

мнения в нейтральности логистического оператора. Это касается прежде всего возможного предпочтения им собственных логистических ресурсов в целях снижения доли своих постоянных издержек, что не всегда может быть оптимальным решением для всей цепи поставок. Во-вторых, сегодня у многих логистических операторов имеется в распоряжении IT-инфраструктура, настроенная на нужды самого оператора и не позволяющая осуществлять управление на межорганизационном уровне. Даже если у существующих систем имеются многочисленные интерфейсы для обмена данными с клиентами и субподрядчиками, они не позволяют осуществлять действительное управление цепью поставок, а лишь отражают происходящие в ней процессы [5].

Но стоит помнить, что при повышении уровня обслуживания от 95 до 97 % экономический эффект повышается на 2 %, а расходы растут на 14 %. С другой стороны, снижение уровня обслуживания ведет к увеличению потерь, вызванных ухудшением качества сервиса.

Рост конкурентоспособности предприятия, вызванный ростом уровня обслуживания, сопровождается, с одной стороны, снижением потерь на рынке, а с другой – повышением расходов на сервис. Задача логистической службы заключается в поиске оптимальной величины уровня обслуживания.

Глобализационные процессы в мировой экономике ведут к необходимости глобального управления логистическими системами. Некоторые эксперты видят будущее логистики в объединении отдельных самоуправляемых сетей, образующих вместе глобальную логистическую систему. Данные тенденции делают необходимым появление глобальных логистических контрагентов способных оптимально настроить и управлять логистическими процессами на межорганизационном уровне цепей поставок, способствуя тем самым минимизации производственных, экономических и экологических нагрузок.

#### Л и т е р а т у р а

1. Barkawi Management Consultants. – Режим доступа: <https://www.barkawi.com/fuer-kunden.html>.
2. Darkow, I.: «Leistungen für das Management der Supply Chain, in: «Supply Chain Steuerung und Services – Logistik-Dienstleister managen globale Netzwerke – Best Practices», Springer-Verlag.
3. Воронин, А. Д. Управление операционной логистической деятельностью : учеб. пособие / А. Д. Воронин, А. В. Королев. – Минск : Выш. шк., 2014.
4. Логистика в вопросах и ответах. – Режим доступа: <http://log-lessons.ru/koncepcia-upravleniya-seruyami-postavok-scm/>.
5. Соломатин, П. 4PL провайдеры: тенденции становления рынка в свете немецкого опыта / П. Соломатин // Логистика и управление цепями поставок. – 2006. – № 6.

## УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**М. И. Гончарова**

*Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный  
технический университет», г. Минск*

Научный руководитель Г. В. Баркун

В настоящее время уровень налоговой нагрузки предприятия является одним из базовых критериев оценки эффективности предпринимательской деятельности в целом. Существует два общих подхода к исчислению налоговой нагрузки: в первом налоговая нагрузка понимается как отношение всех уплаченных предприятием налогов к прибыли, во втором – всех уплаченных налогов к выручке предприятия.

Чаще всего первый подход используется теми предприятиями, ценные бумаги которых котируются на фондовых биржах, и, соответственно, для которых приоритетом являются полученная прибыль, рентабельность и показатель доли налоговой нагрузки в прибыли. Однако этот подход не совсем актуален для организации управления на белорусских предприятиях, поскольку рынок ценных бумаг развит относительно. Вследствие этого в большинстве случаев для расчета налоговой нагрузки применяется второй вариант, отражающий долю выручки, подлежащей обязательной уплате в государственный бюджет с целью возможности ведения легальной и законной предпринимательской деятельности на территории республики. Для предприятий различного профиля, специализации и уровня концентрации уровень налоговой нагрузки отличается и зависит от таких факторов, как вид деятельности, система налогообложения и общая система управления. Учитывая все виды деятельности предприятия (исключением является производство подакцизных товаров), удовлетворительным считается уровень налоговой нагрузки до 10 %, приемлемым – от 10 до 20 % и высоким – более 20 % от выручки предприятия.

При расчете уровня налоговой нагрузки необходимо учитывать все налоги, уплачиваемые предприятием. Общепринятыми налогами являются налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), земельный налог, налог на недвижимость, а также отчисления в Фонд социальной защиты населения. При расчете НДС с целью последующего включении его в налоговую нагрузку следует учитывать только ту долю, которая фактически была уплачена в бюджет. Таким образом, учитывается импортный НДС (НДС, уплачиваемый при ввозе товаров) и НДС, начисляемый к фактическому перечислению в бюджет, при сдаче налоговой декларации за отчетный период (месяц или квартал). В случае возврата НДС из бюджета (например, при экспорте товара) сумма возврата уменьшает размер налоговой нагрузки предприятия, так как государство фактически возвращает деньги плательщику.

Подходный налог, уплачиваемый работником предприятия и уменьшающий размер его заработной платы, запрещается включать в налоговую нагрузку. Подходный налог не влияет на конечный финансовый результат, и, соответственно, на налоговую нагрузку предприятия.

Правильность учета всех доходов и расходов, налогов и обязательных платежей предприятия влияет на объективность расчета уровня налоговой нагрузки. Следовательно, все дополнительные налоги и штрафы, уплаченные предприятием после проверок государственных контролирующих органов, являются дополнительной или обременяющей налоговой нагрузкой предприятия. Для того чтобы избежать таких последствий, свидетельствующих о низком качестве управления, необходимо руководствоваться следующими правилами и положениями при определении налоговой нагрузки:

1. Базовым этапом определения налоговой нагрузки предприятия должна являться объективная и комплексная оценка самого предприятия, в первую очередь, его размера, видов его производственно-хозяйственной деятельности, системы договорных отношений и учета изменения налогового законодательства в Республике Беларусь в целом. Необходимо помнить, что эффективность управления налоговой нагрузкой на предприятии зависит как от целей управления, так и от практических возможностей. Следовательно, первоочередной задачей деятельности руководства должно является достижение высоких показателей рентабельности производства и продаж, как коэффициента окупаемости затрат предприятия, создание эффективной системы управления денежными потоками, позволяющей своевременно исполнять обязательства предприятия перед другими субъектами хозяйствования. Именно последние цели, а не размер налоговой нагрузки, как правило, являются определяющими при оценке эффективности предпринимательской деятельности.

2. Применение упрощенной системы налогообложения не всегда содействует достижению минимально возможного уровня налоговой нагрузки. Например, для экспортно ориентированных предприятий общая система налогообложения с умеренным уровнем рентабельности позволяет достигать меньшего уровня налоговой нагрузки, чем использование 5 % упрощенной налоговой системы без НДС. Таким образом, применение упрощенной системы налогообложения с НДС зачастую оказывается более налогооблагаемой схемой, чем применение общей системы налогообложения, которая не требует дополнительных изменений.

3. Критерием эффективности организации менеджмента на предприятии не является снижение налоговой нагрузки любыми доступными средствами. Такие факторы, как сезонность производства, изменение договорных смен, формирование новых отраслевых и сырьевых участков влияют на уровень налоговой нагрузки в течение всего года. С целью анализа уровня налоговой нагрузки и выявления динамики его изменения на предприятиях, характеризующихся стабильностью налоговых ставок по основным налогам и относительной постоянностью видов производственно-хозяйственной деятельности, обширно используют сопоставление данных на протяжении нескольких лет.

Таким образом, при наличии налоговых нарушений, выявленных контролирующими органами, наблюдается рост суммы начислений с учетом штрафных санкций и пени в государственный бюджет, вследствие чего превышает убыточный эффект от управления налоговой нагрузкой. Такая «налоговая оптимизация» в итоге формирует новый уровень налоговой нагрузки, зачастую превышающий первоначальный.

По итогам работы за первое полугодие 2019 г. налоговая нагрузка на действующие организации Республики Беларусь с учетом сумм возмещений НДС из бюджета составила в среднем 3,9 % к выручке от реализации товаров и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 0,2 п. п.

По таким видам экономической деятельности, как производство изделий из дерева, металлургическое производство, производство машин, оборудования, деятельность воздушного транспорта, возмещения НДС из бюджета превысили общую сумму поступлений, принимаемых в расчет налоговой нагрузки. Всего по итогам работы за первое полугодие 2019 г. организациям республики из бюджета возмещено 4,2 млрд р. НДС, темп роста в сопоставимых ценах по сравнению с первым полугодием 2018 г. составил 93,8 %.

Общее снижение уровня налоговой нагрузки за первое полугодие 2019 г. вызвано следующими факторами:

- сокращением удельного веса НДС в выручке от реализации на 0,1 п. п. за счет отрицательной динамики поступлений НДС при ввозе товаров из государств-членов ЕАЭС по причине снижения объема импорта нефти и нефтепродуктов;
- снижением удельного веса земельного налога в выручке от реализации на 0,1 п. п. в связи с отрицательной динамикой поступлений (темп роста – 64,6 %);
- внедрением законодательных изменений в виде снижения налоговой базы земельного налога (кадастровой стоимости) в отношении земель общественно-деловой зоны, ставок, а также отмены повышающих коэффициентов к ставкам.

Структура налоговой нагрузки к выручке в 2019 г. в большей степени формировалась за счет НДС (1,5 %), налога на прибыль (0,9 %) и акциз (0,7 %). В разрезе видов экономической деятельности налоговая нагрузка на организации сложилась в диапазоне от 0,2 % к выручке в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства и до 9,2 % в сфере профессиональной, научной и технической деятельности.

Таким образом, управление налоговой нагрузкой на предприятии должно происходить комплексно, т. е. в четкой взаимосвязи с системой управления денежными потоками.

ми, договорными отношениями, системой бухгалтерского учета, экономическими и налоговыми особенностями видов деятельности предприятия. Это позволит сформировать высокие экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия (выручка, рентабельность, размеры кредиторской и дебиторской задолженностей), эффективную систему управления и оптимальный уровень налоговой нагрузки. Процесс управления налоговой нагрузкой является долгосрочным и ежедневным, требующим формирования четкой системы критериев, учитывающих особенности деятельности конкретного предприятия. Следовательно, система управления налоговой нагрузкой – это не обособленный вид деятельности, а один из элементов, направленных на повышение экономической эффективности работы предприятия в целом, а управление налоговой нагрузкой предприятия – это самый сложный процесс, основанный на знании налогового законодательства, бухгалтерского учета, хозяйственного права, экономической теории, государственного контроля и правоприменительной практики в Республике Беларусь.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О. В. Мельников

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель О. Г. Винник

Развитие и становление малого бизнеса является одной из главных составляющих экономической политики в условиях перехода экономики от административно-командной к рыночной. На депрессивных территориях располагается огромное количество субъектов малого бизнеса (рис. 1).

Актуальность данной темы определена значительной ролью малого бизнеса в современной социально ориентированной рыночной экономике.

Цель работы – лаконичное описание основных проблем по данной теме и предложение возможных вариантов решений для каждой из этих проблем.

Методы исследования: метод интернет-анализа экономических показателей Республики Беларусь, а также мнения предпринимателей о проблемах малого бизнеса в Республике Беларусь.



Источник. Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by>.

Рис. 1