

где  $Q$  – объем производства, отвечающий критериям безубыточности с учетом чистой приведенной стоимости;  $P$  – цена единицы продукции;  $V$  – переменные издержки на единицу продукции;  $s$  – ставка корпоративного налога;  $a$  – амортизационные отчисления;  $k$  – стоимость капитала;  $I_0$  – первоначальные инвестиции (постоянные расходы).

Приравняв  $NPV$  нулю, получим **динамический показатель точки безубыточности** ( $Q^*$ ):

$$Q^* = \frac{I_0}{(P - V) \sum_{t=1}^N \frac{(1-s)}{(1+a)^t}} - \frac{a \cdot s}{(P - V)(1-s)}. \quad (4)$$

В частном случае, когда  $s$  и  $a$  равны нулю, уравнение динамического анализа точки безубыточности (4) сводится к традиционному уравнению определения статической точки безубыточности (2).

Но в общем случае  $s$  и  $a$  не равно нулю. Возвращаясь к нашему примеру, и подставив исходные данные в формулу (4), и, полагая при этом  $s=0,05$ ,  $a=0,1$ , получим динамический показатель точки безубыточности, который составит 129 505 единиц, что значительно отличается от статической точки безубыточности (100 000 ед.).

Используя уравнение (4), можно составить таблицу соответствия  $k$  и  $Q^*$ . Тогда, лицо, принимающее решение по инвестиционному проекту сможет качественно оценить эффективность принимаемого решения.

#### Литература

1. Дыбаль С.В. Финансовый анализ. Теория и практика: учебное пособие. – Санкт-Петербург, 2004. – 220 с.
2. Бусыгин Д.Ю., Бусыгин Ю.Н. Модели и методы экономического обоснования инвестиций. – Мн., 2004. – 195 с.

## ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА

Т.И. Бохан

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Bokhan\_TI@tut.by

Внешнеторговое финансирование представляет собой финансирование банком внешнеторговых коммерческих сделок клиентов посредством документарных форм расчетов и банковских гарантий с использованием кредитных линий, предоставленных банку зарубежными финансовыми институтами.

Основной целью использования инструментов внешнеторгового финансирования является не только предоставление кредитных ресурсов, но и снижение рисков участвующих в торговой сделке сторон. Несмотря на популярность инструментов торгового финансирования в международной торговле, резиденты прибегают к использованию аккредитивов гораздо реже, чем их западные коллеги. Одной из причин подобного поведения белорусских торговых компаний является непонимание преимуществ торгового финансирования. Многих клиентов отпугивает необходимость оплачивать услуги банка. Однако популярность инструментов торгового финансирования в международной практике вызвана именно тем, что они позволяют компаниям повысить эффективность использования собственных средств, не отвлекая ресурсы из своего оборотного капитала.

К основным инструментам внешнеторгового финансирования можно отнести документарный аккредитив, банковские гарантии, факторинг и другие.

Использование *документарных аккредитивов* в расчетах за импортируемые товары, оказываемые услуги является менее рискованной формой расчетов по сравнению с предоплатой. Импортный документарный аккредитив может быть открыт банком без перечисления покрытия клиентом. Данная операция позволяет покупателям осуществлять закупку необходимого оборудования и материалов без отвлечения из оборота денежных средств, при этом в большинстве случаев оплата за поставленный товар осуществляется по факту. В свою очередь, аккредитивная форма расчетов также выгодна для продавца, поскольку при получении аккредитива он имеет перед собой обязательство банка заплатить по аккредитиву при представлении документов в соответствии с условиями аккредитива.

Использование в расчетах по импорту непокрытых аккредитивов обеспечивает следующие преимущества: минимизация риска ненадлежащего исполнения экспортером-нерезидентом обязательств по поставке; минимизация риска неисполнения импортером обязательств по контракту, что позволяет экспортеру-нерезиденту не требовать предварительной оплаты по контракту; возможность снижения страновых и коммерческих рисков; более низкая стоимость финансирования для импортера в сравнении с банковским кредитом, как в течение срока действия аккредитива, так и при последующем кредитовании.

Экспортный аккредитив является для продавца гарантией оплаты поставляемых товаров (услуг). При получении аккредитива экспортер имеет перед собой обязательство банка-эмитента заплатить по аккредитиву при представлении соответствующих документов.

*Банковская гарантия* – письменное обязательство гаранта выплатить по требованию бенефициара сумму денежных средств в соответствии с условиями указанного обязательства. Банковские гарантии являются надежным способом обеспечения обязательств клиента при проведении внешнеторговых операций.

Использование банковских гарантий как инструмента внешнеторгового финансирования позволяет предприятиям привлекать авансовые платежи по экспорту, участвовать в международных тендерах, получать более выгодные условия расчетов по импортным контрактам, снижает риски по внешнеторговым контрактам и стоимость финансирования внешнеэкономических операций. Банковские гарантии также широко используются для оптимизации хозяйственных операций, осуществляемых внутри Республики Беларусь.

К видам банковских гарантий можно отнести следующие:

- тендерные гарантии. В современных экономических условиях при заключении договоров поставки товаров (оказания услуг) с целью достижения оптимальных параметров контракта стандартной практикой стало определение покупателем поставщика на основании тендера. При этом, как правило, одним из условий допуска к участию в тендерных торгах является представление участником тендерной гарантии;

- платежная гарантия обеспечивает своевременную оплату поставщику за поставленный товар, выполненную работу, оказанную услугу по любым договорам. Данный инструмент позволяет предусмотреть более выгодные условия расчетов по торговым контрактам (по факту поставки либо с отсрочкой платежа);

– гарантия исполнения является инструментом, обеспечивающим надлежащее исполнение обязательств поставщика по поставке товара, выполнению работ, оказанию услуг, и, как правило, компенсирует убытки покупателя (заказчика и др.);

– гарантия возврата аванса. Использование данного инструмента торгового финансирования оправдано, когда предприятие нуждается в оборотных средствах для обеспечения производства своей продукции и, соответственно, не имеет возможности отгружать товары с оплатой по факту;

– таможенные гарантии служат для оптимизации взаимодействия взаимоотношений поставщиков с таможенными органами. Различные виды таможенных гарантий и поручительств, выдаваемые банками, обеспечивают получение отсрочки либо рассрочки уплаты таможенных платежей за ввезенные на таможенную территорию Республики Беларусь товары, уплату таможенных платежей владельцами таможенного склада и склада временного хранения, используются при перевозке товаров под таможенным контролем.

Финансирование под уступку денежного требования (*факторинг*) – операция, при которой одна сторона (фактор) согласно договору факторинга обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником (плательщиком) на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

Операция факторинга наиболее выгодна белорусским предприятиям-экспортерам, предоставляющим покупателям отсрочку в оплате за отгруженный товар для повышения конкурентоспособности своей продукции.

При этом, факторинг может быть предоставлен также при проведении расчетов посредством экспортного документарного аккредитива, предполагающего платеж с рассрочкой. В данном случае денежные требования, предъявляемые клиентом в банк для проведения факторинга, могут одновременно являться документами, предъявляемыми клиентом для оплаты по аккредитиву.

Преимущества использования факторинга для экспортера следующие:

- расширение рынков сбыта товаров (услуг) благодаря возможности предлагать покупателям продукции предприятия привлекательные условия расчетов без отвлечения собственных оборотных средств;
- возможность использования полученных в форме факторинга средств для закупки сырья, комплектующих, оплаты энергоносителей, заработной платы работников и т.д.;
- увеличение и ускорение оборачиваемости оборотных средств, улучшение структуры баланса.

## УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТЬЮ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

**Р.В. Войтко**

*Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г.Ирпень, Украина*

*[z\\_voytko@mail.ru](mailto:z_voytko@mail.ru)*

На сегодня в регионах Украины обострилась проблема финансового обеспечения, приобретающая общегосударственный вес. С усилением процессов финансовой децентрализации чрезвычайно остро стал вопрос проведения такой бюджетной политики, которая бы смогла обеспечить последовательное и эффективное решения вопросов экономического развития территорий, финансового обеспечения их доходной базы, от которого зависят реальные возможности местных органов самоуправления.

Отмеченные проблемы остаются предметом научных дискуссий и пристального внимания практиков. В Украине значительное количество отечественных ученых занимаются исследованием бюджетного регулирования на разных иерархических уровнях управления в государстве. Среди них такие специалисты, как Василик О.Д., Епифанов А.О., Данилов А.Д., Кравченко В.И., Сало И.В., Кириленко О.П., Лунина И.О. и прочие.

Перед ним поставлена задача изучения источников формирования доходной базы местных бюджетов, механизма их перераспределения и перспективы развития.

Увеличение диспропорций в социально-экономическом развитии территорий Украины актуализирует вопрос разработки эффективных механизмов их сокращения. Сбалансированность межтерриториального развития достигается разными средствами государственной регуляции, среди которых важное место предоставляется механизму финансового выравнивания местных бюджетов. Теоретическое осмысление сути механизма финансового выравнивания, "четкое понимание его структуры, места и цели отдельных элементов имеет не второстепенное значение, поскольку может способствовать определению слабых звеньев в этом механизме, а следовательно, и путей их укрепления, усиление их позитивного действия и тому подобное". Механизм финансового выравнивания является подсистемой и составляющей механизма межбюджетных отношений, а следовательно и бюджетного механизма, который, в свою очередь, является таким относительно финансово-экономического механизма.

Основными принципами построения системы доходов государства должны быть: применение при налогообложении обоснованной дифференциации ставок налогов в зависимости от вида деятельности и размера получаемой прибыли или дохода; ликвидация налоговых льгот, которые оказывают содействие перераспределению доходов, деформируют стоимостные показатели в экономике и снижают конкурентоспособность товаропроизводителей. Льготы могут предоставляться на определенный срок и при условии использования средства на определенные государством цели; поступления должны быть с разных источников – чем различнее источники, тем меньшая вероятность того, что бюджет пострадает от неожиданного снижения поступлений с ухудшением положения в экономике. Одна из главных проблем наполнения Государственного бюджета в Украине – это необходимость кардинальной реформы системы льгот, которые предоставляются налогоплательщикам. Развитая система льготного налогообложения и протекционистская политика государства относительно отдельных областей экономики привели к тому, что общий объем льгот из налогообложения в 2004–2006 гг. достиг 71,3 и 85,1 миллиарда гривен соответственно, что составляет около 95 % от доходов бюджетов Украины. Учитывая, что объем розничного товарооборота на 2007 год прогнозируется в сумме 55,5 миллиарда гривен, внедрение налога на продажи в размере 10 процентов цены обеспечило бы поступление в бюджет почти 6 миллиардов гривен, который равняется поступлению налога на добавленную стоимость. И вдобавок это привело бы к положительному социальному эффекту через снижение цен на 10 процентов и уменьшение уровня криминализации бюджетной сферы.

Следует повысить роль и значение местных налогов и сборов, сегодня за их счет формируется лишь три процента доходов местных бюджетов, тогда как в зарубежных странах – половина. Следует создать механизм администрирования местных налогов и сборов. Одной из основных основ формирования справедливых отношений между государственной властью и местным самоуправлением является четкое распределение на стабильной основе финансовых ресурсов государства. Тем не менее, сегодня в политике формирования местных бюджетов и межбюджетных отношений есть ряд недостатков. Функции местного самоуправления не обеспечены адекватными доходными источниками. Доходы, закрепленные за местными бюджетами, недостаточные для выполнения возложенных на местные органы функций, а сами они практически не имеют полномочий относительно бюджетов.