

он работает на рынках, на которых в условиях географической диверсификации экспорта будут поставляться белорусские товары. Это преимущественно страны с высоким уровнем риска.

В связи с этим возрастает доля выплат по страхованию экспортных рисков в совокупном объеме страховых выплат Белэксимгаранта. В 2009 г. данный показатель достиг наивысшего уровня – 70,15 % (в 2008 г. и 2010 г. 6,01 % и 41,19 % соответственно). Для решения этой проблемы необходимо налаживать партнерские отношения с зарубежными компаниями для проверки платёжеспособности и, как следствие, снижения кредитных рисков.

Для дальнейшего развития системы страхования экспортных рисков также необходимо:

- внедрять новые виды экспортного страхования исходя из мирового опыта (компания Euler Hermes представляет около 40 видов экспортного страхования, Белэксимгарант – только 8);
- предоставлять продукты страхования по индивидуальным запросам;
- расширять филиальную сеть;
- расширять перечень предприятий-экспортёров, которые используют механизм страхования экспортных рисков;
- создать в Республике Беларусь ещё одну страховую компанию, занимающуюся страхованием экспортных рисков с целью диверсификации рисков и формирования сбалансированного страхового портфеля.

Таким образом, развитие страхования экспортных рисков позволит обеспечить эффективное функционирование системы страхования внешнеторговых операций, а также стимулирование роста объёмов экспорта.

И. Г. Кисельков

Научный руководитель - кандидат экономических наук И. Н. Рабыко
БГЭУ (Минск)

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Международная лизинговая деятельность – деятельность, связанная с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования, являющемуся резидентом другого государства, на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа.

Выгодность применения сделок международного лизинга -- в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране.

Сделки международного лизинга также являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны

лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, для лизингополучателя позволяет привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в какую-либо страну.

В Республике Беларусь разработана Стратегия развития системы продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей (автомобильной, сельскохозяйственной, специальной техники, продукции станкостроения и другой) на условиях лизинга. Стратегия предполагает пять основных направлений, суть которых состоит в следующем:

1. Поставка лизингодателю продукции, предназначенной для передачи в лизинг за пределы таможенной территории Республики Беларусь, может осуществляться с применением заводами-изготовителями нулевой ставки налога на добавленную стоимость. Соответственно, лизингодателем этот предмет лизинга также должен передаваться с нулевой ставкой НДС.

2. Привлечение зарубежных лизинговых компаний с соответствующим использованием иностранных финансовых ресурсов для приобретения продукции отечественного машиностроения.

3. Предоставление кредитов и бюджетных займов на приобретение продукции для экспортного лизинга белорусскими банками под гарантии банков или правительств тех государств, в которых работают лизингополучатели.

4. Использование межгосударственных лизинговых институтов, создаваемых в странах-членах Евразийского экономического сообщества и СНГ с применением подходов, разрабатываемых на основе международного права и национального законодательства государств-членов указанных сообществ.

Несомненным преимуществом международного лизинга для страны-арендатора является тот факт, что сумма лизинговых сделок не учитывается в подсчете национальной задолженности, т. е. появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные Международным валютным фондом по отдельным странам.

Беларусь внедрила в действие механизм международного лизинга первой среди государств СНГ. Стабильный рост лизингового портфеля говорит об устойчивом развитии отрасли. Особо хочется отметить, что с выходом Указа Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» в 2010 г. в 18,6 раз увеличился объем договоров международного лизинга.

Кроме того, продвижению белорусской техники на зарубежных рынках помогает широкая рекламная кампания, проводимая ОАО «Промагролизинг».

Важнейшими моментами, наряду с развитием целостного механизма международного лизинга, являются качество продукции и налаживание системы сервисного обслуживания белорусской техники, открытие сервисных центров и складов запасных частей.

М. В. Корецкая, О. В. Пархомик

Научный руководитель — кандидат экономических наук Т. А. Вerezубова
БГЭУ (Минск)

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Специальные режимы налогообложения для малого бизнеса действуют во многих странах. Примером такого режима в Республике Беларусь является упрощенная система налогообложения (УСН), сущность которой состоит в том, что обязанность по уплате основных налогов заменяется уплатой единого налога.

УСН позволяет снизить издержки малого бизнеса на уплату налогов и тем самым улучшает экономическую среду и создает стимулы для его развития.

Начало развития упрощенного налогообложения в нашей стране было положено в 1997 г. принятием Закона «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства». В настоящее время УСН в нашей стране регулируется главой 34 Налогового кодекса.

Эффективность применения УСН была рассмотрена на примере частного предприятия «ГАЛАКТ», которое занимается предоставлением услуг по переводу и бухгалтерскому обслуживанию предприятий, а также деятельностью в строительной сфере и применяет УСН без уплаты НДС.

Были сделаны следующие выводы: применение УСН без уплаты НДС эффективно на малых предприятиях в связи с простотой расчета налога и возможностью ведения учета в Книге доходов и расходов, что позволяет сократить расходы на оплату труда работников бухгалтерии предприятия. УСН без уплаты НДС особенно оптимальна в сфере оказания услуг, так как величина предъявленного поставщиками НДС здесь невелика.

В ходе анализа применения УСН были выведены следующие формулы налоговой нагрузки:

1) при общей системе налогообложения:

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\text{НДС к уплате} + \text{Налог на прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100 \%;$$

2) при УСН без уплаты НДС:

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{\text{Налог при УСН}}{\text{Выручка}} \times 100 \%;$$

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
56 □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.