

уплаченных суммах в декларации по УСН, что не позволяет осуществить более точный прогноз в связи с отсутствием данных о суммах начисленного дохода, налоговых вычетов, налоговой базе, а также о размерах применяемых для налогообложения ставок.

Считаем целесообразным использовать покомпонентное прогнозирование налоговой базы по всем республиканским налогам. С этой целью необходимо использовать более детальные данные, характеризующие объекты налогообложения, а также применяемые ставки, различные виды налоговых вычетов и льгот. Это особенно актуально при планировании поступлений по налогу на прибыль, так как позволит учитывать фактические данные о суммах полученной выручки от реализации товаров, работ, услуг и внереализационных доходов и расходов, а значит, и повысить точность прогнозов, снизить искажение результативных оценок прогнозируемых поступлений в бюджет.

Отсутствие специального программного обеспечения, позволяющего комплексно использовать модели налогового прогнозирования и планирования в автоматическом режиме, не позволяет проводить своевременную корректировку планируемых показателей и учитывать поведенческие реакции плательщиков. Разработка программы, учитывающей макроэкономические показатели, их влияние на поступление налогов в бюджет, тенденции и корреляционные зависимости, позволит осуществлять более детальные расчеты налоговых поступлений с использованием предложенных дополнительных показателей.

*Л. Д. Андросова, канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Москва, Россия)*

КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ, УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ

Малое предпринимательство играет исключительно важную роль не только в экономическом развитии государства, участвуя в формировании весьма значительной части валового внутреннего продукта, но и в создании благоприятного социального климата, обеспечивая дополнительные рабочие места, увеличение финансовых ресурсов домохозяйств.

Для развития малого предпринимательства в свою очередь необходимы соответствующие финансовые ресурсы. Коммерческие банки неохотно кредитуют такого рода бизнес. Средства может предоставить кредитная кооперация при условии, что кредитные кооперативы сами располагают необходимыми ресурсами и их цена не является беспредельной.

Финансовые ресурсы кредитных кооперативов во всем мире традиционно формируются за счет собственных и привлеченных источ-

ников. Последние, в свою очередь, преимущественно складываются из займов, полученных от членов кооперативов, кредитов коммерческих банков, других кооперативов (обычно кооперативов второго уровня) и государственных институтов.

Активное участие государства в кредитовании кооперации позволяет уменьшить цену средств. Однако следует учитывать, что участие государства в значительной степени определяется наличием в бюджете самого государства соответствующих ресурсов. Поскольку для большинства развивающихся государств снижение бюджетного дефицита остается весьма актуальным, акцентируем внимание на негосударственных источниках привлечения заемных ресурсов. Объем и цена последних в свою очередь в большой степени зависят от риска невозврата средств, который несет кредитор и снижение которого в положительную сторону повлияет не только на цену заемных ресурсов, но и на их величину.

В целях обеспечения финансовой устойчивости кредитного кооператива Центральный банк России контролирует соблюдение кооперативами ряда обязательных нормативов, к которым, в частности, относятся:

- размер резервного фонда, который формируется в процентах от суммы денежных средств, привлеченных кооперативом у своих пайщиков;
- максимальный объем средств, полученных или предоставленных в заем одному члену кредитного кооператива или группе аффилированных лиц;
- минимальный размер паевого фонда;
- максимальный объем заимствований у юридических лиц, не являющихся пайщиками данного кооператива;
- ряд других.

Как показала практика, применение подобных и даже значительно более строгих нормативов по отношению к коммерческим банкам не гарантирует их надежность. С позиций гарантии интересов пайщиков и обеспечения сохранности их сбережений большое значение, на наш взгляд, имеет требование об обязательном участии кредитных кооперативов в саморегулируемых организациях (СРО) и создание последними специальных компенсационных фондов. Именно компенсационные фонды являются, на наш взгляд, единственным реальным инструментом, гарантирующим интересы пайщиков в случае неспособности кредитного кооператива рассчитаться по своим обязательствам. При этом возникает вопрос достаточности компенсационных фондов. Ответ на него может быть дан только на основе анализа финансового положения кооперативов — членов СРО. Однако раскрытие подобной информации в России не предусмотрено и не осуществляется.

Таким образом, для успешного развития кредитной кооперации и усиления ее благоприятного влияния на экономическую и социаль-

ную сферы можно порекомендовать законодательное закрепление полного раскрытия финансовой информации как по отдельным кооперативам, так и по их объединениям не только для государственного регулятора, но и в открытом доступе, а также введение штрафов за непредставление, неполное или недостоверное представление такой информации.

*К. В. Ахримович
БГЭУ (Минск)*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

На современном этапе развития экономики Республики Беларусь особую актуальность приобретает разработка глобальной стратегической программы функционирования компании, в том числе долгосрочной финансово-инвестиционной стратегии как ее ключевого звена.

Ряд авторов—основоположников теории стратегического менеджмента, таких как И. Ансов, М. Портер, К. Эндрюс, сходятся во мнении, что стратегия — это интегрированная модель действий в бизнесе, определяющая набор мероприятий и последовательность шагов по достижению поставленных целей и задач предприятия. Разработанная учеными методология, включающая такие инструменты, как, например матрица Ансова, матрица Портера, SWOT-анализ, матрица BCG, метод 1000х1000, позволяет проводить анализ внешней и внутренней среды предприятия, поиск возможных направлений роста компании, определять конкурентные преимущества бизнеса, а также выявлять неактуальные продукты в ассортименте производителя.

Систематизированная таким образом информация является основой для разработки полноценной финансово-инвестиционной стратегии предприятия, под которой понимается совокупность стратегических решений, охватывающих выбор, приоритеты и размеры использования возможных источников привлечения и расходования финансовых средств. Данная составляющая стратегического менеджмента является базисом общекорпоративной стратегии, на котором выстраиваются остальные функциональные стратегии.

В зависимости от конкретных условий экономической среды, а также от реализуемых инвестиционных проектов, возможно использование одного из типовых вариантов финансово-инвестиционной стратегии. Тип «Автономный» предполагает использование преимущественно собственных средств предприятия для инвестирования обычно ограниченного круга небольших инвестиционных проектов.