

Это позволяет правильно заявлять и контролировать фактическую мощность, обеспечивать обоснованный выбор наиболее выгодного многоставочного тарифа и адекватного ему текущего режима энергопотребления в условиях альтернативности тарифов, снижать долю энергозатрат в себестоимости продукции.

УДК 657(075)

## УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ РАСХОДОВ НА ПОДГОТОВКУ КАДРОВ

*Костюк Ю.О.*

**Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент МАНЦЕРОВА Т.Ф.**

Гарантии работникам, проходящим подготовку, предоставляются на основании Трудового кодекса РБ от 26.07.1999 № 296-3.

Д 20,44 и т. д. – К 70

– начислена средняя заработная плата работникам по основному месту работы во время их обучения с отрывом от производства.

Д 20,44 и т. д. – К 68

– произведены отчисления единым платежом по чрезвычайному налогу и обязательным отчислением в фонд содействия занятости.

Д 20,44 и т. д. – К 70

– на сумму начисленных отпускных на время предоставления социальных отпусков, связанных с обучением, продолжительностью, установленной ст. 216 ТК РБ.

Плата за обучение по договорам с высшими и средними специальными УЗ включается в себестоимость продукции (работ, услуг) в пределах, утвержденных законодательством норм.

Д 97 – К 76 (51)

– начислено (оплачено) за обучение на основе договоров с УЗ по подготовке кадров.

Д 18/1 – К 76 (31)

– “входной” НДС по расходам на обучение.

Законом РБ от 29.02.1996 № 138 – XIII “О размерах обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства социальной защиты Республики Беларусь” предусмотрено, что начисления в указанный Фонд производятся со всех видов выплат в пользу работников, кроме предусмотренных Перечнем видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты. В Перечне, утвержденном постановлением Совета Министров РБ от 25.01.1999 № 115 отсутствуют выплаты, связанные с обучением работников.

УДК 620.90:620.16

## МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕМОНТНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Володкевич В.В.*

Одной из причин неэффективного использования оборотных средств являются рост дебиторской задолженности. Финансовый отдел и производственные подразделения жестко контролируют своевременное погашение задолженности и не допускают ее роста, при заключении договоров стремятся максимально использовать предоплату,

аккредитивы, возможно большую долю задолженности оформлять векселями, но в организациях обычно отсутствует комплексная политика управления отдельными видами активов – дебиторской задолженностью, запасами товарно-материальных ценностей, денежными активами. Целью управления дебиторской задолженностью является в первую очередь оптимизация размера и инкассация задолженности покупателей за реализованную продукцию. Основными этапами управления являются: анализ реальной стоимости задолженности в предшествующем периоде; формирование стандартов оценки покупателей и системы кредитных условий для них; использование современных форм рефинансирования задолженности (факторинг и учет полученных векселей).

Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает разработку кредитной политики и применение ее в отношении конкретных потребителей. В этой связи нами предложена математическая модель по обоснованию размера скидки с критерием оптимальности в виде чистой прибыли (1):

$$\Pi = Om - Себ - Пот - Здз - Ск \rightarrow \max, \quad (1)$$

где  $\Pi$  – прибыль по  $i$ -му виду продукции;

$Om$  – отгрузка товарной продукции;

$Себ$  – себестоимость отгруженной продукции;

$Пот$  – потери от непогашения безнадежной задолженности;

$Здз$  – затраты на финансирование дебиторской задолженности;

$Ск = Ск_1 + Ск_2 + Ск_3 + \dots$  – сумма скидок заказчикам.

Практически нами определены скидки для 3-х групп заказчиков по:

$$Ск_1 = Om'' \cdot \kappa_{ск_1} \cdot d_{нок_1};$$

$$Ск_2 = Om'' \cdot \kappa_{ск_2} \cdot d_{нок_2} \cdot (1 - \kappa_{ск_1} \cdot d_{нок_1});$$

$$Ск_3 = Om'' \cdot \kappa_{ск_3} \cdot d_{нок_3} \cdot \left\{ 1 - \left[ \kappa_{ск_1} \cdot d_{нок_1} + (1 - \kappa_{ск_1} \cdot d_{нок_1}) \cdot \kappa_{ск_2} \cdot d_{нок_2} \right] \right\},$$

где  $\kappa_{ск_i}$ ,  $d_{нок_i}$  – коэффициент скидки  $i$ -й группе заказчиков и их доля;

$Om''$  – отгрузка, скорректированная на потери от непогашения задолженности.

Затраты на финансирование дебиторской задолженности:

$$\begin{aligned} Здз = & СтОбк_1 \cdot Om + \\ & + СтОбк_2 \cdot (Om - Om'' \cdot d_{нок_1} + Ск_1) + \\ & + СтОбк_3 \cdot (Om - Om'' \cdot d_{нок_1} - Om'' \cdot d_{нок_2} + Ск_2) + \\ & + СтОбк_4 \cdot (Om - Om'' \cdot d_{нок_1} - Om'' \cdot d_{нок_2} - Om'' \cdot d_{нок_3} + Ск_3) \end{aligned}$$

где  $СтОбк_i$  – стоимость оборотного капитала (определена ниже) в расчете на  $i$ -й период действия скидки.

Применение скидок стимулирует увеличение реализации продукции, поэтому, используя корреляционный анализ, нами определена зависимость прироста реализации «у» (%) от процента скидки « $x_1$ » (%) и суммы договора « $x_2$ » (млн. \$). Для конкретной организации получено выражение (2):

$$y = 3,097 + 0,614 \cdot x_1 - 10,976 \cdot x_2. \quad (2)$$

Коэффициент множественной корреляции составил  $R = 0,97$ . Статистическая проверка показала, что уравнение регрессии и коэффициенты является значимым. Значение коэффициента при  $x_2$  свидетельствует о сильной отрицательной связи между приростом реализации и увеличением суммы договора. Фактические значения, по которым построено уравнение, меняются в диапазоне: прирост реализации «у» – от 0 до 5 %, скидка « $x_1$ » – от 0 до 3 %, сумма договоров « $x_2$ » (по группам заказчиков) – от 0,01 до 0,25 млн. \$. Приведенная модель (1) реализована на практике путем сравнения 3 вариантов:

№ 1 – оплата после 60-дневной отсрочки;

№ 2 – объем реализации тот же, скидка 3 % при оплате в срок до 15 дней после выставления счета-фактуры, скидка 2 % при оплате в срок от 15 до 30 дней, скидка 1 % при оплате в срок от 30 до 40 дней;

№ 3 – условия варианта 2 с учетом роста реализации.

Отгрузка принята 0,3 млн. \$. Безнадежная задолженность покупателей составляет 2 %. Экспертным путем определено, что 3 % скидкой воспользуется 15 % заказчиков, прирост реализации по (2) – 4,5 %; 2 % скидкой – 35 % заказчиков, прирост реализации – 3,2 %; 1 % скидкой – 20 % заказчиков, прирост реализации – 3,1 %; 30 % заказчиков скидкой не воспользуется. Стоимость оборотного капитала (рассчитана отдельно) составляет 23 % в квартал. Результаты расчетов по вариантам приведены в таблице 1.

Таблица 1. Расчет варианта предоставления отсрочки (тыс. \$)

Показатель	Значения по вариантам		
	1	2	3
Объем отгрузки	300	300	$45 \cdot 1,044 + 105 \cdot 1,032 + 60 \cdot 1,031 + 90 = 307,2$
Себестоимость	198	198	202
Потери от непогашения задолженности (2 %)	6	6	6,1
Скидки за досрочную оплату	–	$1,32 + 2,05 + 0,58 = 3,95$	$1,35 + 2,1 + 0,6 = 4,05$
Затраты на финансирование дебиторской задолженности	46	30,2	30,9
Прибыль	50	61,9	64,2

Самым выгодным является 3-й вариант, прирост прибыли составляет 28,4 %. Сравнение 1-го и 2-го вариантов показывает, что кредитование приносит дополнительную прибыль, при этом оно позволяет сохранять заказчиков, расширять долю рынка и увеличить объемы продаж. Детальный анализ вариантов с разбивкой по отдельным дебиторам хозрасчетных подразделений организации с использованием компьютерной техники дает возможность оперативно регулировать величину скидок, прогнозировать долю покупателей, которые ими воспользуются, и объемы продаж.

Вывод: Предложена математическая модель по обоснованию размера скидки с критерием оптимальности в виде чистой прибыли, определена зависимость прироста реализации от процента скидки и суммы договора. На примере конкретной ремонтной энергетической организации организовано их успешное применение.

УДК 621.338

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВЫХ СРЕДСТВ ТРУДА

*Лизунов И.А.*

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент ЛИМОНОВ А.И.

Для оценки эффективности новых средств труда (НСТ), характеризующихся стабильностью технико-экономических показателей по годам расчетного периода, расчет экономического эффекта может производиться по формуле:

$$\mathcal{E}_2 = \frac{P_2 - \mathcal{Z}_2}{K_2 + E_H},$$

где  $\mathcal{E}_2$  – экономический эффект приведенный к начальному моменту времени;