

### ЛИТЕРАТУРА:

1. Адаменкова С. И.; Евменчик О. С. Налоги и их применение в финансово-экономических расчетах, ценообразовании. – Мн.: Элайда, 2005.
2. Кожанов В. Я. Налоговое планирование. Рекомендации бухгалтеру. Учебно-методическое пособие. — М.: 1-я Федеративная Книготорговая Компания, 1998.
3. Медведев А. Н. Как планировать налоговые платежи: Практическое руководство для предпринимателей. — М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Финансы предприятий: учеб. пособие / под общ. ред. Н. Е. Заяц, Т.И. Василевской. — Мн.: Выш. шк., 2005.
5. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. — М.: ИНФРА-М, 1999.

УДК 693.22.004.18

Коршун Е.Н.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кулакова Л.О.

### ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ К ИМПОРТИРУЕМЫМ ТОВАРАМ НА ПРИМЕРЕ ВЭД ПРЕДПРИЯТИЙ ПИНСКОГО РЕГИОНА

Целью настоящей работы является анализ влияния тарифного регулирования на эффективное ведение предприятием внешнеторговой деятельности.

Объектом исследования факторов, влияющих на применение инструментов тарифного регулирования к импортируемым товарам, рассматриваем ВЭД предприятия: ЗАО «Пинскдрев», ОАО ППТО «Полесье» ЧУ ПТП «Медтехника», работающие в Пинском регионе за 2002-2005 годы (см.табл. 1)

Таблица 1 Объем импорта, приходящийся на долю предприятий в 2002-2005 г.г., и связанные с ним таможенные платежи

Наименование предприятия	Объем импорта, тыс. руб.	Уплачено таможенных платежей			
		Сбор за таможенное оформление, тыс. руб.	Таможенная пошлина, тыс. руб.	НДС, тыс. руб.	Всего
1	2	3	4	5	6
2002 год					
ЗАО «Пинскдрев»	41160055,42	6530,94	266908,71	556611,32	830048,57
ОАО ППТО «Полесье»	6490834,30	2171,57	73864,32	196022,51	272058,40
ЧУ ПТП «Медтехника»	3266092,50	1258,75	50769,65	178237,93	230264,70
2003 год					
ЗАО «Пинскдрев»	40474580,46	15241,20	420977,89	925069,04	1361288,13
ОАО ППТО «Полесье»	7975198,46	2998,81	50024,72	177869,59	231790,12
ЧУ ПТП «Медтехника»	10332039,41	3887,27	198477,00	558416,64	760780,91
2004 год					
ЗАО «Пинскдрев»	42764952,35	16885,74	269906,96	725609,8	1012402,10
ОАО ППТО «Полесье»	12082246,13	4543,22	47935,64	188674,96	241153,82
ЧУ ПТП «Медтехника»	22776941,93	8565,97	452434,91	1225975,99	1686979,87
2005 год					
ЗАО «Пинскдрев»	59898014,37	23017,04	566342,36	1324513,21	1902872,71
ОАО ППТО «Полесье»	8071778,81	3038,51	54132,21	266142,36	323313,08
ЧУ ПТП «Медтехника»	29604979,85	11199,73	596850,73	1603246,99	2211297,45

Проанализировав данные можно сделать выводы, что эффективность тарифификации импорта зависит от: таможенного режима, классификации ввозимого товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) и страны происхождения товара.

Рассмотрим фактор, влияющий на применение таможенного тарифа – **классификация ввозимого товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)**

В коммерческой практике зачастую в адрес предприятий, в том числе и Пинского региона, ввозятся товары, поиск которых в Номенклатуре затрудняется в силу их новизны, редкого использования в торговом обороте сложного химического состава и др. что иногда приводит предприятия к принятию неверных решений об отнесении ввезенного товара к определенной подсубпозиции согласно ТН ВЭД. Подобные ошибки влекут за собой либо неправомерное применение Таможенного тарифа либо необоснованное использование льгот предоставляемых государством в отношении отдельных категорий товаров классифицируемых в определенных товарных позициях ТН ВЭД (медицинское оборудование, лекарственные средства, технологическое оборудование и др.). Такие нарушения со стороны предприятий по результатам проведения таможенного контроля, проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятий оборачиваются субъекту хозяйствования выплатой государству штрафных санкций, пеней, неуплаченных таможенных платежей.

Следующим фактором, влияющим на осуществление тарифных мер регулирования ввоза, является **страна происхождения товара**

Основным документом удостоверяющим происхождение товара, является сертификат о происхождении товара (origin, формы СТ-1, формы «А» и др.) Страна происхождения товара оказывает непосредственное влияние на применение ставок ввозных таможенных пошлин.

Применительно к рассматриваемым предприятиям Пинского региона, на товары, ввозимые ими как из стран дальнего зарубежья, так и стран - участников СНГ, распространяются следующие основные нормы Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 28.06.2002 г. № 865 «Об утверждении ввозных ставок таможенных пошлин». Учитывая то, что в течение рассматриваемого в работе периода времени действовали приведенные выше нормы законодательных актов, приведем общие суммы таможенной пошлины от которых освобождаются предприятия при ввозе товаров, происходящих из стран СНГ, а также рассчитаем их долю в общей сумме уплаченной за определенный период таможенной пошлины (см. табл 2). Для анализа применим данные за 2002-2004 годы.

Таблица 2 Результаты действия режима свободной торговли. Данные по предприятиям за 2002-2004 годы

Наименование предприятия	Преференции по уплате таможенной пошлины в отношении товаров, ввезенных и происходящих из стран СНГ, тыс. руб.	Уплачено таможенной пошлины, тыс. руб.	Всего начислено таможенной пошлины, тыс. руб. кол. «2» + «3»	Доля преференций в сумме начисленной таможенной пошлины, %
1	2	3	4	5
ЗАО «Пинскдрев»	54950,38	420977,89	475928,27	11,55
ОАО ППТО «Полесье»	23010,08	50921,72	73931,80	31,12
ЧУ ПТП «Медтехника»	61697,21	198477,00	260174,21	23,71
2003 год				
ЗАО «Пинскдрев»	31104,68	269906,56	301011,21	10,33
ОАО ППТО «Полесье»	4082,48	47935,64	52018,12	7,85
ЧУ ПТП «Медтехника»	60151,45	452434,91	512586,36	11,73
2004 год				
ЗАО «Пинскдрев»	107111,96	555342,36	662454,31	16,17
ОАО ППТО «Полесье»	92,79	54132,21	54225,00	0,17
ЧУ ПТП «Медтехника»	71079,48	596850,73	667930,21	10,64

Данные из колонки «5» таблицы показывают, на сколько процентов за год уменьшилась сумма таможенной пошлины (без учета сборов и НДС) в результате применения государственного режима свободной торговли. При этом следует учитывать, что предоставление преференций обусловлено рядом требований законодательства (наличие сертификата формы СТ-1, правильность его заполнения, выполнения правила прямой отгрузки и др.).

Ввоз товаров из стран, в отношении которых применяется режим свободной торговли, со всей очевидностью выгоден предприятиям Пинского региона. Однако не все рассматриваемые предприятия заинтересованы в увеличении объема импорта из стран СНГ. Причинами этому могут быть влияние элементов товарной и ценовой политики субъекта хозяйствования, недостаточно высокий уровень маркетинговой работы, либо ввоз товаров, происходящих из стран СНГ, только в силу производственной необходимости.

К наиболее важным факторам эффективности тарификации импорта можно отнести таможенный режим

**Таможенный режим** – совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь, для таможенных целей.

Проведя анализ влияния данного фактора на применение тарифных мер к товарам, которые импортируются ЗАО «Пинскдрев», ОАО ППТО «Полесье» и ЧУ ПТП «Медтехника», можно отметить, что основными таможенными режимами, заявленными вышеуказанными предприятиями, являются таможенные режимы «выпуск для свободного обращения» и «переработка под таможенным контролем».

**Выпуск товаров для свободного обращения** – таможенный режим, при котором товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь, остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Данный режим предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и сборов и соблюдение мер экономической политики.

**Переработка товаров под таможенным контролем** – таможенный режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке на таможенной территории Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики для переработки под таможенным контролем с последующим выпуском для свободного обращения или помещения продуктов переработки под другой таможенный режим.

Таможенный режим переработки товаров под таможенным контролем позволяет увеличить конкурентоспособность отечественных производств и значительно сокращает необходимое количество оборотных средств предприятия за счет отсутствия обязательного условия уплаты пошлин и налогов.

С помощью электронной базы данных Пинской таможни, можно показать, какие средства экономятся при заявлении предприятиями-переработчиками таможенного режима «переработка под таможенным контролем». Это видно из таблицы 3.

Таблица 3 Суммы таможенных платежей, от которых освобождается предприятие при заявлении режима переработки под таможенным контролем

Годы	Начисленные таможенные платежи (со знаком «минус»)	
	ЗАО «Пинскдрев»	ОАО ППТО «Полесье»
1	2	3
2002	465846,51	164176,20
2003	1233716,29	324438,02
2004	2016496,47	587332,95
2005	2823113,32	213217,84

Это позволяет считать таможенную стоимость важнейшим фактором, влияющим на применение таможенного тарифа. Поэтому данной категории следует уделить особое внимание

Основным законодательным актом, устанавливающим порядок определения таможенной стоимости, сферу ее применения, является Закон Республики Беларусь «О таможенном тарифе» (далее – Закон). Пятая статья Закона отмечает, что таможенная стоимость товара используется для целей обложения товара пошлиной, внешнеэкономической и таможенной статистики, а также применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товара включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним, в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами.

Закон обязывает предприятие (декларанта) при определении таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами включить в нее следующие компоненты

а) расходы по доставке товара до авиапорта, порта или иного места ввоза товара на таможенную территорию Республики Беларусь;

б) расходы, понесенные покупателем: комиссионные и брокерские вознаграждения стоимость контейнеров и (или) другой многооборотной тары стоимость упаковки;

в) соответствующая часть стоимости следующих товаров и услуг, которые прямо или косвенно были предоставлены покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей на вывоз оцениваемых товаров

г) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров;

д) соответствующая часть прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории Республики Беларусь.

Анализ внешнеэкономических сделок, заключаемых рассматриваемыми предприятиями, показал, что, как правило, контракты заключаются на условиях EXW FCA, DAF CIP, CPT, DDU согласно «Инкотермс 2000».

При декларировании товара, ввезенного в республику на условиях EXW, FCA, когда транспортные расходы по доставке товара относятся на счет покупателя, таможенная стоимость товара во всех будет определена следующим образом:

$ТС = \text{фактурная стоимость} + \text{расходы по доставке товара}$

При этом вычет из ТС расходов, понесенных на территории Республики Беларусь будет зависеть от того, выделены ли они в калькуляции расходов по доставке товара составляемой предприятием, либо в договоре перевозки и счете за транспортировку выставленном перевозчиком

Необходимо выяснить:

В какой степени расходы по доставке товара влияют на размер таможенных платежей?

Какую долю они составляют в общей таможенной стоимости?

Имеется ли необходимость регулирования условий поставок при заключении внешнеэкономических сделок?

- Каким образом можно повлиять на величину расходов по доставке товара, подлежащих включению в таможенную стоимость?

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, проведем анализ по результатам таможенного оформления товаров в 2003-2004 годах, используя электронную базу данных таможни и заполнив следующую таблицу (для анализа используются только таможенные режимы, предусматривающие уплату таможенных платежей)

Таблица 4 Влияние расходов по доставке товара на таможенную стоимость

Наименование предприятия	Таможенная стоимость на условиях DDU, CIF, CPT или DAF, тыс. руб.	Таможенная стоимость на условиях EXW или FCA, тыс. руб.	Фактурная стоимость на условиях EXW или FCA, тыс. руб.	Расходы по доставке товара на условиях EXW или FCA, («3» - «4»), тыс. руб.	Доля расходов по доставке в таможенную стоимость на условиях EXW, FCA, %
1	2	3	4	5	6
ЗАО «Пинскдрев»	381119,24	13677680,22	12042264,62	1635415,6	11,96
ОАО ПЛТО «Полесье»	3078939,45	622946,25	595640,37	27305,88	4,38
ЧУ ПТП «Медтехника»	1850446,43	4337425,68	3572495,49	764930,19	17,64
2004 год					
ЗАО «Пинскдрев»	12094516,83	12371689,04	11940747,23	430941,81	3,48
ОАО ПЛТО «Полесье»	5099035,24	-	-	-	-
ЧУ ПТП «Медтехника»	22252747,01	7613178,69	7473427	139751,67	1,84

Данные из колонок «2» и «3» таблицы 4 свидетельствуют о том, что все рассматриваемые предприятия заключали внешнеторговые сделки на условиях, которые относят расходы по доставке товара на счет продавца, т.е. включены в стоимость товара. Таким образом, данные из колонки «2» в полном объеме являются основой для начисления таможенных платежей с учетом приведенных ранее исключений.

Поскольку расходы по доставке товаров, имеющие место при заключении контрактов на условиях EXW и FCA, при определении таможенной стоимости товара являются дополнительным начислением к цене сделки, такую величину расходов, в части подлежащей включению в таможенную стоимость, можно в большей или меньшей степени регулировать. Главным образом, добиться уменьшения облагаемой таможенными платежами базы, предприятие может, прежде всего, составляя договор перевозки, калькуляции транспортных расходов с учетом требований таможенного законодательства отдельно указывая стоимость доставки по территории Республики Беларусь. Однако, практика показывает, что в большинстве случаев рассматриваемые предприятия на протяжении анализируемого периода, заключая договор перевозки и составляя калькуляции транспортных расходов по различного рода причинам не отражают в этих документах стоимость доставки по республике.

Если вернуться к таблице 4, то видно, что в 2003 году доля расходов по доставке товаров в общей таможенной стоимости по сравнению с иными периодами у ЗАО «Пинскдрев» и ЧУ ПТП «Медтехника» достаточно велика.

Анализ поставок ЗАО «Пинскдрев» в 2003 году показал, что отгрузка импортируемых товаров осуществлялась в основном из Германии и Польши. Расстояние от границы Республики Беларусь до Пинска составит около 1/5 среднего расстояния от мест погрузки до Пинска. Поскольку стоимость перевозки зависит от расстояния, то нетрудно заметить, что транспортные расходы по территории республики в среднем 1/5 общей стоимости транспортировки (см. колонку 5 таблицы 4):

$$1635415,6 \cdot 5 = 327088,12 \text{ (тыс. руб.)};$$

$$327088,12 \times 12,5\% = 40885,39 \text{ (тыс. руб.)};$$

$$40885,39 / 269906,56 \times 100\% \approx 15\%$$

Отсюда можно сделать вывод о том, что при поставках товаров из Германии и Польши в 2003 году в части стоимости транспортировки, являющейся облагаемой таможенными платежами базой, ЗАО «Пинскдрев» имело возможность уменьшить сумму уплаченной в 2003 году таможенной пошлины в среднем на 15%. При этом следует учесть, что определенную долю объема ввоза составляют товары, происходящие из стран СНГ, которые не облагаются таможенной пошлиной.

УДК 338.242.2

Федотова Наталья

Научный руководитель. Прилуцкая Н. А.

## СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Стратегическое управление предприятием с помощью сбалансированной системы показателей – это молодая и еще недостаточно изученная сфера менеджмента. Основные разработки и исследования по данной тематике принадлежат создателям концепции – американцам Дэвиду Нортоу и Роберту Каплану, которые выпустили ряд книг посвященных сбалансированной системе показателей и ставших мировыми бестселлерами в области деловой литературы. Несколько публикаций принадлежит шведу Нильсу Олве и его соавторам Карлу Петри, Жану и Софи Рои.

В отечественной науке нет глубоких и законченных работ, однако встречается много публикаций как белорусских, так и российских, и украинских авторов, которые не только раскрывают сущность и проблематику системы, но и делятся собственным опытом и некоторыми наработками в области разработки и внедрения сбалансированной системы показателей. Ввиду отсутствия серьезной научной базы и исходя из желания многих руководителей отечественных предприятий разобраться в проблематике концепции и возможности ее применения, спрос на публикации, печатающиеся в деловых журналах, очень высок, а значит, не оставляет сомнений и актуальность данной тематики. Таким образом, целью, поставленной перед автором, является глубокое изучение методологии сбалансированной системы показателей и возможностей ее применения в белорусских организациях различных секторов экономики.

Необходимость стратегического управления, его преимущества по сравнению с бюджетированием и планированием белорусские предприятия уже смогли оценить на собственном опыте. Все больше крупных и мелких фирм задумываются над тем, что в жестких условиях хозяйствования мало решать только оперативные задачи по оптимизации затрат, налоговых отчислений и увеличению прибыли, необходимо смотреть вперед с долгосрочной перспективой, планировать свою деятельность на много шагов вперед.

Основа планирования, ориентированного на будущее, – мечта, видение будущего состояния предприятия таким, каким его хочет видеть собственник, руководитель или другими словами, стратегия предприятия. Безусловно предсказать будущее невозможно, но предпринять ряд шагов для того, чтобы мечта стала реальностью и не разбилась о проблемы и непредсказуемые повороты изменчивой бизнес-среды, – необходимо.

Для того, чтобы реализовать любую стратегию развития, надо, прежде всего, разбить ее на стратегические цели, каждая из которых должна охватить самые разнообразные аспекты деятельности предприятия. И если в 70-х годах двадцатого столетия в качестве таких аспектов рассматривались различные вопросы, связанные с финансовым положением и балансовой стоимостью предприятия, то уже к началу 90-х назрели проблемы и сферы деятельности, не охватываемые стандартами финансовой и статистической отчетности. Как оценить в стоимостном выражении интеллектуальный капитал, репутацию фирмы, известность бренда, лояльность и удовлетворенность клиентов, конкурентные преимущества, активность внедрения инноваций, отлаженность бизнес-процессов, квалификацию и мотивированность сотрудников?

Измерить эффективность этих нематериальных факторов внутренней среды предприятия средствами бухгалтерского или финансового учета, отразить их в стандартах финансовой отчетности или в системе двойной записи «дебет кредит» нельзя. А тем вре-