

Возникающие проблемы связаны в первую очередь с необходимостью импортеров обосновывать право на применение льготы путем представления в момент таможенного оформления соответствующих документов, в том числе так называемых регистрационных удостоверений Минздрава России, подтверждающих, что ввозимые медицинские товары прошли государственную регистрацию на территории России в установленном порядке. Однако вся сложность для участников ВЭД заключается в том, что подобные удостоверения выдаются только производителям товаров, находящихся за рубежом, тогда как на российском рынке импортом медицинских товаров занимаются в основном организации-посредники. В свою очередь для таможенных органов главной остается задача повышения эффективности контроля ввозимых медицинских товаров: содействие добросовестным импортерам и пресечение попыток «серого» импорта путем проведения проверок за целевым использованием освобождаемых от налогообложения товаров.

Другая проблема связана с несовершенством законодательной базы, выражающимся в несоответствии норм одних законодательных актов другим, что влечет за собой возникновение так называемых юридических коллизий. Например, анализируя норму подпункта 1 пункта 2 статьи 149 НК РФ, в соответствии с которой установлена льгота по уплате НДС в отношении линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), правомерным можно считать вывод о том, что освобождение от налогообложения предусмотрено только для линз очковых. Таким образом, линзы контактные подлежат обложению НДС в полном объеме.

С другой стороны, в перечень линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), реализация которых не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 28.03.2001 № 240, включены коды ОКП 94 8870 и 94 8880 — линзы для коррекции зрения (контактные мягкие и жесткие).

Учитывая, что нормы НК РФ обладают большей юридической силой, чем нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, таможенные органы не освобождают от налогообложения ввозимые в Российскую Федерацию линзы контактные, тогда как налоговые органы Российской Федерации при реализации аналогичных товаров на территории страны трактуют норму статьи 149 в пользу налогоплательщиков. В данном случае двусмысленность норм налогового законодательства различными органами исполнительной власти дает безусловные преимущества отечественным производителям и делает неконкурентоспособными их импортные аналоги.

Наряду с налоговыми изъятиями в отношении ряда ввозимых категорий медицинских товаров российским законодательством предусмотрено также применение пониженной ставки НДС. Так, при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации лекарственные средства и изделия медицинского назначения облагаются по ставке НДС в размере 10 %, однако сырье и комплектующие изделия для их производства подлежат налогообложению в полном объеме.

Здесь следует отметить, что первоначально статьей 149 НК РФ предполагалось предоставлять льготу по уплате НДС в отношении важнейших и жизненно необходимых лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Вместе с тем внесенные Федеральным законом от 28.12.2001 № 179-ФЗ изменения в редакцию данной статьи вывели с 1 января текущего года ввоз указанных категорий товаров из списка налоговых изъятий.

Одновременно был в значительной степени ужесточен порядок таможенного оформления этих категорий медицинских товаров. Подобные беспрецедентные меры со стороны таможенных органов связаны с увеличением объема ввозимых в Россию фальсифицированных лекарственных средств. Так, по данным правоохранительных органов Российской Федерации, за период с 1997 г. по сентябрь 2001 г. было зафиксировано более 200 случаев обнаружения поддельных лекарственных средств, доля которых в общем объеме продаж составляет 7 %, или около 20–30 млн дол. США. При этом чуть менее половины таких препаратов производится за рубежом.

В заключение отметим, что произошедшие изменения в налоговом законодательстве Российской Федерации в части ввоза медицинских товаров направлены на обеспечение безопасности здоровья нации.

А.А. Быков
БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

Одним из неотъемлемых условий предпринимательской деятельности является риск, поскольку предприниматель, используя свой капитал для совершения экономических транзакций, может его либо увеличить, либо уменьшить, либо вообще потерять. Целью предпринимателя является

увеличение капитала, поэтому ключевыми показателями оценки предпринимательской деятельности являются прибыль и рентабельность. Нельзя, однако, упускать из виду обратную сторону предпринимательской деятельности — получение ущерба в случае неудачи. Под ущербом понимаются возможные финансовые потери из-за реализации угрозы, т.е. неблагоприятной ситуации при ведении бизнеса.

Наиболее вероятной среди самых опасных угроз в практике функционирования субъекта предпринимательской деятельности является угроза банкротства. Негативная сторона банкротства заключается в нанесении ущерба предпринимателю (владельцу данного предприятия), а также другим заинтересованным субъектам — государству, работникам, контрагентам. Величину риска банкротства определяют по формуле

$$R^{\sigma} = p^{\sigma} \cdot Y^{\sigma},$$

где R^{σ} — риск банкротства предприятия, р.; p^{σ} — вероятность банкротства предприятия; Y^{σ} — ожидаемый ущерб в случае банкротства предприятия, р.

В зависимости от субъектов, которым наносится ущерб в случае банкротства предприятия, предлагается использовать термины «ущерб предпринимателя» и «ущерб предприятия». Под ущербом предпринимателя подразумеваются потери собственности владельца предприятия — чистой прибыли и собственного капитала. Максимальный интегральный ущерб предпринимателя равен сумме вложенных в бизнес средств, т.е. собственному капиталу предприятия:

$$Y_{\Sigma}^{ПМ} = СК.$$

Годовой ущерб предпринимателя в случае банкротства предприятия равен разнице между годовым предпринимательским доходом и доходом от альтернативного вложения капитала предпринимателя:

$$Y_i^{ПМ} = D_i^{ПМ} - Дa \cdot СК_0,$$

где $Y_i^{ПМ}$ — годовой ущерб предпринимателя, р.; $D_i^{ПМ}$ — годовой доход предпринимателя, равный сумме чистой прибыли и увеличения собственного капитала в результате переоценки имущества, р.; $Дa$ — ставка альтернативного дохода, например, процент дохода по ГКО; $СК_0$ — величина собственного капитала на начало отчетного года, р.

Из последней формулы видно, что если предприятие обеспечивает прирост собственного капитала менее, чем минимальный процент по вкладам, то в случае его банкротства годовой ущерб предпринимателя равен нулю.

Данные формулы могли бы привести нас к ложному утверждению о том, что любое убыточное предприятие должно стать банкротом, однако в существовании каждого предприятия заинтересовано несколько групп субъектов, а не только предприниматель (владелец капитала). Поэтому для оценки интегральных потерь всех заинтересованных лиц в случае банкротства предприятия предлагается использовать термин «ущерб предприятия».

Одним из важнейших интегральных показателей, отражающих эффективность работы предприятия с точки зрения различных заинтересованных сторон — владельцев капитала, трудового коллектива, государства — является показатель добавленной стоимости, равный выручке, за вычетом материальных затрат. Годовой ущерб предприятия равен разности добавленной стоимости, приносимой капиталом, вложенным в предприятие, и добавленной стоимости, производимой на рубль вложенного капитала в среднем по стране (отрасли, региону), умноженной на сумму вложенного в предприятие капитала. Под капиталом понимается сумма основных фондов, оборотных средств и стоимостной эквивалент используемых человеческих ресурсов. Формула для расчета годового ущерба предприятия имеет вид:

$$Y_i^{ПП} = (B - MЗ) - (A_{cp} + Ч_p \cdot ДЗ_{cp} \cdot T_{ак}) \cdot КДС_{cp},$$

где B — выручка отчетного года, р.; $MЗ$ — материальные затраты, р.; A_{cp} — среднегодовая сумма активов предприятия, р.; $Ч_p$ — среднегодовая численность работающих на предприятии, человек; $ДЗ_{cp}$ — среднегодовой денежный доход от одного занятого по отрасли или национальной экономике, р.; $T_{ак}$ — оптимальный темп воспроизводства капитала (принимается равным 6,5 лет — данный коэффициент необходим для учета органической структуры капитала — соотношения между «живым» и «прошлым» трудом, варьирующим в зависимости от специфики конкретных предприятий); $КДС_{cp}$ — средняя величина добавленной стоимости на рубль вложенных ресурсов, рассчитана по статистической информации о национальной экономике Республики Беларусь за последние 5 лет, принимается равной 0,1275.

Разработанные показатели для определения ущерба предпринимателя и ущерба предприятия в случае его банкротства могут быть использованы для обоснования антикризисных мероприятий,

например, для обоснования решений по выбору организационной формы предприятия, а также его размера.

Критерием выбора служит минимизация риска, равного произведению годового ущерба предприятия на вероятность банкротства. Предполагается, что два последних параметра зависят от организационной формы и размера предприятия. Например, меньшие шансы стать банкротом имеют крупные предприятия, дочерние компании в корпорациях, государственные предприятия, поскольку имеют больше шансов воздействовать на внешнее окружение или получить поддержку от вышестоящей инстанции. В то же время ущерб предприятия тем больше, чем крупнее само предприятие.

Л.С. Воскресенская
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Одной из наиболее актуальных проблем развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь является аккумуляция ресурсов, необходимых для финансирования инвестиционного процесса. Выбор конкретной формы финансирования определяется совокупностью факторов, включая форму собственности, положение на рынке, стадию жизненного цикла, размер уставного капитала субъекта хозяйствования. Однако преимущество отдается, как правило, собственным инвестиционным ресурсам, включая суммы амортизационных отчислений и чистую прибыль, зарезервированную для целей финансирования капитальных вложений. В этой связи возрастает актуальность вопросов разработки методик текущего и прогнозного анализа собственных инвестиционных ресурсов, позволяющих выявить резервы их мобилизации.

Текущий анализ включает вопросы формирования, обеспеченности и использования собственных инвестиционных ресурсов. Степень обеспеченности инвестиционными ресурсами устанавливается на основе двух групп показателей. К первой группе относятся показатели, характеризующие состояние материально-технической базы, включая показатель возраста предприятия, который нами предложено корректировать с учетом результатов проводимой переоценки. Ко второй группе — показатели, непосредственно свидетельствующие о достаточности собственных инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития, включая коэффициент иммобилизации собственных инвестиционных ресурсов. Для оценки интенсивности формирования собственных инвестиционных ресурсов рекомендуется использовать показатель, характеризующий уровень самофинансируемого дохода. Для большей глубины анализа нами предложена трехуровневая факторная модель данного показателя, позволяющая сделать вывод, в результате чего увеличилась (уменьшилась) доля самофинансирования в общей сумме финансирования инвестиционного процесса.

Анализ эффективности использования собственных инвестиционных ресурсов включает показатели прироста прибыли и объема реализации на один рубль затраченных инвестиционных ресурсов и показатели, характеризующие изменение эффективности использования материально-технической базы.

Прогнозный анализ собственных инвестиционных ресурсов рекомендуется проводить в среде неопределенности с использованием элементов теории нечетких множеств, а также нормативного и генетического подходов прогнозирования. Генетический прогноз позволяет на основе сложившихся в прошлом тенденций установить предполагаемую сумму собственных инвестиционных ресурсов. Нормативный прогноз позволяет найти сумму инвестиционных ресурсов, необходимую для финансирования прогнозного прироста основных средств, который рассчитывается, исходя из прогнозного объема реализации и коэффициента эластичности основных средств по объему реализации. Путем сравнения результатов нормативного и генетического прогноза устанавливается зона риска недостаточности собственных инвестиционных ресурсов для финансирования обновления основных средств в требуемом объеме. Использование при проведении прогнозного анализа аппарата теории нечетких множеств позволяет учесть не один, а несколько сценариев развития прогнозируемого объекта и тем самым повысить точность прогнозных оценок.

Информационной базой анализа является отчетность субъектов хозяйствования. В целях повышения ее аналитичности нами разработаны дополнение к бухгалтерской отчетности и внутренние отчеты, в которых формируется информация о наличии и движении собственных средств финансирования долгосрочных инвестиций.

Считаем, что использование предложенных методик текущего и прогнозного анализа собственных инвестиционных ресурсов позволит выявить резервы их роста и наиболее перспективные направления использования.