

игры “Дельта”, разрабатывали эффективные долгосрочные стратегии. Лучшие по итогам отборочного тура команды представляли Бобруйский филиал на I и II открытых чемпионатах среди вузов по деловой игре “Дельта”, проходивших в Бобруйском филиале БГЭУ в апреле и декабре 2001 г. В обоих чемпионатах приняли участие по 6 команд (18 человек). Чемпионат проходил в два этапа. На 1-м этапе проводились жеребьевка команд и тренировочная игра, а на 2-м — зачетная игра. Команды, которые представляли собой конкурирующие фирмы, сыграли 12 периодов, длительностью 30—40 мин каждый. После этого были подведены итоги, определены победители, которые награждались почетными грамотами и ценными подарками.

Оценка результатов выступления команд оказалась затруднена вследствие того, что существует множество критериев, и каждый из них, по мнению экспертов, имеет различный вес (важность). Для учета множества критериев и их веса обработку результатов чемпионатов было предложено проводить с помощью информационно-аналитической системы поддержки принятия решений (ИА СППР) Assistans Choice по следующему алгоритму:

Шаг 1. Формирование состава группы критериев оценки результатов выступления команд $C_j, j = \overline{1, m}$, где m — количество критериев в группе.

Шаг 2. Определение вектора \overline{K} , состоящего из элементов $k_j, j = \overline{1, m}$, характеризующих нормированные на интервале от 1 до 10 экспертные оценки важности критериев.

Шаг 3. Построение матрицы рангов n команд по m критериям $R_{nm} = /r_{ij}/, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$. Элемент матрицы r_{ij} определяется как ранг j -ого критерия в ранжировке i -ой команды.

Шаг 4. Построение матрицы оценок в баллах n команд по m критериям $B_{nm} = /b_{ij}/, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$. Элементы матрицы b_{ij} определяются по формуле

$$b_{ij} = n + 1 - r_{ij}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}.$$

Шаг 5. Построение матрицы обобщенных (с учетом важности критериев) оценок в баллах n команд по m критериям $GB_{nm} = /gb_{ij}/, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$. Элементы матрицы gb_{ij} определяются по формуле

$$gb_{ij} = b_{ij} \cdot k_j, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}.$$

Шаг 6. Определение итогового вектора \overline{SGB} , состоящего из элементов $sgb_i, i = \overline{1, n}$, характеризующих оценки команд в баллах. Элементы вектора \overline{SGB} определяются по формуле

$$sgb_i = \sum_{j=1}^m gb_{ij}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}.$$

Важность проведения соревнований по деловым компьютерным играм неоспорима, поскольку они способствуют формированию профессиональных качеств специалистов, позволяют отрабатывать профессиональные навыки в условиях, приближенных к реальным. Не менее важно объективно подводить итоги таких соревнований, тем более, что ситуация в данном случае сходна с оценкой финансового состояния предприятий в случае выбора предприятия-партнера. Для решения таких сложных многокритериальных задач необходимо использовать системы поддержки принятия решений.

С.Л. Кортаев

Аудиторская компания “АудитКонсульт” (Минск)

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТОВАРООБМЕННЫХ И ЗАЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях недостатка собственных оборотных средств, обусловленного высоким уровнем инфляции и жесткой налоговой политикой, объемы товарообменных и зачетных операций, несмотря на принимаемые административные меры, по-прежнему остаются достаточно высокими. Чтобы урегулировать сложившуюся ситуацию, правительством установлен особый порядок учета товарообменных операций. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 405 от 24.03.1999 г. “О вопросах ценообразования при проведении товарообменных операций” выручка по товарообменным операциям признается по факту отгрузки товаров. При этом “товар, полученный субъектом хозяйствования Республики Беларусь при исполнении товарообменной операции, приходится по учетной стоимости отгруженного товара на дату отгрузки”. Под учетной ценой при обмене товара собственного производства понимается “отпускная цена производителя товара, обеспечивающая ему возмещение экономически обоснованных затрат на производство товара, выплату налогов, неналоговых платежей и прибыли, рассчитанной из принятого товаропроизводителями планового уровня рентабельности ...”.

Установление нового порядка привело к отказу от использования в учете товарообменных операций валютных контрактных цен. Контрактная стоимость в валюте стала использоваться исключительно для исчисления расчетного коэффициента, применяемого для определения стоимости импортируемых товаров в учетных ценах, и для осуществления контроля за паритетностью (эквивалентностью) товарообменных операций.

Проанализируем последствия принятия постановления с точки зрения влияния на финансовые результаты субъектов хозяйствования. Как показывает анализ, используя учетную цену, субъект хозяйствования имеет возможность достаточно свободно регулировать ее уровень. В одних случаях — в сторону увеличения, в других — в сторону уменьшения, т.е. таким образом, как ему выгодно. Особенно эффективно это использовалось в 2000—2001 гг., когда имела место значительная разница между официальным и рыночным курсами иностранной валюты. Те, кто искал свою выгоду, стремились к занижению учетной цены, ведь в таком случае уменьшаются выручка от реализации и, соответственно, облагаемые обороты для исчисления косвенных платежей и налога на прибыль. Предусмотренное постановлением обязательное экономическое обоснование внешнеэкономической товарообменной сделки помехой для этого не являлось и не является, ибо оно ориентировано, как уже отмечалось, на контроль соблюдения валютной паритетности. А расчетный коэффициент, определяемый как отношение учетной стоимости экспортируемого товара к его валютной стоимости, мог быть, по сути, любым. И если он находился в пределах существующей “разбежки” между официальным и рыночным курсами, никто не мог предъявить каких-либо претензий за завышение (занижение) учетной цены. В итоге большинство предприятий работали по нижнему пределу, когда величина расчетного коэффициента (курса) приближалась к официальному. Это вело к занижению итога баланса в белорусских рублях, а в случае перерасчета статей баланса в иностранную валюту — и к занижению валютной оценки баланса, что не позволяет оценивать реальное финансовое состояние субъектов хозяйствования, их платежеспособность и ликвидность.

Рассмотрим изложенное на следующем примере (все цифры условные).

Исходные данные

1. Официальный курс доллара США к белорусскому рублю, установленный Национальным банком Республики Беларусь: 1 USD = 600 BYB.

2. Рыночный курс доллара США к белорусскому рублю 1 USD = 1000 BYB.

Предположим, что учетная цена составила 4000 BYB, а контрактная стоимость — 10 USD. Очевидно, что в таком случае расчетный курс доллара к белорусскому рублю составляет 400 BYB за 1 USD, т.е. в рассматриваемом случае субъект хозяйствования не продешевил, так как он приобрел валюту (валютный товар) за меньшее количество белорусских рублей. Более того, выручка у него оказалась меньшей, чем если бы она исчислялась из официального курса Национального банка Республики Беларусь. (При официальном курсе 600 BYB за 1 USD она составила бы 6000 BYB.) Как результат, субъект хозяйствования уплатит меньшую сумму налогов и неналоговых платежей в бюджет. Ясно также и то, что продавец не занизил валютную стоимость поставляемого товара. Если мы разделим учетную стоимость товара, сформированную в соответствии с установленным порядком, на официальный курс Национального банка Республики Беларусь, то валютная цена окажется меньшей. Еще меньшей она будет при использовании рыночного курса.

Принципиально иная ситуация складывается в случае, если валютная контрактная стоимость будет меньшей. Например, 4 USD. В такой ситуации расчетный курс доллара, определяемый исходя из учетной цены товара (4000 BYB), составит 1000 BYB за 1 USD. В этой связи можно говорить о том, что либо учетная цена завышена, либо занижена валютная стоимость товара. В любом случае для предприятия это невыгодно: завышение учетной цены, как уже отмечалось, ведет к переплате косвенных налогов, занижение валютной цены — к вполне обоснованным сомнениям в части взаимовыгодности и паритетности сделки.

Таким образом, субъект хозяйствования, заинтересованный в наибольшей эффективности от осуществления внешнеэкономической товарообменной (бартерной) операции, должен стремиться к тому, чтобы учетная цена была как можно меньшей, а валютная контрактная стоимость — как можно большей.

Рассмотренные выше примеры, касающиеся учета товарообменных операций, со всей наглядностью демонстрируют имеющиеся возможности для регулирования финансовых результатов субъектов хозяйствования в рамках действующего законодательства.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что, несмотря на предоставленные возможности, в целом введенный механизм учета бартерных операций является серьезным сдерживающим фактором в деятельности предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Речь идет, прежде всего, о вынужденном переходе субъектов хозяйствования при учете бартерных операций на метод определения выручки по отгрузке. Ведь, отгрузив товар, предприятие, не получив взамен другой то-