

4. Реализация выбранных приемов.

5. Общая оценка результатов.

К стандартным приемам управления рисками относятся:

- избежание риска (сознательное решение не подвергаться данному виду риска, если таковое возможно);
- предотвращение ущерба (уменьшение вероятности потерь для минимизации последствий);
- принятие риска (осуществление деятельности пока отрицательные результаты не приведут к невосполнимым потерям, включая покрытие убытков за счет собственных средств);
- перенос рисков (например, на других лиц, в том числе хеджирование, страхование и диверсификация).

РАСЧЕТ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЦЕНЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

У.В. Жадинец

Научный руководитель – к.э.н. *О.С. Голубова*

Белорусский национальный технический университет

Эффективное построение налоговой системы входит в число наиболее сложных задач, от обоснованного решения которого зависит экономический прогресс и благосостояние всего населения.

Министерством архитектуры и строительства, Республиканским научно-техническим центром по ценообразованию в строительстве разработана методика расчета налогов и отчислений для включения в стоимость выполненных работ. Данная методика предполагает расчет стоимости выполненных работ в базисных ценах 1991 года с переходом в текущие цены и начислением налогов и неналоговых платежей.

Используя установленный алгоритм расчетов, нами был произведен сравнительный анализ налоговой нагрузки на отдельные составляющие прямых затрат - основную заработную плату рабочих и стоимость строительных материалов, изделий и конструкций.

Сравнительный анализ налоговой нагрузки на основную заработную плату показал, что в расчете на 100 рублей, выплаченных работнику, физическое лицо уплачивает 19 рублей подоходного налога и отчислений в пенсионный фонд, в свою очередь строительная организация уплачивает еще 103 рубля налогов и отчислений, относимых на себестоимость и идущих на увеличение цены. В результате получаем, что для того, чтобы выплатить рабочему 100 рублей чистой заработной платы строительная организация должна заложить в цену 222 рубля. Если речь идет о материальных ресурсах, то в этом случае за счет налогов и платежей стоимость материалов увеличивается со 100 до 130 рублей[1]. То есть налоговая нагрузка на заработную плату в четыре раза выше. Заработная плата является самой налогооблагаемой составляющей, себестоимости и цены, что приводит к тому, что субъекты хозяйствования, стремясь снизить налоговую нагрузку, всячески стараются сократить расходы на оплату труда и максимально перевести расходы в сторону материальных затрат.

В среднем по общестроительным работам доля заработной платы в стоимости выполненных работ колеблется в пределах 3 – 7%, в то время как стоимость строительных материалов, изделий и конструкций составляет 60 – 70%[1]. Получается, что налоговая система стимулирует рост материалоемкости производства и никак не способствует росту доходов населения, отнимая у предприятий стимулы к увеличению заработной платы работников.

В целом, налоговая нагрузка на цену реализации строительной продукции, рассчитанная по актам приемки выполненных работ может значительно колебаться, в зависимости от характера выполняемых работ. Среднестатистическая величина составляет 25,4%, что значительно ниже средней налоговой нагрузки по республике Беларусь, которая по данным МНС республики Беларусь составляет приблизительно 41%[2].

В сложившейся ситуации основными направлениями реформирования налоговой системы республики должны стать: снижение налоговой нагрузки на экономику, снижение

совокупной ставки оборотных налогов из выручки и снижения налогов, начисляемых на сумму заработной платы, стабилизация налогового законодательства и создание необходимых условий для привлечения инвестиций.

Литература:

1. Жадинец У.В. Расчет налоговой нагрузки на отдельные составляющие цены реализации строительной продукции. Сборник материалов III Международной межвузовской научно-технической конференции студентов, аспирантов и магистрантов по направлениям: машиностроение, материаловедение и технология обработки материалов, экономика, информационные технологии и моделирование.

2. Масинкевич Н.А.. Бремя станет легче? //Национальная экономическая газета № 66 от 06.09.2002г.

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И ВОЗМОЖНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ СВОИХ ПРОЕКТОВ НА ЭТОМ РЫНКЕ

П.К. Зноско

Научный руководитель – к.э.н., доцент *А.Ф. Бадюков*

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

На сегодняшний день для Республики Беларусь наиболее актуальным вопросом является технологическая модернизация которая требует огромных затрат. Одним из возможных способов покрытия этих затрат является эмиссия долговых финансовых инструментов (ДФИ) как на отечественном, так и на мировом фондовых рынках. Поэтому основной целью исследования является изучение мирового рынка ДФИ и анализ возможностей по финансированию инвестиционных, коммерческих и других проектов белорусских предприятий посредством эмиссии ДФИ как на отечественном, так и международном рынках.

За последних два десятилетия данный сегмент фондового рынка развивался очень быстрыми темпами и занял позиции банковского сектора. Доля кредитов банков в последнее десятилетие в глобальном масштабе постоянно уменьшалась и к настоящему времени составляет менее 30%, остальная часть приходится на ДФИ. Обратная ситуация наблюдается на белорусском рынке капитала, где основной источник финансирования различных проектов предприятий являются банковские кредиты.

Для удобства изучения рынка ДФИ, они классифицированы по эмитентам, видам, типам заемщиков, валютам в которых они эмитированы. ДФИ делятся на облигации, ноты, инструменты денежного рынка, коммерческие бумаги. На мировом рынке, на март 2003 г. ДФИ находилось в обращении на сумму – 45342,3 млрд. долларов США (из них: 9687,7 на международном рынке, 35654,6 на внутренних рынках) [1].

Развитые страны эмитировали международных ДФИ на – 8056,0 млрд., оффшорные зоны на – 676,1 млрд., развивающиеся страны на – 504,4 млрд. Среди развитых стран максимальная эмиссия у США – 2841,7 млрд., Германии – 1054,5 млрд., Великобритании – 990,8 млрд., Нидерландов – 766,5 млрд., Франции – 571,4 млрд. Среди развивающихся стран у Аргентины – 85,5 млрд., Бразилии – 63,7 млрд., Мексики – 55,5 млрд., Южной Кореи – 50,1 млрд., Турции – 23,2 млрд., Малайзии – 22,1 млрд., России – 21,7 млрд. [1].

На внутренний рынок приходится основная часть эмиссии ДФИ. Так среди развитых стран максимальная эмиссия у США – 16323,5 млрд., Японии – 6734,7 млрд., Германии – 1744,6 млрд., Италии – 1659,0 млрд., Франции – 1420,6 млрд., Великобритании – 1096,9 млрд. Среди развивающихся стран у Китая – 464,7 млрд., Южной Кореи – 380,9 млрд., Индии – 155,8 млрд., Малайзии – 82,7 млрд. [1].

В целом в 2002 году чистая эмиссия ДФИ на международном рынке была меньше чем в 2001 году (1010,5 млрд. и 1346,9 млрд. соответственно), это свидетельствует о том, что в 2002 году эмитировали меньше чем погашали. Среди всех стран мира чистая эмиссия сократилась максимально в США (с 570,3 млрд. в 2001 году, до 331,5 млрд. в 2002 году) и в Аргентине (с