для приобретения товаров. В первом квартале объем товаров, приобретенных с использованием овердрафта, составил около 1,2 млрд. белорусских рублей.

По данным Кредитного регистра на 1 января 2023 года, основными кредитополучателями в Республике Беларусь являются физические лица-резиденты, которые заключили почти 99% всех кредитных договоров. Несмотря на сокращение количества заключенных кредитных договоров в 2022 году с 4,98 млн до 4,72 млн, сумма выданных кредитов увеличилась с 27,20 млрд рублей до 27,83 млрд рублей. Соотношение мужчин и женщин, заключивших кредитные договоры, не изменилось значительно. Как и раньше, более половины договоров (2,58 млн или 54,6%) заключены банками с женщинами, при этом суммы кредитов для мужчин и женщин почти равны.

За 2022 год количество заключенных кредитных договоров сократилось почти у всех возрастных групп клиентов, которые пользуются кредитами, при этом самое значительное снижение было зарегистрировано среди граждан в возрастной категории от 26 до 45 лет (на 0,19 млн. договоров). В то же время, сокращение суммы кредитов отмечено только у физических лиц в возрасте до 26 лет.

В общем и целом, возрастной состав кредитополучателей в Республике Беларусь остался практически неизменным. Однако наибольшее количество кредитов получили белорусы в возрасте от 26 до 45 лет - они заключили с банками 2,53 млн. кредитных договоров, что составляет 53,6% от общего количества кредитов. Таким образом, на эту возрастную группу приходится 68,8% всех кредитов физических лиц, что составляет 19,16 млрд. рублей.

Мужчины в возрасте от 26 до 45 лет, которые являются заемщиками и заключили сравнимое количество кредитных договоров, имеют общую сумму кредитов в размере 9,91 миллиарда рублей. Эта сумма на 0,66 миллиарда рублей больше, чем у женщин в этой же возрастной категории, которые также получили кредиты.

В 2022 году средняя сумма кредита на один кредитный договор составила 5,89 тыс. рублей, что на 0,44 тыс. рублей больше, чем в предыдущем году. Это увеличение было замечено у кредитополучателей почти всех возрастов, как у мужчин, так и у женщин, причем оно было пропорциональным для обоих полов.

Виды кредитных договоров. Согласно кредитному регистру, наиболее популярными являются договоры с условиями овердрафтного кредитования, их количество составляет 2,22 млн, что составляет 47,0% от общего числа договоров. За отчетный период отмечается увеличение сумм кредитования по невозобновляемым кредитным линиям с 13,97 млрд. рублей до 15,03 млрд. рублей, что является увеличением на 54,0%. Одновременно, суммы кредитов по остальным видам кредитных договоров снизились, что связано с использованием договоров овердрафтного кредитования при кредитовании жилья.

Общее снижение количества кредитных договоров объясняется уменьшением количества договоров на кредиты сроком до 5 лет на 0,3 млн. договоров, что привело к уменьшению количества договоров до 2,17 млн. договоров. Несмотря на неизменность количества кредитных договоров на срок свыше 10 лет, сумма кредитов на них выросла на 1,39 млрд. рублей, достигнув отметки 16,95 млрд. рублей, основная часть которых связана с кредитами на строительство (приобретение) жилья.

Большинство клиентов, получающих кредиты в качестве физических лиц, являются надежными заемщиками - 80,9% кредитов приходится на первую группу риска, и за 2022 год этот показатель увеличился на 1,3 процентных пункта.

Количество кредитных договоров с задержкой по платежам увеличилось незначительно за 2022 год и на 1 января 2023 года составляло 279,3 тыс. договоров. Доля таких договоров составляет 5,9%, что увеличилось на 0,3 процентных пункта за год. Рост данного показателя связан, в первую очередь, с увеличением количества кредитных договоров с задержкой по платежам у мужчин-кредитополучателей. Отмечается ухудшение кредитной дисциплины среди мужчин всех возрастов, причем наибольший рост доли кредитных договоров с просроченной задолженностью по основному долгу наблюдается в возрастной группе до 26 лет, где этот показатель достиг 10,4%.

ОАО «АСБ Беларусбанк» лидирует по количеству заключенных кредитных договоров и выданных кредитов на прошлый год, благодаря своей разнообразной линейке кредитов и увеличению объемов жилищного кредитования. Кроме того, ЗАО «МТБанк» и ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)» занимают значительную долю в сегменте потребительского кредитования, используя кредитование через карты рассрочки.

В то же время Республике Беларусь в сфере потребительского кредитования существуют определенные проблемы, которые требуют внимания. Проблемы включают высокие процентные ставки по кредитам, включая кредиты на приобретение жилья, а также проблемы в системе поручительства. Это может создавать трудности для клиентов, желающих получить кредиты.

Ограниченный спектр платежных услуг, предлагаемых населению, также является проблемой. Недостаточное разнообразие услуг может ограничивать

возможности клиентов в управлении своими финансами и осуществлении платежей.

Недостаточно развитая инфраструктура рынка банковских карточек является еще одной проблемой. Ограниченное количество мест, где можно использовать банковские карточки, может создавать неудобства для клиентов и снижать их интерес к таким услугам.

Несовершенная система обслуживания физических лиц в банках также требует улучшений. Более эффективные и клиентоориентированные процессы обслуживания помогут повысить удовлетворенность клиентов и улучшить их опыт работы с банками.

Низкая финансовая грамотность населения является еще одной проблемой, которая требует внимания. Недостаток знаний и навыков в области финансов может приводить к неразумным финансовым решениям и возникновению финансовых трудностей у населения.

В ближайшие время прогнозируется рост онлайн-кредитования в стране и увеличение количества кредитных продуктов в этой сфере.

Таким образом, для улучшения ситуации в сфере потребительского кредитования необходимо решать указанные проблемы, развивая инфраструктуру, снижая процентные ставки, повышая финансовую грамотность населения, совершенствуя системы обслуживания клиентов и развивая систему онлайн-кредитования. Эти меры позволят создать более благоприятную и доступную среду для потребителей и способствовать развитию банковской сферы в стране.

Литература

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 03.04.2023.
2. Официальный сайт банка “ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)”. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vtb.by/>. - Дата доступа: 03.04.2023.
3. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа : 14.04.2023.
4. О получении кредита в банках Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/faq/creditproblem.asp>. – Дата доступа: 16.03.2023.
5. Мартыненко, Н.Н. Развитие рынка потребительского кредитования: основные тенденции российской действительности //Финансы и кредит. – 2016 – № 42 – С. 42-47.
6. Инструкция о порядке предоставления денежных средств в форме кредита и их возврата (погашения) : утв. постановлением Правления Нац. банка Респ. Беларусь 29.03.2018 № 149 : в ред. постановления правления Нац.

банка Респ. Беларусь от 31.03.2020 № 99. Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.nbrb.by/legislation/documents/pp_149_477.pdf. – Дата доступа: 16.03.2023.

А. Г. Толкач, студентка магистратуры
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТОВ ООО «МИНСКИЙ ГОРОДСКОЙ ТЕХНОПАРК»

Инновационная деятельность – это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки который включает в себя возникновение идей, ее разработку, освоение в производстве, производство, выход на рынок, достижение коммерческого успеха, предпринимательство и процесс управления всеми этими этапами. Характерными особенностями инновационной деятельности является повышенный риск; цикличность на микро- и макроуровне; зависимость эффективности использования ресурсов от уровня новизны технологии; специфический маркетинг и модели продвижения инноваций на рынок.

Организация управления инновационной деятельностью может быть успешной при условии длительного изучения инноваций, что необходимо для их отбора и использования. Ее организационные формы тесно связаны с новыми принципами хозяйствования на основе синергизма централизованных и децентрализованных структур. Своеобразие инновационного развития заключается в том, что оно основывается на необходимости учета двух противоречивых тенденций. Множественность организационных форм инновационной деятельности на государственном, региональном и других уровнях является одной из особенностей управления инновациями. Наиболее распространены такие организационные формы инновационной деятельности, как бизнес-инкубатор, технопарк, технополис, стратегический альянс.

Особое внимание в современный период уделяется и вопросам налогообложения резидентов технопарков, промышленных парков, СЭЗ. Как отмечает экономист Н.А. Мельникова в своей научной статье, «в соответствии с поставленными задачами налоговая политика Республики Беларусь в современных условиях развития направлена на уменьшение налоговой нагрузки, упрощение налогообложения субъектов хозяйствования. Особое внимание в реализации налоговой политики уделяется инновационно-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования» [5, с.77-81].

В Беларуси основным регулятором инновационного развития является Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь, которая направлена на достижение главного приоритета страны - перевода национальной экономики в режим интенсивного развития в рамках белорусской экономической модели и определяет цели и задачи инновационного развития экономики, направления, механизмы и средства их реализации. Однако следует отметить, что в ГПИР 2007-2010 и ГПИР 2011-2015 значительная часть включенных в них проектов параллельно реализовывались в рамках других государственных программ, отраслевых инновационных программ ввиду отсутствия целевых источников финансирования.

Сложившаяся негативная тенденция в инновационной сфере была преодолена в том числе за счет формирования ГПИР 2016-2020 с учетом новых подходов и предусмотрена при формировании ГПИР на 2021-2025 годы. Так, при реализации ГПИР на 2021-2025 годы, организации всех форм собственности будут выполнять инновационные проекты по созданию новых производств, соответствующие приоритетным направлениям научной, научно-технической и инновационной деятельности на, что позволит успешно развивать собственный научно-технологический потенциал, продвигать отечественные технологии на мировой рынок и использовать передовые зарубежные технологии.

Для конкретизации общей цели деятельности технопарка необходимо выделить пути инновационной активности. Зарубежный опыт создания технопарков показывает, что при разработке концепции развития необходимо учитывать специфику региона, в котором создается технопарк. В первую очередь следует оценить интеллектуальный потенциал региона и его производственно-технические возможности. Затем надо определить общие направления развития деятельности региона. Интеллектуальный потенциал региона в первую очередь определяют организации академической и вузовской науки, кроме этого, обязательно следует рассмотреть потенциал отраслевых НИИ. Достаточно большой вклад могут внести отдельные физические лица – ученые, изобретатели, рационализаторы, инженеры. Производственные предприятия играют двоякую роль в инновационной деятельности: с одной стороны, возникающие на них проблемные ситуации могут быть разрешены путем привлечения технопарком сил интеллектуального потенциала; с другой стороны, разработка и реализация идей, технологических решений, новых товаров, которые генерирует технопарк, требуют лабораторных и производственных мощностей, которыми могут обладать предприятия региона. При определении генеральных целей инновационной работы, должны быть учтены многопрофильность хозяйственной деятельности региона, недостаток собственных источников сырья, географическое положение региона, природные богатства и условия.

Следует заметить, что нельзя сводить работу технопарка только к накоплению портфеля задач, портфеля решений, посреднической

деятельности и организации инновационных предприятий, хотя все это входит в сферу его деятельности. Он должен заниматься поиском и классификацией задач, создавать коллективы специалистов по их решению, отбирать самые рациональные методы; он должен отыскивать, классифицировать и оценивать предлагаемые специалистами в различных областях идеи, технологии, товары, экономические и маркетинговые решения, находить способы их реализации, создавать опытные образцы, отыскивать или создавать предприятия для внедрения и убеждать их руководство в целесообразности инноваций. Кроме того, технопарк должен стимулировать инновационную деятельность в вышеуказанных стратегических направлениях, поскольку только решение таких глобальных задач позволит ему выйти на финансовый уровень, позволяющий определять инновационную политику региона. На сегодняшний день анализ информации из открытых источников позволяет говорить о Минском городском технопарке, как о крупнейшем научно-технологическом парке республике, а с учетом ведущейся реконструкции в обозримой перспективе таковым и останется.

Резидентом ООО «МГТ» могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели осуществляющие инновационную деятельность. Характерной тенденцией развития инновационной деятельности резидентов является поиск предприятиями интеграционных связей друг с другом. Это обусловлено дефицитом финансовых средств, дороговизной кредитов, усложнением и удорожанием научно-исследовательских работ, снижением продолжительности жизненного цикла продукта, необходимостью комплексного использования различных технологий. Поэтому кооперация между предприятиями для осуществления инновационной деятельности часто оказывается более эффективной, чем её внутрфирменная организация.

Ближайшими конкурентами ООО «МГТ» являются технопарки Бреста, Гомеля и Минский областной технопарк, однако, в силу специфики ООО «МГТ», он всегда будем занимать особую нишу в первую очередь производственного технопарка, в связи с заложенной на первоначальной стадии проекта и реализованной концепцией ввода в эксплуатацию именно производственных площадей, чего никому из конкурирующих организаций на данный момент реализовать так и не удалось. Также для удержания лидирующих позиций среди аналогичных структур республики ООО «МГТ», необходимо развитие помимо основных направление, также развивать дополнительные услуги, не связанные с арендой и эксплуатационным обслуживанием.

В качестве перспективы развития для ООО «МГТ» следует отметить, что стратегия развития технопарка также направлена на обеспечение экономического развития города Минска и тесно увязана со стратегией развития города. Таким образом, задача повышения эффективности функционирования экономики страны тесно связана с ускоренным развитием инновационной сферы. Активизация инновационной деятельности будет

способствовать подъему и эффективному развитию экономики, ее технологической и социальной модернизации. В Беларуси сформированы институциональные основы совершенствования инновационной деятельности, однако дальнейшее успешное развитие отраслей и регионов возможно только при тесном взаимодействии органов управления, субъектов инновационной инфраструктуры, научно-исследовательских организаций, реального сектора экономики и финансовых структур.

Необходимость поиска принципиально новых подходов в сочетании с требованиями быстрого и гибкого внедрения результатов в производство, доведение их до рынка способствуют объединению преимуществ крупных и мелких предприятий. Преимущества заключаются в покупке крупными предприятиями лицензий; предоставлении ссуд; приобретении акций или поглощении компаний, освоивших новый продукт или технологию; привлечении мелких высокотехнологичных предприятий в качестве поставщиков и субподрядчиков.

Важную роль в развитии технопарков играют Государственные программы инновационного развития Республики Беларусь, в рамках которых реализуются мероприятия по развитию инновационной инфраструктуры, позволяющие технопаркам получить финансовую поддержку для дальнейшего развития.

Государственная политика в отношении технопарков направлена на:

- активизацию работы по созданию новых и развитию действующих технопарков и их филиалов в регионах страны;

- формирование у технопарков образовательной и технологической инфраструктуры для оказания услуг резидентам на всех этапах инновационного цикла;

- развитие в рамках технопарков инкубаторов и акселерационных программ, направленных на поддержку инновационного предпринимательства, в том числе среди молодежи;

- активизацию осуществляемого технопарками международного сотрудничества.

За последние 5 лет развитие ООО «МГТ» как субъекта инновационной инфраструктуры имело устойчивую положительную динамику. При этом выполнение отдельных показателей развития технопарка в связи с внешними экономическими угрозами требует сейчас и потребует в будущем от резидентов ООО «МГТ» реализации ряда антикризисных мероприятий, связанных с необходимостью поиска новых рынков сбыта, перестройкой политики дистрибуции и выстраивание новых транспортно-логистических цепочек.

Основные мероприятия ООО «МГТ», которые необходимы для продвижения продукции и услуг резидентов, повышения их эффективности и финансовой устойчивости в 2023 г.:

- посредничество между резидентами и банками (лизинговыми компаниями) по вопросам привлечения финансирования, банковского обслуживания, повышения финансовой грамотности;

- гибкая ценовая политика, политика управления дебиторской задолженностью с учётом финансового положения резидентов;

- информирование потенциальных клиентов о продукции, услугах резидентов технопарка на мероприятиях, проводимых ООО «МГТ» и в которых участвуют представители ООО «МГТ» (деловые встречи, семинары, конференции, форумы, выставки и др.), через электронные каналы коммуникаций (сайт ООО «МГТ», интернет), публикации в средствах массовой информации, корпоративной газете и т.д.;

- поиск новых сфер использования продукции резидентов посредством проведения маркетинговых исследований.

Также ООО «МГТ» для развития инновационной деятельности резидентов, необходим запуск нового инструмента – фонда инновационного развития технопарка. Фонд инновационного развития представляет собой совокупность внебюджетных денежных средств, формируемая в соответствии с законодательными актами в целях финансирования предусмотренных законодательством расходов. Формирование данного фонда необходимо рассматривать, как инструмент финансирования инновационных проектов резидентов.

Для развития инновационной деятельности резидентов ООО «МГТ» также необходимо предоставление услуг в сфере развития инновационного предпринимательства. Для этого в ООО «МГТ» целесообразно создать такие структурные подразделения как инновационный центр и центр аутсорсинга (центр коллективного пользования). Центр аутсорсинга технопарка будет предоставлять резидентам специально оборудованные помещения коллективного использования (комнаты переговоров, учебный класс, конференц-зал); оборудование и инвентарь для коллективного использования (копировальный аппарат, проектор, доска, ноутбук, флипчарт, оборудование для видеоконференций, мебель, посуда и др.); специальное технологическое оборудование и технологические услуги с его использованием.

Предоставление инновационным предприятиям доступа к современному специализированному технологическому оборудованию и оказание технологических услуг с его использованием является еще одним уникальным предложением, которое может мотивировать их на сотрудничество с технопарком.

Целями работы инновационного центра будут являться:

– содействие расширению сектора инновационного предпринимательства в структуре экономики г. Минска и Республики Беларусь;

– создание благоприятной среды для реализации творческого потенциала специалистов технического профиля, закрепления выпускников

ВУЗов и ССУЗов в г. Минске, привлечения иногородних и зарубежных специалистов;

- повышение инновационной восприимчивости организаций, создания кооперационных сетей, продвижения разработок белорусских и зарубежных ученых в реальный сектор экономики;

- осуществляет иные цели для развития инновационной деятельности.

Выполнение следующих задач направлено на достижение следующих целей:

- создание информационного портала, включающего базы данных по направлениям, способствующим развитию в г. Минске инновационного предпринимательства.

- развитие кооперации с субъектами инновационной инфраструктуры, субъектами поддержки предпринимательства, инновационноактивными предприятиями по вопросам осуществления инновационной деятельности.

- консультирование широкого круга заинтересованных организаций по вопросам осуществления инновационной деятельности.

- выявление требований, предъявляемых рынком к наукоемкой продукции и разработка рекомендаций для ориентации и адаптации продукции инновационных предприятий к требованиям рынка.

- организация работ по поиску инвесторов, потребителей инновационной продукции, заключению договоров на реализацию инновационной продукции.

- проведение маркетинговых исследований рынка инноваций, изучение и формирование новых рынков сбыта инновационной продукции.

- организация рекламной и выставочной деятельности инновационного предпринимательства г. Минска, популяризация данного направления среди широких слоев населения.

- содействие устранению технических и психологических барьеров в продвижении научной продукции к потребителю и повышению качества и конкурентоспособности отечественной научной продукции на республиканском и мировом рынке.

Результатами реализации проектов по созданию экосистемы поддержки инноваций мы считаем целесообразным рассматривать такие параметры как количество созданных рабочих мест, численность занятых, объемные показатели по производству продукции, объемам производства, доли инновационной продукции, количеству уплачиваемых налогов, и т.п. Эти данные возможно взять из официальной отчетности, а также исходя из данных, которые предприятия – резиденты направляют в ООО «МГТ» в рамках ежеквартальных отчетов.

Осуществление предложенных мероприятий, с нашей точки зрения, будет способствовать успешному выполнению стоящих перед технопарком задач. Значительно ускорив инновационное развитие, повысив конкурентоспособность, реализуя новые проекты, мы не только обеспечим рост ВВП, прежде всего это повысит уровень конкурентоспособности нашей экономики и доходы граждан.

Литература

1. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / А. А. Алексеев; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – М. :Юрайт, 2018. – 247 с.
2. Борщева, Н. Международный опыт организации и управления инновационной деятельностью [Электронный ресурс] / Н. Борщева // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». -2016. - № 9. - Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/09/66304>. -Дата доступа: 22.04.2022.
3. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З: с изм. и доп. от 11 мая 2016 г. № 364-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200425>. – Дата доступа: 22.04.2022.
4. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. N 495 [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 3 янв. 2007 г., №1. - Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/org459/basic/text0118.htm>. - Дата доступа: 22.04.2022.
5. Мельникова Н.А. Эффективность налоговой политики Республики Беларусь и методы налогового регулирования / Н.А. Мельникова // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. научных трудов / Ред.коллегия: М.К. Кравцов (гл.ред.). – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Вып.10.- С. 77-81.

Хангелдиев Мерген М.О., студент,
Хоменко Т.И., ст. преподаватель

ТЕНЕВОЙ СЕКТОР И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Одной из основных целей трансформации современной экономики является создание инновационной экономики, основанной на предпринимательстве. Развитие экономических отношений в странах, которые перестраивают или развивают свою экономическую систему, является сложным и противоречивым. Переход к новым формам управления создает условия для различных злоупотреблений и формирования современной теневой экономики. Коррупция, бюрократия и последствия

экономического кризиса оказывают определенное влияние на развитие предпринимательства.

Соккрытие экономических отношений является одним из важнейших препятствий на пути обеспечения устойчивого экономического развития, повышения благосостояния и уровня жизни населения, укрепления национальной безопасности. Проблема теневой экономики существует во всех без исключения странах мира. Кроме того, в глобальном масштабе эта проблема как негативное социально-экономическое явление имеет тенденцию к обострению.

Теневая экономика, ставшая неотъемлемым структурным элементом белорусской хозяйственной системы, оказывает на нее свое деструктивное воздействие. Через деловые отношения теневая экономика воздействует и на обыденную жизнь каждого человека, на реализацию его интересов. Нелегальное производство товаров и услуг, соккрытие доходов, оборот неучтенной наличности, отмывание грязных денег, взятки и злоупотребление служебным положением - все это привело к угрожающему перетеканию денег из легального сектора экономики в теневую. Возник серьезный конфликт между потребностью государства в развитии своего экономического базиса и реальной экономической практикой.

Теневая экономика – это бич всех без исключения государств мира. Масштабы ее могут быть различными, однако даже в самых экономически развитых странах присутствуют ее элементы. Феномен теневой экономики в первую очередь изучается для того, чтобы выявить то влияние, которое она оказывает на повседневную жизнь общества, на протекание экономических явлений и процессов: формирование и распределение дохода, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. При этом, теневая экономика в различных странах выражается по-разному: в виде соккрытия доходов организаций, уклонения от налоговых обязательств, криминального бизнеса, рэкета и т.д.

Главным негативным последствием теневой экономики является деформация структуры экономики, проявляющаяся в увеличении инвестиционных рисков и потери инвестиций. Во-первых, идет сокращение инвестиций в реальный сектор экономики, что негативно сказывается на развитии производственной сферы. Кроме того, преобладание теневой экономики приводит к дифференциации доходов за счет обогащения субъектов незаконного и скрытого бизнеса. Наиболее значимыми статистическими исследованиями, охватывающими различные экономики и страны, являются результаты, представленные такими организациями, как Международный валютный фонд, Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров. Они дают общую оценку уровня теневой экономики, провести сравнительный анализ стран и прогноз. Как показывают исследования, уровень теневой экономики в мире колеблется в среднем около 23,1% от ВВП. Для наиболее развитых стран этот показатель составляет 10-

12%, в то время как для развивающихся стран и стран с переходной экономикой этот показатель может достигать 60%.

Теневая экономика играет как противоречивую роль в обществе, так и важную роль в обществе. Она обеспечивает доход сотням миллионов людей, уменьшает разрушительные последствия безработицы, особенно в бедных странах, где безработные не получают финансовой помощи от государства, и помогает повысить доходы тех, кто не имеет полной занятости. В подавляющем большинстве случаев работа является низкооплачиваемой, а гарантии занятости не существует.

Несмотря на то, что неформальный сектор стимулирует предпринимательскую деятельность, он делает это за счет соблюдения правил, в частности налоговых и трудовых. Роль теневой экономики возрастает, когда экономика страны находится в рецессии, и сокращается, когда ВВП растет.

Проблемам теневой экономики в настоящее время посвящены работы многих исследователей, однако большинство из них акцентирует внимание на рассмотрении какой-либо одной ее формы. Несмотря на то, что в странах СНГ развитие теневого сектора длительный период осуществлялось не в условиях рыночной экономики, как в США и европейских государствах, а при административно-командной системе, в настоящее время многие формы проявления теневой экономики аналогичны тем, которые нашли свое распространение в зарубежных странах, таким образом, меры по противодействию теневой экономике, принесшие положительный результат в данных странах, могут быть применены в отечественной практике.

В топ-5 стран – лидеров по размерам теневой экономики в 2020 г. (и в соответствии с прогнозом 2025 г.) входят Азербайджан, Нигерия, Украина, Россия и Шри-Ланка (рисунок 1). Причем в Азербайджане теневой сектор составляет почти 60% ВВП и его сокращения не ожидается. Занимающей второе место Нигерии за 10-летний период удалось добиться сокращения теневого сектора с 50% в 2011 г. до 46% в 2020 г. Ситуация с теневой экономикой в Украине за 10 лет практически не изменилась (доля теневого сектора в экономике страны – около 45% ВВП). Аналогичная ситуация и в России (39% ВВП – это теневая составляющая российской экономики). И наконец, Шри-Ланка за 10 лет добилась определенных успехов в борьбе с теневизацией экономики: теневой сектор сократился почти на 5% [1].

Экономические факторы оказывают значительное влияние на теневую экономику: высокая налоговая нагрузка (92%), рецессия в местной экономике (91%) и сложность налоговой системы (91%) выступают в качестве трех основных экономических факторов, которые способствуют росту неформального сектора экономики. Наряду с этим еще три фактора – глобальная рецессия (88%), легкость участия в неформальном секторе (87%) и простота уклонения от уплаты налогов (81%) – обладают серьезным потенциалом для увеличения размеров теневой экономики [1].

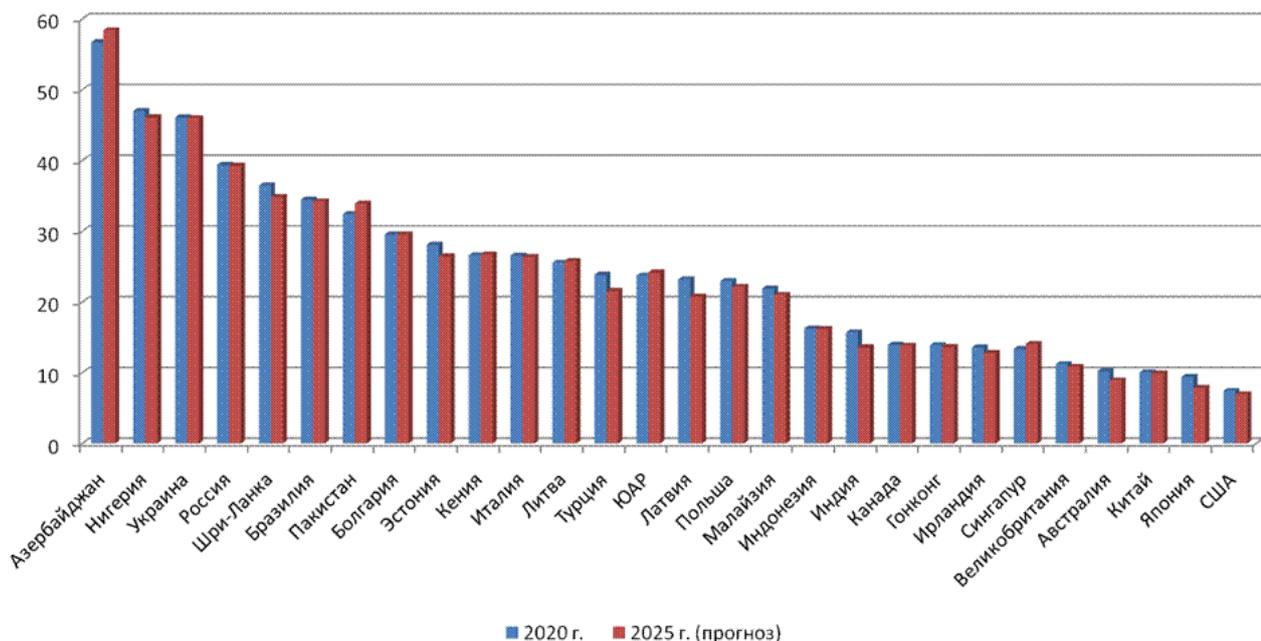


Рисунок 1 - Размеры теневой экономики в странах мира в 2020 г. и 2025 г.

Примечание - Источник: [1].

В Республике Беларусь одним из основных направлений развития теневой экономики является сокрытие доходов, получаемых населением, выраженное в виде «серой» заработной платы, а также в виде укрывательства доходов от предпринимательской деятельности.

В настоящее время существующие подходы в рамках системы национальных счетов (СНС) не могут дать реальной оценки масштабов теневой экономики. Производимая в рамках СНС оценка масштабов теневой экономики должна быть скорректирована на незаконное перераспределение доходов и активов, что позволит получить реальные показатели уровня теневой экономики. Это может быть достигнуто за счет расширения информационной базы статистических расчетов.

Использование в статистической практике классификации институциональных единиц по секторам экономики в связи с переходом на СНС-2008 позволяет осуществлять мониторинг, анализ и оценку экономического и финансового состояния как страны в целом, так и ее регионов. При этом, с точки зрения однородности охвата институциональных единиц применение их классификации способствует гармонизации системы национальных счетов, статистики государственных финансов и платежного баланса.

Статистический сборник «Национальные счета Республики Беларусь» позволяет видеть, что удельный вес ненаблюдаемой экономики в валовой добавленной стоимости в нашей стране держится на уровне 12% на протяжении последних лет и на отметке 10% по доле в ВВП. Ненаблюдаемой считается часть национальной экономики, включающая деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, которая не охватывается (не полностью охватывается) государственными

статистическими наблюдениями и представляет собой совокупность скрытой, неформальной и незаконной экономической деятельности. Лидируют по непрозрачности операции с недвижимым имуществом — это 70% в валовой добавленной стоимости и 3,6% ВВП. Довольно темной в Беларуси считается сфера производства сельского, лесного и рыбного хозяйства. Здесь ненаблюдаемая доля держится на уровне 32% ВДС и 2% ВВП. В торговле, ремонте автомобилей и мотоциклов на долю ненаблюдаемой экономики приходится 11% ВДС и 1,1% ВВП [2].

С целью совершенствования статистического анализа ненаблюдаемой экономики (ННЭ) в Республике Беларусь предлагаем следующие мероприятия:

1. Необходимо стандартизировать оценки теневой экономики с международными методами оценки. Несогласованность создаваемых оценок приводит и к двойственности получаемых на основе их рассмотрения результатов и формулируемых содержательных заключений. Для международной статистики подобное положение значительно ограничивает способности раскрытия ключевых мировых закономерностей, трендов и связей между важными общественно-экономическими признаками и параметрами формирования теневого сектора экономики для совокупностей исследуемых стран и регионов.

2. Дальнейшее совершенствование методов рассмотрения ненаблюдаемой экономики в Республике Беларусь следует расценивать в качестве единой проблемы, решение которой сопряжено с формированием адекватной методологической основы, аргументированным выбором более результативных аналитических методов и моделей и исследованием соответствующего информативного обеспечения.

3. Имеющиеся и более обширно применяемые в отечественной и иностранной практике методы рассмотрения ненаблюдаемой экономики базируются на разных гипотезах, которые реализуются только при конкретных условиях, позволяют исследовать только её единичные аспекты, их итоги, как правило, не сравнимы и не отображают связи базовых процессов, сопряженных с функционированием и формированием ННЭ.

4. В рамках СНС могут быть реализованы разнообразные аналитические проблемы, включающие, по сути, целый комплекс действий, сопряженных с производством, формированием, распределением и применением доходов в разных секторах ННЭ.

5. Совершенствование сбора первичных данных для комплексного ненаблюдаемой деятельности в Республике Беларусь, в первую очередь, будет связано с расширением сферы проводимых статистических наблюдений и включением в состав обследуемых единиц совокупности малых, микро-предприятий и домашних хозяйств.

Теневая экономика продолжает оставаться одной из самых острых социально-экономических проблем мирового сообщества, оказывающей влияние на большинство экономических процессов и явлений. Правительства

всех стран мира предпринимают меры по противодействию данному негативному явлению, тормозящему развитие общества, экономики и создающему угрозу экономической, а в некоторых случаях и национальной безопасности. Несмотря на то, что до настоящего времени ни одна страна в мире не смогла избавиться от теневой экономики полностью, рассмотрение основных направлений проявления данной экономики в зарубежных странах и изучение положительного опыта по ее противодействию вызывают несомненный научный интерес, в том числе в связи с возможностью внедрения данного опыта в нашей стране, для которой проблема теневой экономики по-прежнему является актуальной.

Литература

1. Дробот Е.В., Макаров И.Н. Оценка факторов и стрессоров теневой экономики: мировой опыт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://1economic.ru/lib/112236#authors> – Дата доступа: 30.05.2022.
2. Национальные счета Республики Беларусь, 2021 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 30.05.2022.

Хохолко М.Н., студентка,
Машевская О.В., канд. экон. наук, доцент

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

В современном цифровом мире банки предлагают своим клиентам различного рода банковские услуги, где приоритетными становятся услуги онлайн. С развитием цифровых технологий это становится все более возможным и доступным. Современные технологии позволяют дистанционно совершать множество операций с минимальными материальными и временными затратами. Поэтому они являются объектом особого внимания в банковской сфере. В настоящее время основная часть банков уже перешла на эту новейшую ступень развития в обслуживании своих клиентов – использование финансовых технологий.

Благодаря высокоразвитым информационным технологиям и наличию скоростного интернета большинство клиентов банков в нашей стране знакомо с таким явлением как дистанционное банковское обслуживание (ДБО), или интернет-банкинг, и с его помощью пользуются предоставляемыми банковскими услугами практически ежедневно. С ростом числа операций, которые можно провести дистанционно, растет потребность в создании новых каналов электронного обслуживания клиентов. Компьютеризация и постепенный переход на «мобильные» технологии привел к появлению

огромного числа пользователей дистанционного банковского обслуживания. Все это представляет собой новые перспективы развития банковского сектора в Беларуси и способствует росту доходов банков.

Возросшая конкуренция в сфере банковского обслуживания диктует банкам новые условия, особенно при возрастании популярности культуры потребления физических лиц. На сегодняшний день, клиенты банков хотят больше, чем просто иметь возможность получения той или иной услуги; клиенты стремятся к возможности совершения операций по получению банковских продуктов и управлению имеющимися без необходимости личного посещения отделений банка. В сложившейся ситуации конкурентное преимущество получают те финансовые организации и банки, которые способны предложить клиентам услуги по дистанционному банковскому обслуживанию (ДБО).

Чтобы более детально понять, что собой представляет дистанционное банковское обслуживание, рассмотрим данную категорию используя подходы разных авторов, которые представлены в ряде источников экономической литературы (табл. 1).

Таблица 1 – Понимание категории «дистанционное банковское обслуживание»

Автор	Источник литературы	Определение
Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.	Банковское дело: розничный бизнес / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М.: КНОРУС, 2016. – 414 с.	Предоставление возможности клиентам совершать банковские операции, не приходя в банк, с использованием различных каналов телекоммуникаций
Лаврушин О.И.	Деньги, кредит, банки: учебник / О.И. Лаврушин, Л.Г. Таранкова, И.П. Скобелева, М.Б. Медведева. – М.: КНОРУС, 2014. - 448 с	«...ведение банковских операций на дому или home banking представляет самостоятельную форму банковских услуг населению, основанных на использовании цифровых технологий. Перед началом каждой операции владелец счета получает ключ в коде защиты от неправомерного подключения к системе».
Коробова Г.Г.	Банковское дело: учебник. / под ред. Г. Г. Коробовой. – М.: Магистр, 2015. – 592 с	Дистанционным обслуживанием банка правомерно называть предоставление банковских продуктов (услуг) по запросу клиента без непосредственного взаимодействия клиента с сотрудниками банка

Тавасиев А.М.	Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: учебник / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 416 с.	Предоставление банковских продуктов (оказание банковских услуг) на расстоянии, вне офиса банка, без непосредственного контакта клиента с сотрудниками банка
Тедеев А.А.	Электронные банковские услуги / А.А. Тедеев. – М.: ЭКСМО, 2015 – 270 с.	ДБО или интернет-банкинг – это деятельность в области предоставления кредитно-банковскими институтами электронных финансовых услуг, в т.ч. деятельность кредитных организаций в области осуществления электронных расчетов с использованием банковских карт и систем электронных денег, биржевые операции с фондовыми ценностями и финансовое посредничество иных участников электронной экономической деятельности
ОАО «Белагропромбанк»	https://www.belapb.by/rus/malomu-i-srednemu-biznesu/distancionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie/	Многофункциональный программно-технический комплекс, позволяющий клиентам формировать и направлять в банк расчетные и иные документы, контролировать состояние своих счетов, получать широкий спектр актуальной финансовой информации без личного обращения в банк.

Источник: составлено автором

Цифровой модели банковского обслуживания в настоящее время характерно, по мнению австралийского ученого Бретт Кинга и мы с ним полностью согласны:

- отсутствие банковских отделений;
- средством доступа к банковским сервисам является мобильный телефон;
- основой новой финансовой системы является блокчейн;
- у банков есть 3 варианта развития: купить финтех-компанию, самим стать финтех-компанией или вступать в партнерства с финтех-компаниями, что позволит банкам минимизировать свои затраты;
- банкам необходимо начать анализировать поведение потребителей и на основе полученных данных создавать конкретные сценарии использования

(например, прямо в магазине предлагать не кредиты, а возможность купить привычную продуктовую корзину, сформированную на основе истории прошлых покупок);

➤ банковских работников заменят специалисты в области больших данных, способные моделировать потребительское поведение, понимать реакцию людей и их потребности [1, с.50].

Существует несколько различных классификаций дистанционных банковских услуг. Наиболее существенные из которых представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Перечень дистанционных банковских услуг

Наименование услуги/технологии	Характеристика
Телефонный банкинг (ТелеБанк)	Система информационной и консультативной поддержки клиентов посредством телефонного звонка в контакт-центр банка. В зависимости от реализации системы информационное сопровождение клиента может осуществляться следующим образом: общение клиента с оператором телефонного обслуживания (Call Center) и (или) с использованием средств компьютеризированной телефонной связи (технологии IVR, Interactive Voice Response)
Терминальный банкинг (внешние сервисы) РС-банкинг, классический «Банк — Клиент», «Клиент — Банк» («толстый клиент»)	Технологии ДБО с использованием программного обеспечения, установленного на устройствах банковского самообслуживания. На компьютере клиента устанавливается отдельное программное приложение, которое сохраняет все свои данные (выписки по счетам, платежные документы и др.). Взаимодействие с банком может осуществляться по различным каналам связи (телефонные коммутируемые или выделенные линии, через сеть Интернет)
Интернет-банкинг, Интернет-Клиент («тонкий клиент»)	Система ДБО, работающая через обычный интернет-браузер. С ее помощью можно осуществлять все операции, что и через традиционные системы. Отличие от «Банк — Клиент» — не требуется установка дистрибутива системы на компьютер пользователя
Мобильный банкинг: war-банкинг	Оказание услуг ДБО с использованием технологий сотовой подвижной электросвязи (СПЭ) Удаленное управление банковским счетом посредством сети Интернет, с помощью мобильного телефона, оснащенного специальным программным обеспечением (браузером) на базе протокола беспроводной передачи данных Wireless Application Protocol.
м-банкинг	Управление счетом посредством установленного специального Java-приложения и технологий мобильного доступа к сети Интернет
SMS-банкинг	Управление счетом при помощи служб коротких сообщений
USSD-банкинг	Обмен сообщениями между абонентом и дополнительными сервисами оператора посредством графического цифрового меню Преимущество данной ДБУ состоит в том, что она работает на любом телефоне, не требует дополнительных настроек, скачиваний

	приложений и программ из Интернета, действует в режиме онлайн, имеет псевдографический интерфейс, а также практически не имеет роуминговой стоимости
ТВ-банкинг	Инновационное направление развития ДБО позволяет управлять счетом с использованием средств интерактивного цифрового телевидения. Абонент получает доступ к интерфейсам привычных платежных терминалов, с помощью пульта дистанционного управления совершает простые банковские операции

Источник: собственная разработка на основании данных [2, с.42]

Согласно статистике Национального банка Республики Беларусь, клиенты белорусских банков предпочитают пользоваться интернет-банкингом по средствам компьютера, что по данным 2022 г. составило 3,41 млн пользователей. К сожалению, мобильный банкинг отстает по количеству пользователей, число которых составило 1,22 млн. (рисунок 1) и это несмотря на то, что мобильный телефон сегодня можно сравнить со средствами первой необходимости.

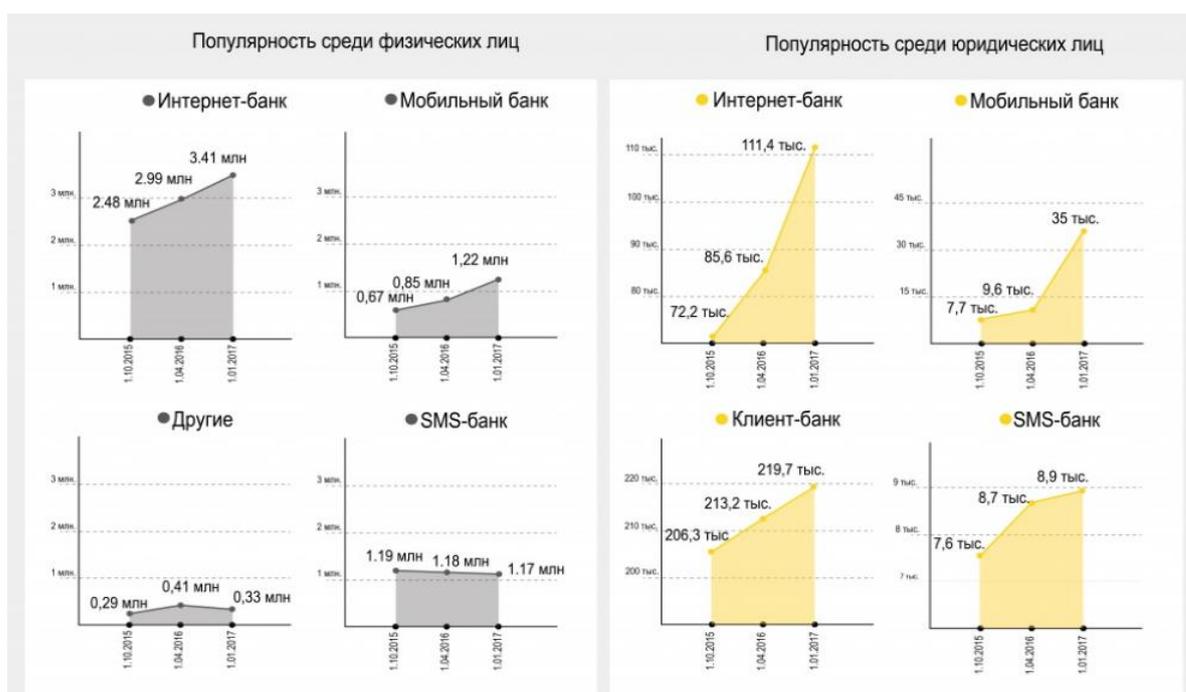


Рисунок 1 – Предпочтения клиентов по электронным банковским услуга
 Источник: разработано по данным Национального банка Республики Беларусь

Как видно из рисунка 1 среди юрлиц по количеству пользователей приоритет отдавался услуге «клиент-банк» (206,2 тыс. пользователей). В то же время наблюдался большой прирост пользователей интернет- и мобильного банкинга, что объясняется практически одновременным выпуском на рынок сразу несколькими банками своих мобильных приложений.

С одной стороны, услуга «клиент-банк» достаточно хорошо зарекомендовала себя в связи с высокой степенью защиты и отсутствием мошенничества через этот канал. Канал появился давно, однако банки не

спешат отказываться полностью от данного канала коммуникаций. А пользователи не спешат переключаться на интернет-банкинг. Но с каждым годом в связи ростом нового поколения пользователей ситуация меняется.

Рост популярности интернет- и мобильного банкинга среди юридических лиц связан отчасти с тем, что банки оптимизируют свои расходы и постепенно отказываются от системы «клиент-банк» и переводят своих клиентов на более эффективные с точки зрения издержек каналы ДБО. Для банков довольно дорого одновременно поддерживать и «клиент-банк», и «интернет-банкинг». Поэтому со временем банки будут отказываться от более старого канала ДБО – «клиент-банк», поскольку сопровождение «интернет-банкинга» обходится дешевле.

С другой стороны, набирает популярность и мобильный банкинг для юридических лиц. Здесь наблюдается резкий скачок и рост пользователей (+25 тыс. пользователей за 2022 г), что можно связать с практически одновременным выходом приложений для смартфонов во многих банках. Тем не менее, пользователи мобильным банкингом составляли порядка 10% от общего количества. Отметим, что крупный бизнес не готов пользоваться данным каналом дистанционного обслуживания. Мобильный банкинг больше подходит для ИП и малого бизнеса. Кроме того, важную роль здесь также играет поколение бухгалтеров, которые сегодня проводят платежи. Довольно сложно представить себе бухгалтера на предприятии с мобильным телефоном или хотя бы планшетом по средством которых они будут проводить операции [1, с.19].

Стоит также уделить внимание тому, насколько белорусы доверяют платежам через Интернет и смартфон. Общая ситуация до 2022 года была такова, что существовало полное доверие к Интернет-платежам со стороны пользователей всех национальных банков, что было связано, в первую очередь, с отсутствием мошенничества. Однако случаи взлома системы, которые стали периодически происходить на протяжении 2022-2023 гг. сильно пошатнули доверие к Интернет- и мобильному банкингу и, как мы считаем, возможно клиенты опять захотят вернуться к классической системе «клиент-банк».

Развитие дистанционной модели банковской деятельности определена наличием особенностей социально-экономического развития общества и активными разработками в области информационных технологий. Особое влияние оказывают растущая конкуренция, фактор времени, развивающиеся средства коммуникации; а также новые технологии и цифровые платформы, которые позволяют субъектам экономики снижать транзакционные издержки взаимодействия во все больших масштабах и осуществлять более тесный контакт с хозяйствующими субъектами и государственными структурами [3, с.52].

В ходе исследования современного дистанционного банковского обслуживания приходим к выводу, что ключевыми для всех банков Беларуси являются 3 существенные проблемы в развитии ДБО:

1. *Клиентский опыт в использовании дистанционных банковских сервисов.* Отсутствие опыта у большинства клиентов в использовании дистанционного банковского обслуживания обуславливает негативное или нейтральное отношение к развивающимся технологиям в банковском обслуживании. Некоторые клиенты банка ставят перед собой и современными технологиями «барьер» объясняя это разными причинами (возрастом, страхом допустить ошибку в использовании технологий, отсутствием знаний по использованию). Также стоит отметить тот факт, что клиенты банка старшего поколения, отдают предпочтение фактическому посещению офиса банка, чем использование сети интернет или контактного-центра для совершения банковских операций.

Одна из причин данной проблемы — это отсутствие возможности использования данных технологий. Использование интернет-банкинга предполагает наличие у пользователя доступа к сети интернет, а использование мобильного банкинга наличие мобильного телефона с операционной системой, поддерживающей банковские приложения. По данным исследования, проведенного Национальным Банком Республики Беларусь, доля взрослого населения, имеющего возможность дистанционного доступа к банковским счетам для осуществления переводов денежных средств составляет 36,1 %. Это говорит о том, что больше половины опрошенных в ходе исследования респондентов фактически не имеют возможности воспользоваться данными технологиями, и вынуждены посещать офис банка для осуществления банковских операций.

Сравнительно недавно общение с целевыми аудиториями банка, и вкладчиками, и кредитополучателями, и другими субъектами стало идти и через социальные сети. Этот удобный инструмент, получивший название «социальный медиа маркетинг» (social media marketing, или SMM) позволяет поддерживать связь со всеми клиентами в режиме реального времени, узнавать об интересах клиентов и общаться с ними с учетом этих интересов, быстро извещать клиентов о новых продуктах банка. К SMM можно отнести размещение информации, постов в тематических социальных сетях, работа на сервисах типа «вопрос-ответ», создание и размещение уникальных информационных материалов, создание и ведение RSS-рассылки и другое. Но, главное, социальные сети позволяют постоянно информировать и клиентов, и потенциальных клиентов о текущих делах в банке, о мнении банка на то или иное событие в мире (экономическое или политическое, которое непосредственно связано с работой банка).

2. *Проблемы безопасности использования дистанционных банковских сервисов.* Опасения пользователей по поводу безопасности банковских операций и сохранности персональных данных является важной проблемой развития систем дистанционного банковского обслуживания. Чем больше пользователей использует различные формы дистанционного банкинга, тем больше база для проведения мошеннических операций у злоумышленников. Существует много способов банковского мошенничества, от простых (кража

мобильного телефона и персональных данных клиента) до сложно раскрываемых (получение доступа над банковской сетью).

Борьбу с мошенничеством в сфере ДБО можно условно разделить на 2 направления:

1. повышение защиты на стороне клиента;
2. усиление мер безопасности на стороне банка.

К сожалению, основной проблемой внедрения систем защиты на стороне клиента является человеческий фактор. Какие бы средства защиты банк ни предлагал клиенту, всегда найдется способ обойти их. Человека можно легко обмануть, используя методы социальной инженерии или подделывая текст на экране, он может потерять бдительность, что-нибудь забыть, отвлечься, ошибиться – полностью исключить эти факторы нельзя.

Недостаточная защищенность внутренней локальной вычислительной сети операторов по переводу денежных средств, операторов услуг платежной инфраструктуры, а также использование в отношении их сотрудников методов социальной инженерии (например, рассылки электронных сообщений, содержащих вредоносный код) могут привести к реализации атак на информационную инфраструктуру, в том числе на банкоматы кредитных организаций и серверы управления такими устройствами.

С 2019 г появились новые схемы обмана граждан. Так, в соцсетях мошенники представлялись сотрудниками банков (предварительно создав копию профиля сотрудника кредитной организации) и получали у доверчивых пользователей необходимую информацию. Это заставило банки, вслед за международной практикой, постепенно начать внедрять комплексное банковское страхование рисков. Актуальность его применения обусловлена тем, что в современных экономических условиях деятельность финансовых и кредитных институтов становится все более сложной и разносторонней, повышаются требования Регуляторов к надежности банков.

Наиболее освоенными белорусскими банками оказались системы «Банк-клиент» для юридических лиц и «Расчет», который внедрило 73% респондентов, Call-центры – 60,0% (рисунок 3.2).

По данным рисунка 2 видно, что наиболее используемым являются ДБО «Банк-клиент» для юридических лиц. Его доля составила 73,0%, данный результат свидетельствует о том, что руководители юридических лиц для экономии времени на совершение финансовых операций используют Банк-клиент.

3. В качестве третьей проблемы можно выделить *недостаточность развития филиальной сети и пунктов дистанционного банковского обслуживания.*

Большинство клиентов, которые приобрели только один (первый) банковский продукт, не сразу понимают устройство и функционирование таких сервисов как «Интернет-банк», мобильный банк, «Кредитный кабинет», «Мой кредит». Многие банки для обучения своих клиентов своим сервисам создают специальные «тестовые» версии своих продуктов. Создание тестовых

мобильных приложений или, например, тестового «интернет-банка» позволило бы клиентам избавиться от рисков допуска ошибок при использовании дистанционных сервисов, позволило бы клиентам приобрести соответствующий опыт использования такого приложения.

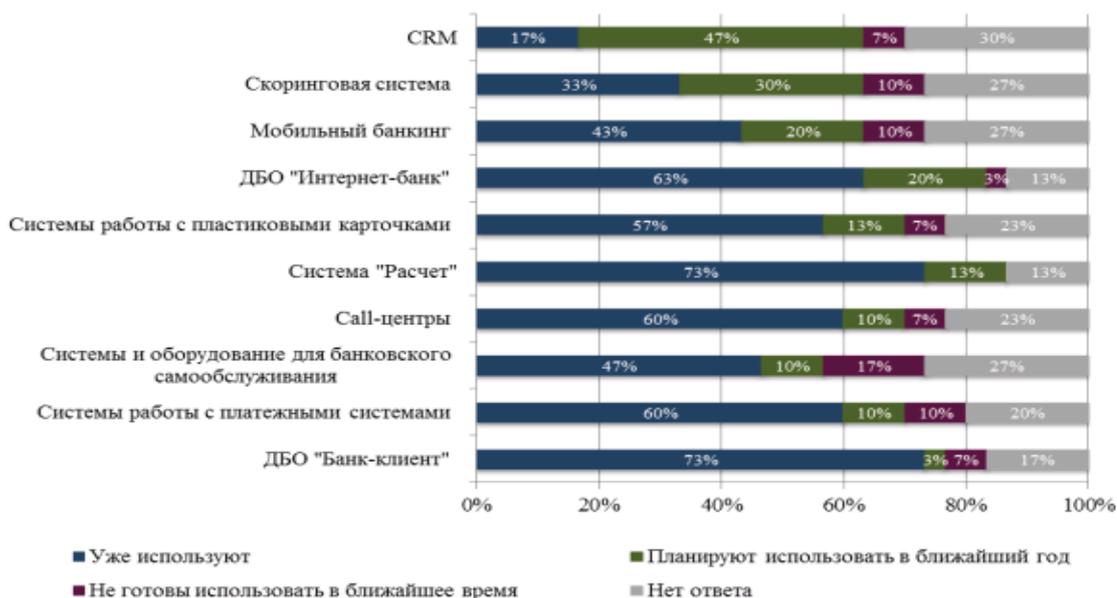


Рисунок 2 – Использование систем для повышения эффективности розничного бизнеса банков в Республике Беларусь за 2019г.

Источник: собственная разработка

Теперь выделим основные цели развития информационных технологий в банках республики:

- повышение качества и увеличение количества услуг, предоставляемых клиентам банковской системы;
- обеспечение доступности банковских услуг независимо от территориальной принадлежности клиентов и времени суток;
- повышение эффективности, надежности и безопасности функционирования информационных систем.

Для достижения указанных целей банки республики должны реализовывать проекты развития, направленные на:

- минимизацию операционного риска за счёт более тесной интеграции приложений посредством программных интерфейсов;
- увеличение количества услуг, предоставляемых клиентам по дистанционным каналам связи;
- автоматизацию технологических процессов;
- непрерывное совершенствование эксплуатируемых информационных систем;
- увеличение скорости обработки и доступности информации;
- расширение сферы применения электронных документов.

В заключение стоит отметить, что современная банковская конкуренция диктует новые требования, при которых клиенты стремятся к возможности

совершения операций по получению банковских продуктов и управлению имеющимися без необходимости личного посещения отделения кредитных организаций. В сложившейся ситуации конкурентное преимущество получают те банки, которые способны предложить клиентам широкий перечень услуг и продуктов, используя дистанционное банковское обслуживание.

Литература

1. Калечиц, Д. Л. Приветствие участникам конференции «Цифровой банкинг» заместителя Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь Калечица Д. Л. // Банковский вестник = Bank bulletin magazine. – 2017. – № 6. – С. 45–46.

2. Веренько, Н. Развитие рынка рейтинговых услуг в Республике Беларусь как составного элемента финансового рынка / Н. Веренько // Банковский вестник. – 2017. – № 9. – С. 25–33.

3. Ачаповская, М. Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития / М. Ачаповская // Банкаўскі веснік = Банковский вестник = Bank bulletin magazine. – 2020. – № 3. – С. 52–58.

Цзян Нань,
Струк Т.Г., канд. экон. наук, доцент

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Валютная политика – это совокупность мер, принимаемых государством для регулирования курса своей валюты, контроля инфляции, обеспечения стабильности экономики и улучшения конкурентоспособности на международном рынке.

Задачами валютной политики являются:

- регулирование курса национальной валюты: государство может устанавливать различные меры для поддержания желаемого уровня курса своей валюты на мировом рынке;

- контроль инфляции: государство может принимать меры для сдерживания инфляции, например, повышать процентные ставки, ограничивать денежную массу или увеличивать налоги.

- обеспечение стабильности экономики: валютная политика может быть использована для поддержания стабильности экономики страны, особенно в периоды экономического кризиса;

- улучшение конкурентоспособности на международном рынке: государство может принимать меры для поддержания конкурентоспособности

своих товаров и услуг на мировом рынке, например, путем девальвации своей валюты.

Валютное регулирование – это набор мер, принимаемых государством для контроля курса своей национальной валюты на мировом рынке и обеспечения стабильности экономики страны. Оно может включать в себя различные инструменты, такие как изменение процентных ставок, регулирование денежной массы, девальвация или ревальвация валюты и другие меры. Валютное регулирование является важной частью экономической политики государства и может влиять на многие аспекты жизни общества, включая уровень инфляции, конкурентоспособность экспорта и уровень занятости.

К основным элементам системы валютного регулирования относятся:

- центральный банк, который отвечает за формулирование и реализацию монетарной политики, контроль за денежной массой и процентными ставками;

- государственные органы, которые могут принимать решения по девальвации или ревальвации валюты, установлению тарифов на импорт и экспорт, ограничению капиталовложений и другим мерам;

- финансовые рынки, на которых происходят операции с валютой и другими финансовыми инструментами, а также спекуляции на изменение курса валюты;

- экономические агенты, такие как предприятия, банки, инвесторы и население, которые могут повлиять на курс валюты своими решениями по инвестированию, экспорту и импорту товаров и услуг.

Основными принципами государственного валютного регулирования являются:

- гибкость и адаптивность к изменениям экономической ситуации;

- прозрачность и открытость действий государства в валютной политике;

- координация мер с другими направлениями экономической политикой;

- соблюдение международных правил и норм валютного регулирования;

- учет интересов различных секторов экономики и населения.

Проведенный анализ показал, что валютная политика РБ и КНР имеет как сходства, так и различия. Обе страны используют контроль курса своих валют, но в РБ это делается через регулярные интервенции на валютном рынке, а в КНР - через установление фиксированного курса юаня относительно доллара США; в РБ и КНР есть проблемы с недостатком долларовой ликвидности и нехваткой иностранных инвестиций. Решением этой проблемы может стать расширение доступа к международным рынкам капитала и увеличение экспорта товаров и услуг; в РБ и КНР возможно улучшение валютной политики путем укрепления национальных экономик, развития инфраструктуры, создания условий для развития экспорта и привлечения иностранных инвестиций; КНР имеет более широкий опыт использования своей валюты на международном уровне, чем РБ, что может стать примером для последующего развития валютной политики РБ; обе

страны должны учитывать мировые экономические тенденции и изменения в международной валютной системе при разработке своей валютной политики.

Анализ валютной политики Республики Беларусь показал, что ее основными особенностями являются: высокая степень государственного регулирования валютного курса и капитальных потоков; ориентация на экспорт и поддержку национальных производителей; использование различных инструментов валютного регулирования, включая изменение ставок рефинансирования, продажу и покупку валюты на внутреннем и международных рынках, установление ограничений на операции с иностранной валютой; случаи девальвации национальной валюты в ответ на экономические кризисы. Основные проблемы валютной политики в Республике Беларусь приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Проблемы валютной политики в Республике Беларусь

Проблема	Описание
Недостаток свободного обращения валюты	В Беларуси действует система обмена валюты, которая требует специального разрешения от Национального банка. Это ограничивает свободное обращение валюты, что затрудняет внешнеэкономические операции и инвестиции.
Неустойчивый курс национальной валюты	В последние годы курс белорусского рубля неоднократно менялся, что создало неопределенность и неуверенность у бизнеса и инвесторов. Это привело к оттоку капитала из страны и ухудшению экономической ситуации.
Высокий уровень инфляции	В Беларуси длительное время наблюдался высокий уровень инфляции, что приводило к ухудшению покупательной способности населения и повышению цен на товары и услуги.
Недостаточная конкуренция на валютном рынке	В Беларуси действует монополия на валютном рынке, что ограничивает конкуренцию и приводит к высоким комиссиям и нерентабельности операций.
Недостаточное развитие финансового сектора	В Беларуси отсутствуют развитые финансовые инструменты, такие как облигации и фондовый рынок, что затрудняет привлечение инвестиций и развитие экономики.

Источник: собственная разработка.

Анализ валютной политики КНР показал, что ее основными особенностями являются то, что Китайская валютная политика направлена на поддержку экспорта и национальных производителей, а также на обеспечение стабильности курса юаня. Государство активно использует различные инструменты для регулирования валютного курса, что позволяет ему контролировать капитальные потоки и уменьшить влияние международных финансовых кризисов на экономику страны. Однако, ограниченный доступ к

иностранной валюте может ограничивать возможности инвестирования и развития международных отношений. Основные проблемы валютной политики в Республике Беларусь приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Проблемы валютной политики Китая

Проблема	Описание
Недооцененный юань	Китай долгое время удерживал свою валюту на низком уровне, чтобы поддержать экспорт. Однако это вызывало недовольство со стороны других стран, которые считали, что Китай искусственно снижает стоимость своих товаров и услуг.
Неравномерное распределение валютных резервов	Китай имеет одни из крупнейших в мире валютных резервов, но их распределение не всегда эффективно. Например, значительная часть резервов инвестирована в американские облигации, что может быть рискованным в случае экономического кризиса в США.
Недостаточная прозрачность валютной политики	Китай не всегда ясно сообщает о своих планах по управлению валютой, что может вызывать неопределенность и неуверенность у других стран и инвесторов.
Негативное влияние на мировую экономику	Китай, как крупнейший экспортер мира, имеет значительное влияние на мировую экономику. Его валютная политика может оказывать негативное воздействие на другие страны, особенно на развивающиеся экономики, которые не могут конкурировать с недооцененными китайскими товарами.

Источник: собственная разработка.

Автором разработаны следующие рекомендации по совершенствованию валютной политики.

В КНР необходимо:

- диверсифицировать валютные резервы;
- создать международные резервные валюты;
- установление прозрачных правил и процедур;
- улучшить открытость и доступность информации о валютной политике.

В Республике Беларусь необходимо осуществить следующие мероприятия:

- создание централизованной платформы для торговли валютами;
- разработка стандартов и правил для межбанковских операций;

- обучение персонала банков и финансовых учреждений основам работы на межбанковском валютном рынке;

- внедрение новых технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект;

- развитие регуляторной базы для межбанковского рынка.

С нашей точки зрения, осуществление данных мероприятий позволит существенно повысить эффективность валютной политики обоих государств.

Литература

1. Андропова, Н. Э. Проблемы реформирования мировой финансовой архитектуры в условиях финансовой глобализации / Н. Э. Андропова [Электронный ресурс] // Международный научно–исследовательский журнал. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/problemy-refomirovaniya-mirovoj-finansovoj-arxitektury-v-usloviyax-finansovoj-globalizacii/>. – Дата доступа: 01.01.2023.

2. Арапова, Е.Я. Экономическая интеграция в Восточноазиатском регионе / Е. Я. Арапова. – Москва: Проспект, 2015. – 208 с.

3. Булатов, А.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / А. С. Булатов. – Москва: КноРус, 2017. – 916 с.

4. Голодова, Ж. Г. Финансы и кредит / Ж. Г. Голодова. – Москва: ИНФРА–М, 2017. – 448 с.