

3. Никонова, О.Е. Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: системный подход. // <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23068>.

4. Абрамчук, С. Н. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития. Научное издание / С. Н. Абрамчук. — Брест: Изд-во С. Лаврова, 2009. — 88 с.

5. Кластерная политика должна стать инструментом повышения конкурентоспособности — Голухов | Экономические новости. [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Klasternajapolitika-dolzha-stat-instrumentom-povysheniya-konkurentosposobnosti](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Klasternajapolitika-dolzha-stat-instrumentom-povysheniya-konkurentosposobnosti) — Дата доступа: 09.12.2016.

*Губин Ян Николаевич*

*Минский инновационный университет*

### **Проблемы налогообложения при реализации поставок продукции Белорусскими предприятиями в Российскую Федерацию**

Многие Белорусские предприятия-производители товаров и предприятия занимающиеся оптовой торговлей товаров сталкивались с такими ситуациями, когда после поставок продукции или услуг на территорию Российской Федерации вынуждены были платить НДС по действующим ставкам в местный бюджет, так как не смогли документально подтвердить уплату НДС своим Российским контрагентом. Такая проблема, а точнее действующий механизм подтверждения уплаты НДС (либо применение ими нулевой ставки) Российскими контрагентами для налоговых органов Республики Беларусь, актуальны для многих Белорусских предприятий, так как они понижают экономическую эффективность функционирования предприятий (организаций).

Более наглядно рассматривается ситуация на примере.

Белорусское предприятие, которое является производителем товаров или оптовый продавец заключает с другой стороной (резидентом РФ) договор поставки на определенный товар либо услуги и применяет нулевую ставку НДС (на экспорт в страну- член ЕАЭС). Покупатель (резидент РФ) оплачивает товар либо услугу, согласно условиям договора, и Продавец составляет товар либо оказывает услугу.

При действующей системе налогообложения Республики Беларусь, для подтверждения применения нулевой ставки НДС при сделках с контрагентами из Российской Федерации (ЕАЭС) необходимо предоставить в Налоговый орган следующий документ:

- договор (контракт) на основании которого товары реализуются контрагенту из Российской Федерации (плательщику государства ЕАЭС);
- транспортные (товаросопроводительные документы) подтверждающие вывоз товаров из Республики Беларусь в Российскую Федерацию (государство ЕАЭС);
- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, которое составляется импортером уже по месту налогового учета и должно содержать отметку налогового органа этого государства об уплате НДС (либо подтверждении нулевой ставки, либо ином исполнении налогового обязательства).

Как правило, обмен подписанными оригинальными документами происходит с использованием почтовых служб государств. Подписанные оригинальные договор и товаросопроводительные документы высылают контрагенты из Российской Федерации достаточно быстро, а вот заявление о ввозе и подтверждение уплаты косвенных налогов далеко не всегда быстро и во многих случаях вообще не удается получить эти документы. Именно это и способствует развитию проблемной ситуации для экспортера при таких сделках.

Для сбора документов, подтверждающих применение нулевой ставки НДС, экспортеру предоставлено 180 календарных дней от даты отгрузки товаров либо оказания услуг. В течение этого периода необходимо получить подтверждающие документы и отразить сделки в налоговой отчетности согласно установленных сроков.

При неполучении документов от контрагента в течение установленного срока, Продавец обязан применить к экспортируемому товару или услуге действующую ставку НДС, отразить ее в налоговой отчетности установленного периода и уплатить ее в бюджет согласно установленных сроков. На практике это одна из самых распространенных проблем при подобных сделках. Даже при отправке специалистов в командировки за получением подтверждающих документов на бумажном носителе, вероятность их получения достаточно низкая и не всегда оправдана экономически.

Как показывает практика, практически для всех эта ставка порядка 20% от суммы сделки. У многих именно прибыль заложена на таком уровне, соответственно есть риск получить по факту убыточную сделку. У многих производителей и оптовых продавцов и их служб сбыта встает вполне логичный вопрос о включении в стоимость поставляемого товара или услуг стоимость такого «косвенного риска», который придется уплатить только из-за того, что предприятие не может получить подтверждающие документы на бумажном носителе в установленные сроки.

А этот вопрос уже затрагивает ценообразование продавца. Получается ситуация, в которой остается рассчитывать только на добросовестность и ответственность покупателей. Каждый продавец сам решает включать ли эту сумму «риска» в стоимость своего товара и показывать или не показывать это Покупателю. Это в какой-то степени «страховка» продавца от действий недобросовестных покупателей. Вообще получение этих документов может и не зависеть от добросовестности покупателя. И вообще, для контрагентов не предусмотрен и не оговаривается механизм передачи-получения этих документов и вполне возможна ситуация, что они просто не отправляются контрагенту.

Все эти вопросы приводят к тому, что на практике увеличивается стоимость продукции и соответственно снижается конкурентоспособность предприятий и организаций на таком привлекательном и большом внешнем рынке. Становится очень тяжело конкурировать со множеством «местных» производителей, производственные издержки и издержки на сбыт которых значительно ниже. Многие предприятия просто не рискуют выходить на этот рынок.

Данный механизм сделок и поставок особенно сильно затрагивает и усложняет работу мелких предприятий. При немногочисленности сотрудников предприятий и многочисленности сделок также встает вопрос о использовании рабочего времени сотрудников которые ведут эти сделки. Кроме этого и непосредственно организации сбыта приходится еще и постоянно отслеживать «движение документов» у контрагентов по уже фактически завершенным сделкам и постоянно навязываться и требовать их предоставления. Приходится еще больше средств и сил затрачивать на поиск потенциальных клиентов, проводить минимально-возможную «проверку» по доступным открытым источникам потенциальных покупателей и клиентов, но и это все не может гарантировать, что нужные документы будут предоставлены в срок. Это все, несомненно, отражается на снижении экономической эффективности функционирования предприятий.

Существует «Соглашение об обмене информацией между налоговыми и таможенными органами государств-членов Евразийского экономического сообщества» от 31 октября 2002 года в рамках которого налоговые органы могут обмениваться информацией. По нашему мнению, было бы целесообразно дописать существующие внутренние электронные программы и механизмы обмена информацией налоговых органов так, чтобы не требовалось от контрагентов составления помимо деклараций для своего налогового органа, так и заявления для подтверждения применения нулевой ставки НДС контрагентом, который находится в другой стране? Налоговый инспектор мог бы просто самостоятельно подать запрос по конкретной сделке (по присвоенным номерам ТТН, номеру договора, дат договора, УНП и тд.) и получить подтверждение. И только при его отсутствии уже подключать местного Продавца. Такой механизм существенно бы упрощал работу предприятий, а налоговым органам давал бы дополнительный способ отслеживать деятельность предприятий и уплаты ими всех положенных налогов. Продавцы, из соображений «криска»,

не повышали бы стоимость своей продукции на действующую ставку НДС (как гарантия того, что останется прибыль в случае неполучения подтверждающих документов). Повысилась бы конкурентоспособность и товарооборот между странами.

Вывод напрашивается следующий: совершенно точно необходимо пересмотреть существующий порядок подтверждения применения нулевой ставки продавцами товаров и организациями оказывающими услуги резидентам других стран в рамках ЕАЭС. Необходимо задействовать именно существующий современный комплекс электронных программ для обмена информацией, который вполне позволяет это сделать.

#### **Источники литературы**

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 № 166-3 (Общая часть) (с изменениями и дополнениями) // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2016. - Режим доступа: <http://www.pravo.by>.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 (Особенная часть) (с изменениями и дополнениями) // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2016. - Режим доступа: <http://www.pravo.by>.

*Гулько Полина Александровна, Максимова Валерия Дмитриевна*

*Белорусский государственный экономический университет*

#### **Альтернативные источники энергии**

Без энергии человеческая жизнь невыносима, однако любому человеку приходится сталкиваться с непредвиденными перебоями в подаче электричества или же перепадами напряжения в сети. Такие инциденты не только усложняют комфортное проживание, но и пагубно сказываются на состоянии различных дорогостоящих электроприборов. Выход из столь неприятных ситуаций существует – это **альтернативные источники энергии**, которые позволят забыть о многочисленных проблемах с перебоями в снабжении энергией и оградят от дополнительных неприятностей.

Основные виды альтернативных источников энергии:

- солнечные батареи;
- ветроустановки;
- гибридные электростанции.

Энергия солнца неиссякаема благодаря термоядерным реакциям, происходящим внутри него. Ее можно использовать бесконечно, видоизменяя и преобразовывая в другие виды энергии. Человечество смогло бы полностью утолить всю потребность в энергии, если бы научилось использовать только 0,5 % запасов солнечной энергии.

В 19 веке исследователь из Франции продемонстрировал изобретение, способное генерировать механическую энергию из энергии солнца. Это устройство фокусировало на паровом котле лучи, запускавшем в работу печатную машину. Несколько сотен оттисков способна была напечатать такая машина за короткий промежуток времени. К самым главным положительным факторам данного ресурса можно отнести возобновляемость, неисчерпаемость, отсутствие нанесения вреда экологической обстановке и экономичность при использовании. Солнечные батареи являются долговечными, а значит срок их использования достаточно длительный. Отрицательными факторами этого ресурса является нестабильность. Использование данного ресурса уместно в районах с присутствием постоянного наличия большого потока солнечной энергии. Компоненты кремния могут наносить незначительный вред, но в сравнении с тем, какой вред наносит природное топливо при горении, вред минимален.

Современные солнечные батареи представлены кремниевыми пластинами. Эти пластины являются полупроводниковым слоем, попадая на который, свет отдает мощный