

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**

Основная система показателей, характеризующая деятельность таможни, в части взимания таможенных платежей состоит: из сумм начисленных и фактически уплаченных таможенных платежей, сумм предоставленных льгот и тарифных преференций по их уплате, сумм предоставленных отсрочек (рассрочек) и налогового кредита, сумм таможенной задолженности и непогашенной таможенной задолженности, сумм фактически поступивших в бюджет таможенных платежей.

Данные по всем приведенным показателям необходимо рассматривать в разрезе видов таможенных платежей: сборов за таможенное оформление, ввозной таможенной пошлины, вывозной таможенной пошлины, налога на добавленную стоимость, налога на доходы от реализации товаров на выставках-продажах, финансовых санкций, прочих таможенных платежей.

Одним из основных факторов, обуславливающих величину начисленных к уплате таможенных платежей, является таможенная задолженность. Она не погашается в полном объеме по ряду причин: позднее выявление и (или) отсутствие должника; сложность поиска дебиторов должника; отсутствие у должника и его дебиторов денежных средств и иных активов, на которые возможно обратить взыскание, и т.д.

Таким образом, деятельность таможенных органов в вопросах взыскания таможенной задолженности должна быть направлена на предупреждение фактов ее возникновения и максимально быстрое выявление.

Первым направлением управленческого анализа таможенной задолженности следует считать анализ случаев возникновения таможенной задолженности. Анализ таких показателей, как взаимосвязь с произошедшими изменениями законодательства, срок выявления факта возникновения задолженности (в процессе таможенного оформления или после него), особенности таможенного оформления (предоставление отсрочки или льгот по уплате таможенных платежей и т.д.), позволит оптимизировать технологию и отдельные операции таможенного контроля с учетом потенциальной вероятности возникновения таможенной задолженности.

Вторым направлением анализа таможенной задолженности является анализ сроков взыскания таможенной задолженности. На данном направлении необходимо анализировать следующие показатели: время, затраченное на взыскание, использованный способ взыскания (добровольное погашение должником задолженности, выставление инкассового распоряжения, взыскание с дебиторов должника, наложения ареста на имущество должника и т.д.), невозможность взыскания задолженности в связи с обжалованием должником действий таможни в суде. Процедура взыскания таможенной задолженности отличается зна-

чительной сложностью и необходимостью соблюдения большого числа формальностей. Данные такого анализа должны быть направлены на оптимизацию и упрощение наиболее эффективных процедур взыскания, возможного устранения сложных и неэффективных.

Третье направление управленческого анализа таможенной задолженности состоит в анализе причин непогашенной задолженности спустя определенный период времени, в течение которого взыскивается основная часть задолженности, в разрезе определенных на первом и втором этапах показателей.

Предлагаемая методика управленческого анализа таможенных платежей возможна на основании внутренней отчетности, которая формируется автоматически на основании итоговых данных управленческого учета по видам таможенных платежей.

**Ю.В. Чайковская, канд. экон. наук**

**БГЭУ (Минск)**

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ**

Республика Беларусь представляет собой малую открытую экономику. Основной формой мирохозяйственных связей является внешняя торговля, именно на нее приходится около 90 % внешнеэкономического оборота страны.

В последние годы прослеживается тенденция существенного роста белорусского внешнеторгового оборота, объем которого традиционно превышает ВВП республики, и к концу первого полугодия 2004 г. составил почти 130 % ВВП. Основным торговым партнером Беларуси является Россия, в то время как наиболее популярной валютой расчетов остается доллар США — на российский рубль приходится только 35 % безналичных расчетов РФ и Республики Беларусь. Вместе с тем необходимо отметить постепенное увеличение торговых отношений со странами дальнего зарубежья (до 50 % в 2003 г.). Отмеченные структурные сдвиги заслуживают положительной оценки, так как постепенная страновая диверсификация внешней торговли уменьшает зависимость республики от негативных изменений на рынках России и СНГ.

Суммарный экспорт на 01.07.2004 г. составил 6,16 млрд дол., а экспортная квота превышает 50 %, что свидетельствует о функциональной открытости экономики и выводит Беларусь на четвертое место среди развивающихся стран Европы по этому показателю.

Лидерами белорусского экспорта является товарная группа минеральных продуктов — более четверти экспорта приходится на продукты нефтепереработки, что приносит в консолидированный бюджет страны около 8 % доходов. Следующую позицию занимают транспортные средства — 12 % объема экспорта; машины и оборудование нахо-