

пы организации товарного кредитования и методы, с помощью которых эти принципы реализуются. Затем он управляет непосредственно выдачей товарного кредита и возникающей при этом дебиторской задолженностью. И, наконец, в его задачу входит востребование этой задолженности.

Предоставление товарного кредита целесообразно лишь тогда, когда нет сомнений в платежеспособности потребителя. Иначе есть риск возникновения большой суммы безнадежных долгов. Значит, первейшая задача состоит в выяснении надежности клиента. Для этого принимаются во внимание:

- 1) долговременные и продуктивные взаимоотношения с потребителем, сложившиеся ранее в условиях предоплаты за поставляемую продукцию;
- 2) наличие у потребителя банковской гарантии;
- 3) платежеспособность потребителя, подтвержденная финансовыми документами;
- 4) поручительство другого субъекта хозяйствования, имеющего хорошую кредитную историю при взаимоотношениях с поставщиком и подтвердившего свою платежеспособность.

Решению о выдаче тому или иному потребителю товарного кредита предшествует анализ сложившихся взаимоотношений с ним.

Задачами и приемами анализа являются:

- разделение всех дебиторов на группы и разработка более детальной кредитной политики в отношении каждого из них;
- выделение «группы риска», т.е. дебиторов с постоянными проблемами при оплате отпущенных партий товаров, чтобы усилить действия по возврату возникших долгов;
- создание резерва для использования его в случаях сомнительных долгов;
- расчет взвешенного старения дебиторской задолженности;
- составление прогноза поступления денежных средств;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- оценка эффективности проводимой политики товарного кредитования.

Иногда решающим условием представления товарного кредита могут быть стратегические решения поставщика по увеличению рынка сбыта своей продукции.

Принципиальное решение о представлении товарного кредита ставит вопросы о сумме и сроке его. Постоянные потребители, работавшие с поставщиком продолжительное время на условиях предоплаты, могут рассчитывать на сумму кредита, которая определяется по формуле: $S_k = TO:PP:SK$, где S_k — сумма кредита; TO — общий товароборот; PP — общий период работы в днях; SK — срок кредита в днях. Для других потребителей, которые ранее с поставщиком не работали, но подтвердили документально свою платежеспособность, сумма кредита определяется на основе финансового анализа и зависит от величины оборотных средств, кредиторской задолженности и других показателей. Если анализ представленных финансовых документов потребителя не подтверждает его платежеспособность, товарный кредит может быть выдан под гарантию банка или документально оформленное поручительство, безусловно, платежеспособной фирмы.

<http://edoc.bseu.by>

А.А. Братчикова
Финансовая академия при Правительстве
Российской Федерации (Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ЛЬГОТ ПО УПЛАТЕ НДС ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 1 ЯНВАРЯ 2002 г.¹

В настоящее время от уплаты НДС в соответствии со статьей 150 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) освобождается ввоз на таможенную территорию Российской Федерации 11 наименований товаров. При этом наибольшие проблемы как у таможенных органов, так и у участников ВЭД вызывает таможенное оформление льготированных медицинских товаров, а именно: важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации); технических средств, используемых исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации); линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных) по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации, а также сырья и комплектующих изделий для их производства.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) по теме гранта № 01-02-78001 а/Б «Налоговое регулирование в условиях экономической интеграции (Российская Федерация / Республика Беларусь)».

Возникающие проблемы связаны в первую очередь с необходимостью импортеров обосновывать право на применение льготы путем представления в момент таможенного оформления соответствующих документов, в том числе так называемых регистрационных удостоверений Минздрава России, подтверждающих, что ввозимые медицинские товары прошли государственную регистрацию на территории России в установленном порядке. Однако вся сложность для участников ВЭД заключается в том, что подобные удостоверения выдаются только производителям товаров, находящихся за рубежом, тогда как на российском рынке импортом медицинских товаров занимаются в основном организации-посредники. В свою очередь для таможенных органов главной остается задача повышения эффективности контроля ввозимых медицинских товаров: содействие добросовестным импортерам и пресечение попыток «серого» импорта путем проведения проверок за целевым использованием освобождаемых от налогообложения товаров.

Другая проблема связана с несовершенством законодательной базы, выражающимся в несоответствии норм одних законодательных актов другим, что влечет за собой возникновение так называемых юридических коллизий. Например, анализируя норму подпункта 1 пункта 2 статьи 149 НК РФ, в соответствии с которой установлена льгота по уплате НДС в отношении линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), правомерным можно считать вывод о том, что освобождение от налогообложения предусмотрено только для линз очковых. Таким образом, линзы контактные подлежат обложению НДС в полном объеме.

С другой стороны, в перечень линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных), реализация которых не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 28.03.2001 № 240, включены коды ОКП 94 8870 и 94 8880 — линзы для коррекции зрения (контактные мягкие и жесткие).

Учитывая, что нормы НК РФ обладают большей юридической силой, чем нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, таможенные органы не освобождают от налогообложения ввозимые в Российскую Федерацию линзы контактные, тогда как налоговые органы Российской Федерации при реализации аналогичных товаров на территории страны трактуют норму статьи 149 в пользу налогоплательщиков. В данном случае двусмысленность норм налогового законодательства различными органами исполнительной власти дает безусловные преимущества отечественным производителям и делает неконкурентоспособными их импортные аналоги.

Наряду с налоговыми изъятиями в отношении ряда ввозимых категорий медицинских товаров российским законодательством предусмотрено также применение пониженной ставки НДС. Так, при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации лекарственные средства и изделия медицинского назначения облагаются по ставке НДС в размере 10 %, однако сырье и комплектующие изделия для их производства подлежат налогообложению в полном объеме.

Здесь следует отметить, что первоначально статьей 149 НК РФ предполагалось предоставлять льготу по уплате НДС в отношении важнейших и жизненно необходимых лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Вместе с тем внесенные Федеральным законом от 28.12.2001 № 179-ФЗ изменения в редакцию данной статьи вывели с 1 января текущего года ввоз указанных категорий товаров из списка налоговых изъятий.

Одновременно был в значительной степени ужесточен порядок таможенного оформления этих категорий медицинских товаров. Подобные беспрецедентные меры со стороны таможенных органов связаны с увеличением объема ввозимых в Россию фальсифицированных лекарственных средств. Так, по данным правоохранительных органов Российской Федерации, за период с 1997 г. по сентябрь 2001 г. было зафиксировано более 200 случаев обнаружения поддельных лекарственных средств, доля которых в общем объеме продаж составляет 7 %, или около 20–30 млн дол. США. При этом чуть менее половины таких препаратов производится за рубежом.

В заключение отметим, что произошедшие изменения в налоговом законодательстве Российской Федерации в части ввоза медицинских товаров направлены на обеспечение безопасности здоровья нации.

А.А. Быков
БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА РИСКА БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

Одним из неотъемлемых условий предпринимательской деятельности является риск, поскольку предприниматель, используя свой капитал для совершения экономических транзакций, может его либо увеличить, либо уменьшить, либо вообще потерять. Целью предпринимателя является