

до сих пор остаются незапатентованными и признаются в качестве ноу-хау рецепты бездымного пороха, духов «Шанель № 5», напитка «Кока-кола» и многих других изобретений. По данным официального справочника по вопросам международных лицензионных соглашений, большинство американских компаний предпочитают не патентовать, а передавать на лицензионных началах новые изобретения, процессы и методы, разработанные в исследовательских отделах [1, с. 2].

По мере развития инновационных процессов в нашей республике рассмотренная проблема будет приобретать все большую актуальность. Отсутствие в учете информации о ноу-хау, которыми располагают хозяйствующие субъекты, существенно исказит макроэкономическую статистику Беларуси в части создания инновационных технологий. Следовательно, противоречие между декларируемой правовой нормой о включении ноу-хау в состав нематериальных активов и законодательно установленным порядком постановки объекта на учет в составе нематериальных активов (наличие правоустанавливающего документа) требует незамедлительного устранения. По нашему мнению, для этого достаточно официально закрепить на законодательном уровне порядок, согласно которому результаты НИОКР, отвечающие всем требованиям, предъявляемым к объектам интеллектуальной собственности, но не запатентованные, а классифицируемые в качестве ноу-хау могли бы учитываться в составе нематериальных активов на основании внутренних документов (первичных документов, подтверждающих сумму понесенных затрат, и распорядительных документов (приказов, распоряжений руководителя организации) о признании результатов НИОКР коммерческой тайной или ноу-хау).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Василевский А. Ноу-хау – что это? [Электрон. ресурс]. – 17 января 2006. – Режим доступа: <http://valex.net/know-how>.
2. Малявкина Л.И. Учет объектов интеллектуальной собственности/ Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3. – С. 24–30.
3. Пятов М.Л. ПБУ 17/02 по учету расходов на НИОКР [Электрон. ресурс]. – 18 марта 2003. – Режим доступа: <http://buh.ru/document>.
4. Don H., Wayne Th. Harmonization of Accounting Measurement Practices in the European Community/ Accounting and Business Research. – 2005. – Vol. 25. – N 100. – P. 253-265.
5. Gornik-Tomaszewski S., Millan M.A. Accounting for Research and Development Costs: A Comparison of US and International Standards/ Review of Business. – Vol. 26. – P. 42-47.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Е. Жуковская, М. Кулик, Н. Толкачева, БГЭУ

Стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь сегодня уделяется большое внимание. Согласно действующему законодательству к инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу. Поэтому под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- технологически новые или технологически усовершенствованные виды продукции (продуктовые инновации). Технологически новый продукт — это продукт, чьи технологические характеристики (функциональные признаки, конструктивное исполнение, дополнительные операции, а также состав применяемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование принципиально новые либо существенно отличаются от аналогичных ранее производимых продуктов;
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации). Инновации такого рода могут быть основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены на повышение эффективности производства или уже существующей на предприятии продукции, но могут предназначаться также и для производства и поставки технологически новых или усовершенствованных продуктов, которые не могут быть произведены или поставлены с использованием обычных производственных методов;
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные производственные системы (структурные инновации).

Эти виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой. В условиях современных технологий технические, хозяйственные, организационные и социальные изменения в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Стимулирование инновационной активности инициируется государством, поэтому на макроуровне следует первоначально определиться с целями стимулирования. Правильный выбор цели стимулирования — чрезвычайно важный момент.

Если целью является техническое перевооружение всех отраслей производства на новом технологическом уровне, общая активизация применения инноваций, то достаточно общих решений, одинаково распространяющихся на все сферы экономики.

Если же одновременно должна быть решена задача структурной перестройки и повышения конкурентоспособности реальных секторов экономики с учетом перспективы выхода на мировой рынок, то механизм стимулирования должен включать в себя и выбор приоритетов государства, и особый (еще более выгодный инвестору) механизм стимулирования этих приоритетов. В первом случае мощное дополнительное развитие получают те отрасли, которые и сегодня являются наиболее инвестиционно привлекательными. В перспективе получим еще более однобокую структуру экспорта, еще большую зависимость от цен на импортируемое сырье. Высокотехнологичные отрасли, как более рискованные для инвестиций, останутся в этом случае обделенными инвестициями, не получают стимула для дальнейшего развития. Система стимулирования должна способствовать решению двуединой задачи государства в области экономики: общей активизации применения инноваций, обеспечения структурной перестройки и повышения конкурентоспособности реальных секторов экономики.

Главное, что следует извлечь из опыта стран с рыночной экономикой, состоит в следующем: высокая инновационная активность экономики обеспечивается ведущей ролью государства на научно-техническом рынке в определении национальных приоритетов и активном воздействии на процесс инновационного развития через систему экономического стимулирования. Принципы выработки государственных приоритетов в сфере науки и техники основываются на том, что сделать государственные приоритеты привлекательными можно двумя способами. Государство может каким-либо образом выработать, а затем декларировать некоторые приоритеты и создать систему стимулов, делающих эти приоритеты привлекательными для частных инвесторов, промышленности, научных организаций. Например, Министерство промышленности Франции в течение 18 месяцев проводило опрос среди ведущих промышленных фирм и научных организаций страны с целью выявления технологий, которые будут играть ведущую роль в последующие 5-10 лет. На основе этого опроса был составлен список из 105 технологий. Отобранные технологии проанализировали, исходя из критериев готовности научных и промышленно-технологических позиций Франции по сравнению с другими развитыми странами. Оказалось, что в научном плане Франция имеет «сильные» позиции по 66 технологиям и «слабые» по 17 технологиям. Французские промышленные предприятия считаются «сильными» по 24 технологиям, «слабыми» по 49 технологиям, а по остальным позициям Франция занимает промежуточное положение. При этом по отдельным направлениям научные и промышленные позиции Франции оказались схожими. Выявленная матрица совпадений определила направления, по которым государство будет оказывать поддержку фирмам и компаниям.

Во втором случае государственные приоритеты (общенациональная система технологических приоритетов), с учетом которых следует предоставлять налоговые льготы или осуществлять иную поддержку, вырабатываются государством совместно с научной сферой, промышленностью, банковско-промышленным капиталом. В этом случае включаются не только финансовые, но и морально-патриотические рычаги: принимать вместе с государством участие в выработке приоритетов не только выгодно, но и почетно, это положительно влияет на имидж предприятия и т.д. Более того, «планка» стимулирования (уровень льгот) в этом случае может быть в определенной степени снижена. Так поступила Япония в 1948 году. На общенациональной конференции с участием представителей государства, науки, промышленности и банков было определено 6 национальных приоритетов в технологиях: крупнотоннажное судостроение, электроника, синтетические материалы и т.д. Через 15 лет по всем этим направлениям Япония заняла лидирующее место в мире.

Для Беларуси можно предложить двухэтапную схему выработки государственных приоритетов. На первом этапе государство декларирует три группы приоритетов.

Первая группа определяется необходимостью сохранения государственного суверенитета, обеспечения безопасности государства и его международного авторитета. Сюда относятся фундаментальные исследования, оборонные разработки, работы в области охраны окружающей среды и содержание (а также развитие) государственных эталонов. Приоритеты этой группы можно назвать критическими в том смысле, что если их не осуществлять, то под вопрос ставится само существование страны.

Вторая группа объединяет приоритеты, базирующиеся на желании государства выйти на мировой рынок технологий, где Беларусь пока занимает более чем скромные позиции. Выходить или не выходить на этот рынок — не только задача уровня разработок и уровня промышленности, но и задача политической воли, поскольку ее решение потребует на начальном этапе значительной концентрации бюджетных ресурсов на относительно небольшом числе инноваций за счет сокращения финансирования по другим направлениям. Сюда же относятся исследования, обеспечивающие экономическую независимость страны, т.е. иссле-

дования по импортозамещающим технологиям. Эту группу приоритетов можно назвать прорывными технологиями.

Третья группа приоритетов — поддержка отечественных товаропроизводителей. Их товары сегодня неконкурентоспособны на мировом рынке, но с учетом покупательной способности населения вполне успешно реализуются на отечественном. Поэтому главной задачей здесь является постепенное “подтягивание” отечественных товаров к мировому уровню. Подчеркнем слово «постепенное», поскольку сразу совершить скачок к мировому уровню невозможно из-за состояния материально-технической базы, уровня квалификации персонала и других объективных причин. Вместе с тем, совершенствуя отечественные товары, мы не только решаем задачу подъема экономики, но и обеспечиваем занятость населения, повышаем его покупательную способность и качество жизни. Поэтому основным критерием, влияющим на решение вопроса о государственной поддержке, является увеличение в конечном счете числа технологически передовых предприятий, обеспечивающих создание новых рабочих мест. Эту группу приоритетов можно назвать социально ориентированными.

На втором этапе представители науки, промышленности, бизнеса, банков и власти совместно определяют перечни основных технологий, попадающих под тот или иной приоритет. Для трех групп приоритетов могут быть различными соотношение размеров дотационной и налоговой поддержки, а также их источники. Налоговые льготы в первом случае могут предоставляться в основном за счет республиканских налогов, а в последнем — за счет местных налогов. В мировой практике для первой группы приоритетов более характерны дотационные виды поддержки — государственный заказ оплачивается очень высоко. В Республике Беларусь с учетом ограниченности бюджетных средств предпочтение придется отдать налоговой поддержке.

Соответственно можно предложить четыре уровня налоговых льгот: от максимальных льгот или полного освобождения от всех видов налогов и других обязательных платежей, до минимальных льгот для разработок, не попадающих ни под один из указанных приоритетов. Предлагаемая система стимулов помимо решения сформулированных задач будет способствовать концентрации ресурсов на приоритетных направлениях.

Объектом стимулирования должна являться научная и инновационная деятельность и инновационная заинтересованность реальных секторов экономики, признанная общественно-приоритетной, направления которой определяются государством, финансируются полностью или частично из бюджета и контролируются соответствующими органами исполнительной власти.

Изменяя налоговые правила, ставки налогообложения, сроки уплаты, структуру налогообложения, амортизационную политику, принципы бюджетной поддержки, государство сможет эффективно влиять на процессы потребления и накопления капитала, структуру материального производства, его территориальное размещение. С помощью гибкой системы стимулирования должно достигаться оптимальное соотношение между бюджетным финансированием науки и самофинансированием научно-технического прогресса.

Для обозначения конкретных мер по стимулированию целесообразно разделить инновационный процесс на предприятии на следующие этапы: маркетинговые исследования, научные исследования и разработки, оприходование нематериальных активов, внедрение в производство, получение финансового результата. Такая разбивка инновационного процесса на этапы является частью так называемого инновационного менеджмента.

Инновационный менеджмент охватывает все стратегические и оперативные задачи управления, планирования, организации и контроля инновационных процессов на предприятии. Такой менеджмент отличается по своей сути от процессов принятия решений в других производственных областях, поскольку инновационные решения не являются рутинными, а предполагают наличие широкого понимания проблем предприятия и творческих способностей работников.

Успех инновационного менеджмента решающим образом зависит от того, удастся ли предприятию наряду с осуществлением, управлением и контролем инновационного замысла создать стимулирующие внутренние и внешние рамочные условия. Внутренние рамочные условия таковы: позиция, поведение руководителей (высшего) уровня; кадровая политика; организация; информация и коммуникация; финансирование. Внешние рамочные условия: консультации; финансовое стимулирование; стимулирование трансфера; инфраструктурные услуги; кредиты и кредитная помощь.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. В крупных предприятиях этот риск, однако, значительно меньше, так как перекрывается масштабами обычной хозяйственной деятельности (отлаженной и чаще всего диверсифицированной). Малые предприятия более подвержены риску. Такое положение обусловлено, помимо особенностей самой инновационной деятельности, высокой зависимостью небольших предприятий от изменений внешней среды.

Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект. Если же таких проектов много, и они в отраслевом плане рассредоточены, риск минимизируется, и вероятность успеха возрастает. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов настолько велика, что

покрывает затраты по всем остальным неудавшимся разработкам. Это говорит о том, что в интересах государства привлечь как можно больше предприятий к инновационной деятельности. Рыночный механизм сам отсеет сильных и слабых. Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, так как инновации и риск — две взаимосвязанные категории. Однако можно создать условия, позволяющие снизить возможные потери. Одним из способов снижения инновационного риска является диверсификация инновационной деятельности, состоящая в распределении усилий разработчиков (исследователей) и капиталовложений для осуществления разнообразных инновационных проектов, непосредственно не связанных друг с другом. Если в результате наступления непредвиденных событий один из проектов будет убыточен, то другие проекты могут оказаться успешными и будут приносить прибыль. Однако на практике диверсификация может не только уменьшать, но и увеличивать риск инновационной деятельности в случае, если предприниматель вкладывает средства в инновационный проект, который направлен в ту область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены.

Передача (трансфер) риска путем заключения контрактов — следующий метод снижения риска инновационной деятельности. Если проведение каких-либо работ по инновационному проекту слишком рискованно и величина возможного риска неприемлема для инновационной организации, она может предать эти риски другой организации. Передача риска выгодна как для стороны передающей (трансфера), так и для принимающей (трансфери) в случае, если потери, которые велики для стороны, передающей риск, могут быть незначительны для стороны, риск на себя принимающей и трансфери может находиться в лучшей позиции для сокращения потерь или контроля за хозяйственным риском.

Важнейшим методом снижения рисков инновационной деятельности является их страхование. Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т.е. определена вероятность убытка. С помощью страхования инновационная организация может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Вместе с тем страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров. Данный метод минимизации риска имеет ряд ограничений: высокий размер страхового взноса, устанавливаемый организацией при заключении договора страхования и то, что некоторые риски не принимаются к страхованию (если вероятность наступления рискового события очень велика, страховые организации либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платежи).

Одной из наиболее эффективных возможностей избежать негативных последствий или снизить уровень риска в инновационной деятельности являются прямые управленческие воздействия на возможные управляемые факторы риска, а именно: анализ и оценка инновационного проекта, проверка предполагаемых партнеров по инновационному проекту, планирование и прогнозирование инновационной деятельности, подбор персонала, участвующего в осуществлении инновационной деятельности и т.д. Такой анализ должен обязательно проводится как на самом предприятии, так и кредитной и страховой организациями.

Большое значение для снижения инновационного риска играет организация защиты коммерческой тайны в организации.

Выбор конкретного пути минимизации риска в инновационной деятельности зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта. Группа методов компенсации рисков включает стратегическое планирование деятельности организации, активный маркетинг, прогнозирование внешней среды, мониторинг социально-экономической и правовой среды и создание системы резервов. Группа методов распределения рисков предполагает диверсификацию видов деятельности, диверсификацию сбыта и поставок, диверсификацию кредиторской задолженности, диверсификацию инвестиций, распределение ответственности между участниками и распределение рисков во времени. Группа методов локализации рисков включает создание организаций, использующих венчурное финансирование, и создание специальных подразделений для выполнения рисковых проектов. К группе методов ухода от рисков относятся: отказ от ненадежных партнеров, отказ от рискованных проектов, страхование различных видов рисков и поиск гарантов. Методы, относящиеся к группе компенсации рисков, можно обобщить и выделить в качестве обязательного первоначального этапа инновационного процесса на предприятии — этапа маркетинговых исследований. Он включает в себя анализ и оценку предполагаемого к принятию инновационного проекта на предмет возможности реализации в конкретных условиях, экономической целесообразности, востребованности его результатов и т.п. Исследование может проводиться с привлечением социологических служб, баз данных патентных бюро, информационных центров и т.д.

С точки зрения бухгалтерского учёта на данном этапе, как правило, возникают трудности с отнесением на тот или иной период расходов на маркетинговые исследования. Если маркетинговые исследования дали положительный результат, следующим этапом инновационного процесса станут исследования и/или разработки (собственными силами или, как правило, с привлечением специализированных научных институтов и бюро)

или приобретение лицензий или патентов по уже существующим объектам интеллектуальной собственности, которые предполагается использовать в инновационном процессе. На данном этапе весьма серьезной проблемой является поиск финансирования. Недосток собственных средств является одной из основных проблем, с которыми сталкивается предприятие при осуществлении инновационной деятельности. Данная проблема может быть решена либо посредством привлечения банковского кредита, либо венчурного финансирования. Мировая практика показывает, что наиболее эффективно задачу финансирования инновационной деятельности решают венчурные организации. Однако, по мнению первого заместителя председателя ГКНТ Владимира Недилько, развитию венчурного финансирования в нашей стране препятствуют следующие факторы:

- прямые инвестиции в новые инновационные компании в форме венчурного капитала в соответствии с существующими правилами регулирования деятельности банков приводили бы к уменьшению их собственного капитала;
- у банков ограничена величина собственного капитала, который можно изъять из оборота и направить на венчурное инвестирование (как правило, на срок 5-6 лет);
- главная задача банков — обеспечение надежных и безопасных платежей входит в противоречие с вложением средств в рискованные инновационные проекты;
- инвестирование в рискованные инновационные проекты предполагает участие инвесторов в управлении ими в целях снижения рисков, что не могут себе позволить белорусские банки, не имеющие в этой области опыта и квалифицированного персонала.

Республике Беларусь только предстоит создать такие формы инновационного финансирования, как венчурные фонды, фонды прямых вложений, др.

Перечисленные выше проблемы давно решены в развитых странах. Высокие риски подлежат страхованию, а недостаток собственных средств можно компенсировать привлечением иностранных инвестиций. Таким образом, единственная проблема, требующая решения, — это формирование нормативно-правовой базы, создание удобной бизнес-среды, которая бы включала в себя развитую судебную систему, удобную инфраструктуру (прежде всего связь и транспорт), наличие квалифицированных кадров, доступные налоговые, финансовые, юридические консультанты, лоббирование интересов отечественного бизнеса государственными структурами за границей, дешевый и доступный кредит.

В бухгалтерской практике на сегодняшний день также существует немало проблем с отнесением затрат на расходы по созданию нематериальных активов и их оприходованию. Как и любая собственность, интеллектуальная собственность имеет стоимость, которая должна быть отражена и учтена в структуре активов предприятия при создании объектов интеллектуальной собственности и при их передаче.

Оценка интеллектуальной собственности проводится с учетом международных стандартов Международного комитета по стандартам оценки имущества (The International Assets Valuation Standards Committee) «Международные стандарты оценки МСО 1–4».

Законодательство Республики Беларусь определяет оценку стоимости объектов интеллектуальной собственности как процесс определения полезности результатов интеллектуальной деятельности в денежном выражении.

Использование полученных результатов интеллектуальной деятельности в практике хозяйствующих субъектов начинается с момента постановки их на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов. Объекты нематериальных активов, несмотря на всю их специфичность, как и всякий другой вид имущества, связаны с операциями поступления, использования и выбытия, что, соответственно, должно оформляться бухгалтерскими проводками.

Исходя из сложившейся мировой практики, выделяется более 20 способов оценки интеллектуальной собственности: затратный (включающий метод восстановительной стоимости.), доходный, рыночный, приращенной стоимости, дисконтированных доходов и др.

Затратный метод наиболее часто используется для целей бухгалтерского учета при оценке вновь создаваемого объекта интеллектуальной собственности. Он представляет собой простое суммирование затрат произведенных на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Однако указанный способ имеет один существенный недостаток. При использовании этого метода дорогостоящий провал (отсутствие ожидаемого результата после проведения НИОКР) может быть оценен выше, чем положительный результат, полученный при небольших затратах.

Рыночный метод заключается в оценке стоимости путем сравнения недавних продаж аналогичных объектов с учетом ситуации, сложившейся после проведения соответствующих корректировок. Этот подход характерен для активного рынка, так как требует достаточно обширной комплексной информации, особенно по сходным сделкам. Сегментами такой информации должны быть в обязательном порядке: фактор времени,

динамика спроса и предложения, финансовые возможности предприятия и др. Однако применение указанного метода к объектам интеллектуальной собственности представляется весьма затруднительным, так как каждый такой объект уникален и поиск аналогов практически ничего не дает.

Интересен метод *приращения* стоимости. Интеллектуальная стоимость увеличивает стоимость предприятия и приращение стоимости — это разница между стоимостью предприятия с учетом этой собственности и без нее.

Дальнейшая стадия инновационного процесса — непосредственное производство. Эта стадия такая же фондоёмкая, как и предыдущая. Ведь часто инновационные технологии предполагают собой приобретение лицензий и нового оборудования. Это требует больших затрат и особого контроля за всем процессом. Очень многое зависит от поставщиков и квалификации работников, реализующих проект. Малейшая ошибка может повлечь за собой огромные финансовые затраты, потерю финансирования и как следствие провал всего проекта. На этапе освоения производств белорусские предприятия практически не используют возможности, которые дают широко применяемые в мире операции типа франчайзинг, опцион, лизинг. Как правило, франчайзинг и опцион предшествуют сделкам по передаче технологий, а лизинг их завершает. Цепочка “франчайзинг — лицензирование — лизинг” позволяет минимизировать капиталовложения на старте внедрения инновации и успешно решать проблемы при освоении передовой техники и технологии.

Заключительный этап инновационного процесса на предприятии — получение финансового результата от внедрения инновации, когда предприятие может реально оценить результативность своего проекта. Однако следует учесть, что инновационная деятельность не предполагает собой быстрого результата, особенно это касается фундаментальных исследований и разработок, а на финальном этапе ресурсы как собственных, так и заемных средств предприятия истощены.

На данном этапе лучшим способом стимулирования инновационной деятельности будет снижение налоговой нагрузки на предприятия. Главное преимущество такой налоговой поддержки состоит в том, что льготы предоставляются не авансом, а в качестве поощрения за реально достигнутые результаты инновации. В качестве примера следует заметить, что, по оценкам экспертов, сумма средств, недополученных американским бюджетом примерно равна сумме вкладов фирм в инновации. Но эти средства будут с лихвой компенсированы в будущем, по истечении периода льгот по конкретной инновации, и когда прибыль компании возрастет, она будет перечислять в бюджет больше налоговых отчислений в относительном суммовом выражении. Главный принцип западной системы состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Льготы и здоровая конкуренция на рынке обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации. Регулярный пересмотр льгот позволяет государству стимулировать инновационную активность в приоритетных отраслях. Примечательно, что в ряде стран стимулы превышают инвестиции, к примеру в Австралии налоговая льгота составляет 150% инвестиций, а в Бельгии — 110%.

В качестве элемента налоговой политики часто рассматривается амортизационная политика. Установление нормативов снижения стоимости капитальных и нематериальных активов и порядка отнесения их либо на производственные затраты, либо на расходы периода, естественно, непосредственно влияет на величину прибыли и, соответственно, размер уплачиваемого налога. Однако в последние десятилетия в развитых странах все шире стали применяться нормативные ограничители: норматив определяет предельные сроки эксплуатации соответствующего оборудования или использования соответствующих технологий. Это позволяет простимулировать предприятие к постоянной инновационной активности.

При использовании метода прямых бюджетных дотаций они выделяются либо предприятиям, осваивающим новую продукцию, либо потребителям этой продукции. Часто эти дотации увязываются с поставками товаров для государственных нужд.

В определённом периоде налоговые льготы действительно могут отрицательно сказаться на наполняемости бюджета, но если разработка будет успешной и увеличит прибыли предприятия, то после истечения срока льготного налогообложения выплаты компании государству существенно возрастут. Возможно предоставление льгот предприятию после предоставления соответствующего расчета прогнозируемой прибыли после внедрения новой технологии. При этом целесообразно установить некий минимальный процент возможного увеличения прибыли, необходимый для получения льготы.

Такие меры увеличат размер оборотных средств предприятия на финальном этапе, что позволит ему быстрее рассчитаться с долгами и начать расширение производства, что неизменно приведет к росту прибыли. Выгода очевидна как для предприятий — производителей и инвесторов (быстрый возврат кредита обуславливает возможность дать еще повторный кредит), так и для государства (последующее увеличение налоговых отчислений с возросшей прибыли). Как результат, предприятия поднимутся на новый технологический и финансовый уровень, что неизбежно станет фактором повышения уровня жизни населения и международного авторитета страны.

Принимая во внимание опыт иностранных государств, а также ограниченные возможности бюджета Республики Беларусь в области финансирования науки, считаем целесообразным, в рамках государственной

концепции стимулирования развития инновационной сферы, предусмотреть следующие налоговые мероприятия:

Разработку системы льгот по уплате налога на прибыль в части доходов, полученных в результате внедрения новых технологий, продажи объектов интеллектуальной собственности. Причем для стимулирования внедрения новых технологий, требующих продолжительного времени для внедрения, необходимо оговорить достаточно продолжительные сроки гарантированного существования таких льгот.

Предоставление налоговых кредитов организациям, финансирующим нововведения. Наличие существенной доли так называемых первоначальных затрат, сопровождающих создание объекта интеллектуальной собственности, требует специальных подходов при формировании налогооблагаемой базы. Так, в ряде случаев первоначальные затраты главным образом связаны с проведением научных исследований, которые характеризуются существенной долей трудозатрат. Здесь очевидна возможность обеспечения как минимум налогового кредита либо отсрочки по платежам, вносимым от фонда оплаты труда, что позволит существенно сократить первоначальные расходы.

Стимулирование расходов на повышение квалификации кадров, их обучение и переподготовку. Для обеспечения инновационного процесса необходим соответствующий кадровый потенциал. Чрезвычайно важным представляется увеличение расходов на повышение квалификации и обучение специалистов новым технологиям, в том числе и в области управления инновационным процессом. Такое стимулирование может быть обеспечено снятием ограничений на включение в себестоимость продукции расходов на обучение, предоставлением льгот по подоходному налогу в размере полной суммы затрат на обучение, повышение квалификации, переподготовку.

В связи с тем, что страна в настоящий момент в большей степени должна уже догонять развитые страны в области высоких технологий чрезвычайно важным представляется стимулирование выхода на международный рынок новых технологий. Сознывая все возможные риски и сложности этого процесса, предполагается возможным применение ставки ноль процентов по налогу на добавленную стоимость при реализации результатов интеллектуальной деятельности за пределы республики.

Отмену необходимости исчисления налога на добавленную стоимость в случае принятия на учет нематериальных активов, созданных на предприятии. Результаты интеллектуальной деятельности предприятия при постановке на учет в качестве нематериальных активов с 1 января 2003 г. облагаются налогом на добавленную стоимость как реализация имущественного права. Введение такого налога не стимулирует предприятия к патентованию собственных разработок, что равнозначно потерям для предприятий и экономики в целом.

Стимулирование создания венчурных предприятий. Опыт развитых стран в сфере инновационной деятельности свидетельствует о необходимости создания соответствующей инфраструктуры, основу которой составляют венчурные предприятия. Налоговая политика государства должна обеспечить создание и развитие такого рода фирм. Для этого представляется целесообразным уменьшить сумму налогооблагаемой прибыли в части средств, использованных для финансирования инновационных проектов и инвестиции в инновационные компании. Предоставление льготы по налогу на недвижимость в течение года на высокотехнологичное оборудование взамен льготы по введенным зданиям и сооружениям. Дополнение Налогового кодекса Республики Беларусь специальным разделом, где должны быть установлены особенности объектов интеллектуальной собственности как элемента налоговых отношений. Такие меры не потребуют существенного отвлечения бюджетных ресурсов, однако позволят обеспечить перелив капитала в высокотехнологичные отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Академия наук Беларуси, Министерство образования и науки Республики Беларусь; Руководящий документ «Научная и инновационная деятельность. Основные положения»/ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 671/12 от 05.01.95.
2. Часть 3 ст.1 Закона Республики Беларусь № 2105-XII от 19.01.1993 «Об основах государственной научно-технической политики»/ Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь.— 1993.— № 7.
3. Постановление № 5-8 от 28.02.1998 Межпарламентским Комитетом Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Российской Федерации «О модельном законе «Об инновациях»/ Информационный бюллетень межпарламентской ассамблеи СНГ 01.01.98 г. № 17-пр.
4. Налоги в Республике Беларусь: Теория и практика в цифрах и комментариях/ В.А. Гюрджан, Н.Э. Масинкевич, В.В. Шевцова и др.; Под ред. В.А. Гюрджан.— Мн.: ПЧУП «Светоч», 2002.— С. 184.
5. Джеймс Ленсколд Рентабельность инвестиций в маркетинг.— М.: Питер, 2005.
6. Зинов В.Г. Менеджмент инноваций. Кадровое обеспечение.— М.: Дело, 2005.
7. Инвестиционная политика. Учеб. пос.— М.: Кнорус, 2005.
8. Инвестиции. Учебн.— М.: Проспект, 2003.
9. Инвестиционная деятельность. Учеб. пособие.— М.: Кнорус, 2005.
10. Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе.— М.: 2004.
11. Конкурентоспособность и модернизация экономики. Т. 1 и 2.— М.: 2004.
12. Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью.— М.: ИНФРА-М, 2005.
13. Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации.— Мн.: Амалфея, 2005.
14. Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью.— М.: ИНФРА-М, 2005.

15. Трифонова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия.– М.: Финансы и статистика, 2005.
16. Стешин А.И. Оценка коммерческой состоятельности инвестиционного проекта.– М.: Филин, 2001.
17. Шабурова А. В. Конспект лекций по дисциплине «Управление инновационными процессами», утв. учебно-методическим советом ИиОТ, 2003.

МЕТОДИКИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БАНКА

Е.В. Быковская, БГЭУ

К числу приоритетных задач анализа доходов и расходов банка следует отнести: определение и оценку объема и структуры доходов и расходов, изучение динамики доходных (затратных) составляющих, факторный анализ доходов и расходов и выявление направлений деятельности и видов операций, приносящих наибольший доход либо требующих наибольших расходов.

Необходимо отметить, что в специальной литературе практически не уделено внимания вопросам факторного анализа доходов и расходов банка [1, 3, 4]. Как следствие, анализ ограничивается описанием тенденций в составе и структуре банковских доходов и расходов и не позволяет выявить и оценить влияние факторов, которые воздействуют на изменения в финансовых результатах деятельности банка. В связи с этим нами предлагается при оценке доходов и расходов банка осуществлять факторный анализ, который дает возможность оценить влияние различных факторов на изменение суммы финансовых результатов (доходов и расходов), полученных банком за отчетный период.

В качестве основных информационных источников, в зависимости от целей анализа финансовых результатов деятельности банка, используются: отчет о прибыли и убытках банка, примечания к годовому отчету, данные синтетического и оперативного учета, плановые показатели.

Факторный анализ доходов банка может быть выполнен посредством последовательного выполнения следующих действий:

- построение структурно-логической системы доходов;
- математическое представление построенной системы;
- использование принципа элиминирования и метода цепных подстановок для расчета влияния факторов;
- оценка влияния факторов и определение возможностей и прогнозных резервов увеличения доходов и сокращения необоснованных расходов.

Предлагаемая методика анализа доходов банка реализована в формализованном виде с помощью построения структурно-логических моделей. Формализация расчета доходов позволяет проводить анализ этого показателя при помощи методов последовательного элиминирования (цепных подстановок).

Для оценки доходов нами предлагается использовать полифакторную детерминированную модель смешанного типа. Так, доходы банка можно представить как сумму факторов первого порядка – процентных доходов и непроцентных доходов. В свою очередь, процентные доходы можно представить в виде произведения суммы каждого вида процентного актива на процентную ставку; непроцентные доходы – в виде произведения объема (количества) сделок и цены сделки. В результате имеем следующую систему доходов банка (рис. 1).

С учетом того обстоятельства, что процентные доходы, как правило, являются преобладающими в общем объеме валовых доходов, необходимо детализировать систему доходов в их процентной части. Расширение системы в части процентных доходов проведено за счет включения критерия контрагента банковской сделки (рис.2).

Дальнейшее расширение факторной модели достигается за счет детализации статей активов, приносящих процентный доход, по различным критериям. Средства в банках можно представить как средства на корреспондентских счетах и средства, размещенные в виде межбанковских кредитов и депозитов. Доходы, полученные от проведения кредитных операций, можно классифицировать по следующим критериям: вид кредитных операций, срочность кредитов, принадлежность заемщиков к различным секторам и отраслям экономики. Вложения в государственные ценные бумаги можно детализировать по видам ценных бумаг – ГКО, ДГО и т.д. Доход по корпоративным ценным бумагам можно представить как доход, полученный по векселям и облигациям, выпущенным банками (центральными и коммерческими) и коммерческими организациями, в разрезе признака резидентства.