

желание обеих сторон приступить к заключению сделки. Протокол о намерениях позволяет избежать неверного толкования ожиданий сторон и может включать дополнительные соглашения о неразглашении конфиденциальных сведений, которыми стороны могут обмениваться в ходе обсуждения условий контракта до его подписания. Аутсорсинг - проект должен отвечать интересам организации - клиента, обеспечивая использование необходимых ресурсов и технологий, организации - аутсорсера, создавая условия для развития и совершенствования основного направления бизнеса, а также потребителя контрольных услуг, создавая возможности получения услуг высокого качества и по доступным ценам.

В дальнейшем развитие аутсорсинга в контрольной деятельности может осуществляться, на наш взгляд, по таким направлениям:

- в расширении бухгалтерского сопровождения (ведения, восстановления) отдельных участков бухгалтерского (или налогового) учета организаций и индивидуальных предпринимателей;
- автоматизации бухгалтерского учета и внедрению информационных технологий;
- составлению бизнес - планов, разработке и анализу инвестиционных проектов;
- формирования уставного фонда, происхождения денежных средств учредителей (участников) организации, вносимых в ее уставный фонд;
- финансового состояния инвестора (инициатора инвестиционного проекта);
- достоверности налоговых деклараций;
- состава и стоимости организации (предприятия) как имущественного комплекса;
- целевого использования инвестиций и кредитов и т.д.

Изучение и знание теоретических основ аутсорсинга открывает возможности для решения целого ряда практических проблем организации и осуществления контрольной деятельности в разных отраслях экономики Республики Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алдерс, Р. ИТ - аутсорсинг - практическое руководство: пер. с англ. /Р. Алдерс. - М.: Альпина БизнесБук, 2004.
2. Аутсорсинг в России: возможности для бизнеса//Сетевой журнал. -2001. -№2. -С. 18-20.
3. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие /псщ ред. Б.А Аникина. - М.: ИНФРА - М, 2003.
4. Календжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании /С.О. Календжян. - М.: Дело, 2003.
5. Хейвуд, Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер.с англ. /Дж.Б Хейвуд. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2002.

РОЛЬ ПРИБЫЛИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И. Н. Новикова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита БТЭУ

В статье исследуются теоретические аспекты мотивации участия собственника в создании субъектов различных организационно-правовых форм. Особо подчеркивается роль потребительской кооперации в экономике Республики Беларусь, раскрываются отношения собственности в данной системе, что позволило выявить специфику роли прибыли в системе финансового механизма потребительской кооперации.

Введение. Одной из наиболее важных областей управленческой деятельности организации является управление финансами. В основе этой деятельности лежит финансовая политика. Она определяет долгосрочные и краткосрочные цели деятельности хозяйствующих субъектов, способы достижения которых определяются с помощью финансового механизма. Выживаемость субъекта предпринимательской деятельности определяется соблюдением принципа самофинансирования, что предопределяет необходимость исследования роли прибыли в управлении финансами организации.

Ученые, исследующие прибыль [1-3], сходятся во мнении, что она представляет некоторую часть дохода от совершаемых операций, которые требуют первоначального вложения капитала. Он составляет стратегическую основу организации и позволяет сформировать средства производства. Поэтому при исследовании природы прибыли в экономической литературе выделяют направление, в рамках которого прибыль рассматривают как результат функционирования капитала. Капитал, как экономическая категория, проявляет себя только в сфере экономической деятельности и является объектом управления. Функционирование капитала на уровне конкретного экономического субъекта принято рассматривать с позиций его формирования и использования. Поэтому и исследование роли прибыли в системе финансового механизма организации следует проводить в двух аспек-

тах: отдельно изучать прибыль как результат операции по формированию капитала организации, т. е. с позиции участника организации, а также прибыль как результат использования капитала в предпринимательской деятельности, т. е. с позиции самой организации.

Первоначальное формирование капитала в организации осуществляется при ее создании в процессе образования уставного фонда. Собственники коммерческой организации вносят капитал с целью увеличения своего богатства путем прироста капитала. Такого рода собственники являются инвесторами. Они персонифицированы, а их права на имущество созданной организации подтверждается соответствующими ценными бумагами (акциями различных классов) или записями в уставе.

Поэтому, на наш взгляд, рассмотрение прибыли как величины, отражающей прирост капитала возможно с точки зрения инвесторов-собственников. В данном случае рост первоначально вложенного капитала может осуществляться следующими способами, которые следует рассматривать как источники прибыли:

1. Путем прямого участия собственника в прибыли созданного юридического лица при ее распределении. Он отражает прямую материальную заинтересованность участника в эффективной работе созданной организации. При этом, получение прибыли происходит либо в виде притока денежных средств (выплаты осуществляются в денежной форме), либо путем увеличения инвестированного капитала (выплата дивидендов акциями).

2. Путем реального роста стоимости активов организации. Он достигается за счет различных факторов: капитализации части прибыли, переоценки основных фондов и др. Однако данный способ следует рассматривать как потенциальный источник прибыли. Это связано с тем, что прибыль может быть получена собственником только после его выбытия из состава учредителей (участников), когда помимо суммы, внесенной в качестве взноса в уставный фонд, учредитель получает некоторую сумму приращения, соответствующую росту стоимости активов. В данном случае получение прибыли сопряжено как с поступлением денежных средств (если выплаты осуществляются в денежной форме), так и получением иного имущества.

3. Путем роста рыночной стоимости акций. Данный способ тесно взаимосвязан со вторым через рыночный механизм образования цены акций и характерен только для акционеров. При этом происходит не рост стоимости активов организации, а лишь наращение ее репутации, т. е. прибыль отражает ожидания инвесторов относительно экономического роста акционерного общества. Такое приращение капитала собственника и, следовательно, получение прибыли, возможно, лишь при наличии ликвидного рынка акций и котировки акций. При отсутствии рыночной котировки акций инвестор может получить прибыль лишь при реализации пакета акций либо при ликвидации акционерного общества.

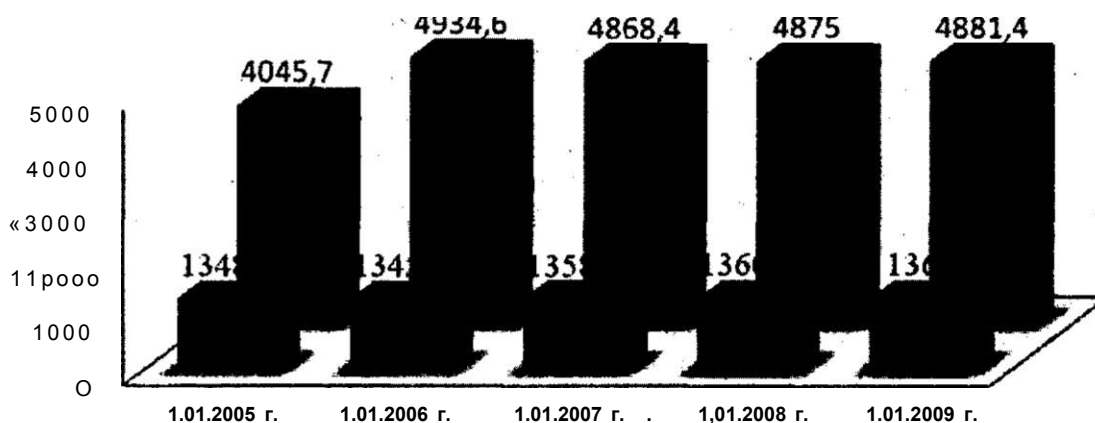
Таким образом, в условиях частной собственности на средства производства прибыль выступает мотивом участия в создании организации, а, следовательно, и целью управления финансами как непосредственно собственниками, так и менеджерами.

В основе образования потребительской кооперации лежат несколько иные принципы, чем в коммерческих организациях либо иных некоммерческих организациях. Это обуславливает специфическую роль прибыли в системе финансового механизма организаций потребительской кооперации. Потребительская кооперация создавалась как объединение людей для удовлетворения их потребностей в товарах, работах и услугах. Таким образом, участник, вступая в потребительское общество, которое является основным звеном потребительской кооперации, вносит паевой взнос не для получения прибыли. Его цель - получение некоторых услуг, основной из которых является торговое обслуживание. Базируясь на этом принципе, белорусское законодательство не предусматривает участие пайщика в прибылях потребительского общества. На практике это выражается в следующих аспектах:

1. В Республике Беларусь при распределении прибыли потребительского общества, пайщик не получает выплаты на свои паевые взносы. Поэтому, на первый взгляд, отсутствует его заинтересованность в росте чистой прибыли общества, как средства улучшения своего благосостояния. Следовательно, прибыль не является прямым мотивом участия в создании и деятельности потребительского общества. Тем не менее, число пайщиков и процент охвата обслуживаемого населения с каждым годом увеличивается (рисунок).

Общее собрание участников потребительского общества является высшим органом **управления**. Именно оно утверждает годовую финансовую отчетность и распределение прибыли потребительского общества после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет (ст. 17 Закона). Заинтересованность пайщика в участии в деятельности потребительского общества и его эффективной работе выражается не напрямую, а опосредованно. Он заинтересован в улучшении качества обслуживания и расширении предоставляемых услуг. Это стимулирует принятие решений, направленных на обновление и расширение материально-технической базы и повышения финансовой устойчивости потребительского общества.

2. При выбытии пайщика из состава участников потребительского общества, он получает лишь внесенный паевой взнос. Та часть имущества, которая отражает приращение стоимости первоначального взноса - образует неделимый фонд потребительской кооперации. Собственником этой части имущества является потребительское общество как юридическое лицо. В составе имущества потребительского общества доля пайщиков не превышает 1-2 %. Тем не менее, вопросы отчуждения имущества общества стоимостью более 1000 базовых величин, находятся в компетенции общего собрания его участников.



- Количество пайщиков
- Численность населения, обслуживаемого потребительской кооперацией

Численность обслуживаемого Населения и участников потребительской кооперации Республики Беларусь.

Таким образом, коллективная собственность в потребительской кооперации и образование неделимого фонда предопределило необходимость создания вертикальной структуры управления - создание союзов потребительских обществ (областных и республиканского). Именно они выполняют контрольные и распорядительные функции, создают систему ведомственного контроля, определяют стратегию развития. Это является необходимым условием сохранения потребительской кооперации как единого хозяйственного комплекса, как достояния многих поколений пайщиков.

Специфическая роль прибыли в системе финансового механизма потребительской кооперации проявляется также и в том, что практически отсутствие персонифицированной собственности создает предпосылки к росту промежуточного потребления путем увеличения текущих расходов организации. Управленческий персонал распоряжается имуществом потребительского общества в интересах всей системы потребительской кооперации. Уровень заработной платы работников с учетом доплат премиального характера не всегда зависит от конечного финансового результата деятельности - чистой прибыли. Система их премирования ориентирована на объемные показатели деятельности - рост товарооборота. Ввиду этого необходима система ведомственного контроля над обоснованностью текущих расходов организаций потребительской кооперации и распределением прибыли на цели потребления и накопления. Отсутствие экономического обоснования политики финансирования расходов на потребление может привести к критическому снижению собственных источников финансирования. Поэтому пропорции распределения прибыли должны быть индивидуальны. Принимая во внимание, что факторы, определяющие потребность в капитализации прибыли (принятая политика финансирования оборотных активов, плановое изменение объемов деятельности, изменение продолжительности оборачиваемости оборотных средств, доступность внешних источников финансирования) варьируют, целесообразно использовать модель взаимосвязи потребляемой прибыли и прибыли, направляемой на производственное развитие организации, представленную следующей формулой:

$$П_{\text{отпр}} = П_{\text{ч}} - \{I \cdot (1 - \Phi)\} - G \cdot \Phi \cdot O \cdot (P \cdot O + Da + p \cdot Da),$$

где $P_{\text{отпр}}$ - прибыль, направляемая на потребление; $P_{\text{ч}}$ - чистая прибыль; I - сумма инвестиций в основной капитал в плановом периоде; Φ - коэффициент, учитывающий размер финансирования капитальных вложений из дополнительных источников; O - выручка от реализации продукции (товаров) в отчетном периоде; $K_{об1}$ - коэффициент оборачиваемости оборотных средств в плановом периоде; p - коэффициент прироста выручки от реализации в планируемом периоде; a_d - доля собственных источников в формировании оборотных активов по состоянию на конец отчетного периода; Da — прирост доли собственных источников в формировании оборотных активов в планируемом периоде.

На наш взгляд, установление зависимости потребляемой прибыли от величины чистой прибыли организации и ее потребности в капитализации прибыли для обеспечения прироста основного и оборотного капитала, позволит повысить степень заинтересованности управленческого персонала потребительской кооперации в повышении эффективности деятельности.

В современных экономических условиях организации потребительской кооперации в большей степени функционируют как субъекты рыночных отношений: То есть они должны работать на условиях самофинансирования, что вызывает определенные трудности в связи с социальной направленностью деятельности. В числе основных источников самофинансирования организаций потребительской кооперации, как и в коммерческих организациях, особую роль занимает прибыль. Однако основная её часть направляется на финансирование капитальных вложений. Такая ситуация отчасти связана с участием в реализации таких государственных программ как: Государственная программа возрождения и развития села на 2005-2010 годы; Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы; Государственная комплексная программа развития регионов/малых и средних городских поселений; Программа развития производства плодоовощных консервов в Республике Беларусь на 2006-2010 годы и др. Частично капитальные вложения финансируются с участием централизованных финансовых ресурсов. Высокая потребность в капитальных затратах наносит существенный ущерб текущей платежеспособности организаций. Однако такие решения, на наш взгляд, оправданы, поскольку без своевременной модернизации материально-технической базы потребительская кооперация может перейти из стадии зрелости к стадии экономического спада и как результат прекращению деятельности. Итогом такого инвестирования средств не всегда является значительное увеличение прибыли. Это может быть улучшение качества торгового обслуживания населения, рост производства импортозамещающей продукции, создание новых рабочих мест в сельской местности и др. Таким образом, прибыль в потребительской кооперации является не единственным критерием эффективности инвестиций.

Заключение: Все рассмотренные положения подчеркивают специфическую роль прибыли в процессе организации управления финансовыми отношениями в потребительской кооперации. Прибыль не является целью ее деятельности, но и без прибыли существование потребительской кооперации невозможно. Таким образом, прибыль в системе финансового механизма потребительской кооперации следует рассматривать как одно из средств достижения уставных целей, что предопределено особенностями ее функционирования (целями и характером деятельности, формой собственности на средства производства, наличием неделимого фонда).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Большаков, В.С. Финансы предприятий: теория и практика. Учебник/ В.С. Большаков. - М.: Книжный мир. - 2005. - 617с.
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002.-528 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика/ В.В. Ковалев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. -1024 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПЕРИОДИЧНОСТИ УПЛАТЫ НАЛОГОВ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Л. М. Дюньдикова, НИЭИ Министерства экономики. Республики Беларусь

Оптовая торговля является важным звеном в функционировании сферы товарного обращения и экономики в целом. Она обеспечивает интенсивность и ускорение товародвижения, повышая степень удовлетворения спроса населения и предприятий на товары и услуги.

Рост производства потребительских товаров и денежных доходов на душу населения в 2000-2008 годы способствовал развитию оптовой торговли в Республике Беларусь. За данный период оптовый оборот увеличился в 15 раз. Среднесписочная численность работников в оптовой торговле в 2008 году составила 129 тыс. человек, что соответствует 19,4 % общего числа занятых в торговле и 2,8 % занятых в экономике [1].

Вместе с тем уровень финансовой устойчивости организаций оптовой торговли, под которой мы понимаем способность субъекта хозяйствования обеспечить рост стоимости собственного капитала и погасить свои обязательства в срок на основе формирования и использования финансовых ресурсов [2, с. 18], остается невысоким. Это, в свою очередь, не позволяет оптовым предприятиям проводить активную инвестиционную политику, маркетинговые исследования о рынках и товарах, внедрять прогрессивные технологии организации продажи товаров, решать проблемы сбыта продукции отечественного производства, повышать качество обслуживания. В результате доля оптовой торговли в ВВП Республике Беларусь составляет всего 0,8 %, в то время как в Рос-