

2.2. Приведенные показатели использования респондентами инструментов электронной торговли и Интернет подтверждают недостаточное их применение. В качестве подтверждения можно привести данные анкетирования:

- одним из основных направлений применения Интернет для представления информации о товарах и услугах, а также рекламы применяют менее половины респондентов, что явно недостаточно. Причем технических и правовых препятствий для осуществления реализации указанного вида деятельности при наличии доступа в Интернет отсутствуют.

- возможности, представляемые с помощью информационно-коммуникационных технологий для ускорения процессов закупок на основе применения инструментов электронной торговли практически не используются, а ограничиваются в основном размещением информации о предприятии, изготавливаемой продукции, ТПС, причем наиболее эффективные виды информации: электронные экспозиции, прайс-листы, сведения о закупках, типовые формы заказов и договоров используют менее трети респондентов.

Наличие заинтересованности у большинства респондентов в получении информации по проблематике ЭТ (отечественный и зарубежный опыт, нормативно-правовая база, опыт применения современных ИКТ и т.д.), применении инструментов ЭТ (электронный документооборот, электронные закупки, электронные торговые площадки), сокращении сроков закупок, биржевой торговли и т.д. подтверждают необходимость развития электронной оптовой и биржевой торговли в Республике Беларусь.

2.3. В качестве необходимого условия развития ЭТ следует считать необходимость формирования в Республике Беларусь соответствующей инфраструктуры, для чего необходим координирующий центр и определенная поддержка со стороны государства, что подтверждается мнением большинства респондентов, считающих, что сдерживающим фактором развития ЭТ является отсутствие координационного или консультационного центра, финансовых средств, необходимость подготовки специалистов по ЭТ.

Отсутствие подготовленных специалистов по ЭТ, крайне отрицательно сказывается на предприятиях, расположенных вне областных центров, причем именно для вышеуказанных предприятий организация работ по применению электронного маркетинга для продвижения продукции на внутренний и внешний рынки, а также проведению закупок товаров и услуг на базе применения инструментов ЭТ представляется наиболее эффективным средством.

## **Налогообложение и Интернет**

*Фридкин Леонид Борисович*

*заместитель главного редактора Экономической газеты*

Развитие электронной коммерции Беларуси во многом зависит от ее правового регулирования, в том числе в сфере налогообложения сделок с участием субъектов хозяйствования разных государств. Действующее законодательство и международные соглашения об избежании двойного

налогообложения не могли предусмотреть реалий «новой экономики» и использования в торговле новых средств распространения информации, передачи данных и цифровых продуктов. Глобальность и анонимность связи через Интернет осложняют контроль.

## 1. Интернет и представительство

Такие пространственно-временные категории, как «реализация товаров, работ или услуг» или «постоянное представительство» теряют в Интернете свою однозначность. Не определилось наше законодательство и с прочей терминологией. Поэтому для единого подхода стоит обратиться к материалам и рабочим документам Комитета ОЭСР, таким как «Разъяснения по применению понятия «постоянное представительство» в электронной торговле» от 22.12.2000 и отчет Техничко-консульта-ционной группы по классификации платежей в электронной торговле от 01.02.2001. В этих документах можно найти следующие определения:

- электронная коммерция (е-коммерция) – любая форма коммерческой деятельности, в том числе осуществление сделок (купля-продажа, совершение иных юридически значимых действий по отношению к товарам, работам, услугам или результатам интеллектуальной деятельности), с использованием сети Интернет. Экономическая деятельность в Интернете классифицируется исходя из вовлеченных в нее субъектов следующим образом: В2В (предприятие-предприятие), В2С (предприятие-потребитель), С2С (потребитель-потребитель) и С2В (потребитель-предприятие);
- контент-провайдер – субъект хозяйствования, который предлагает определенный объем информации («контент») для размещения в дисковом пространстве сетевого сервера компьютера;
- интернет-провайдер – субъект хозяйствования, который предоставляет контент-провайдеру дисковое пространство или выделенный сервер для размещения информации;
- хостинг – предоставление интернет-провайдером контент-провайдеру дискового пространства и канала связи для размещения информации (информационных массивов) на сетевом сервере либо же предоставление контент-провайдеру дедигированного (выделенного) сервера;
- пользователь – лицо, имеющее доступ к информации, предлагаемой контент-провайдером;
- ASP (access server provider) – субъект хозяйствования, который обеспечивает контент-провайдеру и пользователю технический доступ в Интернет.

Обычно участнику внешней торговли требуется физическое присутствие в стране покупателя путем открытия филиала или иного обособленного подразделения либо путем создания посреднической сети. Важным отличием электронной торговли от традиционной является то, что товары и услуги могут предлагаться без какого-либо физического присутствия иностранной компании в стране потребителя, распространяться в цифровом формате и доставляться

покупателю с одного компьютера на другой. Впрочем, для электронной торговли физическое присутствие возможно в виде выделенного сервера, который размещается и обслуживается местным интернет-провайдером. Клиенты могут в любое время из любой точки мира связаться с сервером предприятия, которое предлагает товары, работы или услуги, либо зайти на веб-сайт, размещенный на сервере третьего лица.

Средства передачи в электронной коммерции также принципиально отличаются от принятых в традиционной торговле. Такие товары как программное обеспечение, книги, журналы, музыкальные произведения, могут создаваться, распространяться и использоваться в цифровой форме через Интернет, что не требует обязательного наличия материального носителя.

***Для налоговых целей важно определить, приводит ли осуществление деятельности через сетевой сервер или веб-сайт, находящийся на сетевом сервере другого лица, к образованию постоянного представительства нерезидента в Республике Беларусь.***

Согласно п. 3 ст. 7 Закона «О налогах на доходы и прибыль» от 22.12.91 г. № 1330-ХІІ под постоянным представительством иностранного юридического лица, расположенным на территории РБ, для целей налогообложения понимается обособленное структурное подразделение (учреждение), через которое осуществляется хозяйственная деятельность иностранного юридического лица на территории РБ, включая место производства и (или) реализации продукции, а также место реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг, Представительством считается также юридическое или физическое лицо РБ, осуществляющее деятельность на территории РБ по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг в соответствии с условиями договора поручения, комиссии или аналогичных договоров в интересах и в пользу иностранного юридического лица, за исключением случаев, когда деятельность по таким договорам с нерезидентом является обычной хозяйственной деятельностью данного лица, осуществляемой им в отношении нескольких иностранных юридических лиц.

Кроме того, для определения налогового статуса нерезидента необходимо обращаться к тексту соответствующего международного соглашения об избежании двойного налогообложения. Постоянное представительство согласно большинству таких соглашений, заключенных Республикой Беларусь, предполагает наличие постоянного места предпринимательской деятельности, через которое деятельность нерезидента осуществляется полностью или частично.

Постоянное место ведения хозяйственной деятельности применительно к иностранному предприятию, осуществляющему свою деятельность в другом государстве, предполагает наличие оборудования (помещения, производственные площади, материально-техническое оборудование, используемого в коммерческих целях). Требуется также фиксированное нахождение этого оборудования в течение определенного достаточно продолжительного времени в определенном месте и реальная возможность пользоваться и распоряжаться им.

Для осуществления хозяйственной деятельности в Интернете в первую очередь используется информационно-техническое оборудование – сервер, состоящий из материального (hardware – сам компьютер), и нематериального (software – программное обеспечение) компонентов.

Постоянным представительством может являться только выделенный сервер при условии, что он непосредственно и существенным образом вовлечен в основную коммерческую деятельность нерезидента. Сетевой сервер считается выделенным, если контент-провайдер заключает с белорусским интернет-провайдером договор аренды определенного сервера либо же сам контент-провайдер является собственником такого сервера. На практике сложно разграничить вспомогательную и основную деятельность. К вспомогательной деятельности такого сервера в пользу «материнской» инофирмы могут быть отнесены: установление связи между клиентом и нерезидентом, предлагающим товары, работы или услуги через Интернет; реклама; информационные и маркетинговые услуги.

Если такая деятельность является основной для нерезидента, то функционирование компьютерного оборудования можно квалифицировать как образующее постоянное представительство. Имеет значение и режим сделок, заключаемых в Интернете: он-лайн и оф-лайн.

**Офлайн**ые сделки заключаются через Интернет, но доставка товаров осуществляется обычным путем. Сервер выполняет здесь роль такого же средства связи, как телефон или факс. Это просто модернизированная модель рассылочной торговли. Сервер используется лишь как вспомогательный технический компонент и не может считаться постоянным местом осуществления хозяйственной деятельности.

**Онлайн**овые сделки полностью совершаются в Интернете. Товары и услуги здесь перемещаются в цифровом формате от компьютера к компьютеру. Наличие сервера, принадлежащего нерезиденту, при совершении онлайн-продаж может рассматриваться как постоянное представительство, если этот сервер в каждом конкретном случае играет существенную роль в хозяйственной деятельности нерезидента и непосредственно участвует в процессе заключения сделки.

Иногда установить это непросто. В зависимости от технических характеристик или востребованности того или иного веб-сайта последний может быть размещен на нескольких «зеркальных» серверах (mirror-server). В рамках договора хостинга такое размещение не требует разрешения со стороны контент-провайдера, так как интернет-провайдер обязан предоставить только сегмент дискового пространства сервера (или целый сервер) для размещения веб-сайта, а вопросы подключения к сети и места нахождения сервера в таком договоре не устанавливаются. Таким образом, веб-сайт может «кочевать» с сервера на сервер или даже содержаться одновременно на разных серверах.

Если рассмотреть исключительно нематериальный аспект сервера, то возникает вопрос, может ли веб-сайт сам по себе рассматриваться как постоянное представительство иностранного юридического лица. Прежде всего, необходимо определиться с тем, насколько к месту на дисковом



пространстве сетевого сервера интернет-провайдера, на котором размещается информация (в данном случае веб-сайт контент-провайдера), применим критерий постоянности. Для этой цели необходимо установить гражданско-правовую природу договора хостинга.

По договору хостинга интернет-провайдер предоставляет на своем сервере определенное количество памяти (дискового пространства). Несмотря на наличие между интернет-провайдером и контент-провайдером отношений, подобных арендным, данный договор должен быть отнесен к договору оказания услуг. Ведь для контент-провайдера важен конечный результат – размещение информации на дисковом пространстве и беспрепятственный доступ к ней для заинтересованных лиц. Такие цели согласно ст. 577-641 и 733-737 Гражданского кодекса соответствуют договорам оказания услуг, а не аренды, так как его конечным экономическим итогом является трансляция информации, а не аренда программных или аппаратных средств. Контент-провайдер не может физически распоряжаться предоставленным сегментом дискового пространства. А если интернет-провайдер имеет несколько серверов, то контент-провайдер не влияет на то, где будет располагаться сервер, на дисковом пространстве которого находится веб-сайт, если последний не находится на принадлежащем ему или арендованном выделенном сервере.

Если предприятие предоставляет на своем сервере дисковое пространство фирме, торгующей цифровыми товарами или услугами, то это также не приводит к образованию постоянного представительства. Интернет-провайдер не может быть признан таковым по смыслу ст. 7 Закона, так как не имеет полномочий на заключение договоров в пользу контент-провайдера и осуществляет свою деятельность в рамках своей обычной хозяйственной деятельности (договоры хостинга заключаются с рядом предприятий). Следовательно, интернет-провайдер, заключающий договоры хостинга, не может считаться постоянным представительством контент-провайдера.

Веб-сайт также не должен рассматриваться в качестве постоянного представительства нерезидента, а веб-сайт, используемый контент-провайдером для коммерческой деятельности, не может быть и его агентом, т. к. не является юридическим или физическим лицом.

Следует также отметить, что Конференция Международного Союза Электросвязи (ССЭ) признала услуги Интернет услугами электросвязи как услуги сетей передачи данных (разъяснение Минсвязи РБ от 20.06.2001 г. № 04-18/2543). В соответствии с Общегосударственным классификатором РБ «Услуги населению», утв. постановлением Госстандарта от 10.01.1997 г. № 11, услуги сетей передачи данных также классифицированы как услуги связи (код 034100). А п. 2.2.10.8 Основных положений по составу затрат вообще относит к расходам на оплату услуг связи услуги Интернет без какой либо их дифференциации.

Услуги связи постановлением Совмина от 26.06.2002 № 855 включены в Перечень доходов иностранных юридических лиц, подлежащих налогообложению в качестве «других доходов», утв. постановлением Кабинета Министров РБ от 26.07.1996 г. № 492. Поэтому доходы нерезидентов, не

осуществляющих деятельности в РБ через постоянное представительство, получающих доход из источников, находящихся на территории РБ и являющихся резидентами РБ, в виде платы за услуги по обеспечению доступа к спутниковой связи Интернет и по предоставлению адресного пространства в сети с 1 июля 2002 г. подлежат налогообложению в Беларуси по ставке 15 % в соответствии со статьей 10 Закона "О налогах на доходы и прибыль».

## 2. Налоги с электронной торговли: опыт Евросоюза

*Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мировой экономики является электронная коммерция. Белорусские предприятия в той или иной степени уже участвуют в ней. Еще более активным это участие должно стать по мере реализации декларируемых проектов развития в нашей стране производства ИТ-технологий. Но, выходя на европейский рынок электронной торговли, нужно учесть, что с июля 2003 г. в странах Евросоюза изменен порядок ее обложения налогом на добавленную стоимость.*

В широком смысле электронная экономическая деятельность представляет собой реализацию товаров и услуг в электронной форме (программного обеспечения, информации и др.) с использованием современных информационных технологий. В первую очередь – через Интернет.

Сегодня электронная коммерция составляет значительную долю мировой экономики. Поскольку понятие государственных границ при электронной торговле является условным, то выход на зарубежные рынки проще и доступнее.

Не желая упускать существенные налоговые поступления от электронной коммерции, страны Европейского Союза приспособливают к ее специфике свое налоговое законодательство. Однако при этом возникают серьезные проблемы для бизнеса, например, двойное налогообложение, прежде всего при взимании косвенных налогов.

Такие налоги, как известно, могут взиматься **по принципу страны происхождения**, когда налогом облагается экспорт и освобождается импорт или **по принципу страны назначения**, когда от налога освобождается экспорт и облагается импорт.

Каждое государство само выбирает, какую схему применять. Если одна страна взимает НДС по принципу страны происхождения, а другая – по принципу страны назначения, то товар, экспортируемый из первой страны во вторую, будет облагаться НДС в обоих государствах. А обратный экспорт, напротив, не будет облагаться НДС ни в одном из них.

В условиях электронной торговли проблема только усугубляется. Поэтому страны ЕС договорились, что продажи потребителям, которые не являются предпринимателями, в Евросоюзе облагаются НДС в стране происхождения. Например, продажа товара из Люксембурга потребителю в Швецию будет облагаться налогом по ставке 15 %, а не 25 % (см. таблицу 1).

## Ставки НДС в странах Евросоюза

Страна	Налоговая ставка, %	Страна	Налоговая ставка, %
Австрия	20	Латвия	18
Бельгия	21	Люксембург	15
Болгария	20	Мальта	15
Великобритания	17,5	Нидерланды	19
Венгрия	18	Словакия	19
Германия	16	Польша	22
Греция	18	Португалия	19
Дания	25	Финляндия	22
Ирландия	20	Франция	19,6
Испания	16	Чехия	19
Италия	20	Швеция	25
Кипр	15	Эстония	18
Литва	18		

Если же товары поставляются из страны, где экспортные поставки освобождены от НДС, или из США, где этого налога вообще нет, то неевропейские продавцы находятся в несравнимо более выгодном положении. Ведь НДС при экспорте они не платят, а значит, их товары существенно дешевле.

При поставках обычных товаров это преимущество компенсируется значительными транспортными расходами. Но при продаже информации и электронных услуг оно очевидно. Поэтому, например, для размещения компании, предоставляющей доступ к электронной базе данных, наверняка будет выбрана не одна из скандинавских стран, где ставка налога 22–25 %, а одна из оффшорных юрисдикций, где нерезидентные операции полностью освобождены от налогов.

Для защиты европейских рынков страны Евросоюза решили уравнивать условия деятельности субъектов электронной экономической деятельности, зарегистрированных в ЕС и за его пределами. Для этого 7 мая 2002 г. была принята Директива Европейского Союза 2002/38/ЕС, которой внесены изменения в Директиву 77/388/ЕЕС и распространила ее действие на услуги, оказываемые электронным способом.

Изменения, вступившие в силу с 1 июля 2003 г., касаются компаний, поставляющих потребителям в ЕС следующие услуги:

- поддержание веб-сайтов, веб-хостинг, дистанционную поддержку программ и оборудования;
- поставку программного обеспечения и обновлений к нему;
- поставку графических изображений, текстов, информации и доступа к базам данных;
- поставку музыкальных произведений, фильмов и игр (включая азартные), передач;
- дистанционное обучение (в т. ч. высшее и послевузовское).

Такие компании должны регистрироваться как плательщики НДС в одной из стран ЕС, в которых осуществляются продажи. Налог должен уплачиваться с суммы продаж потребителям в каждой стране Евросоюза по действующей в ней ставке (см. таблицу). Исключение составляет ситуация, когда не менее 90 % потребителей являются предпринимателями. Тогда применяется обычный порядок: покупатель, выступая в роли налогового агента, самостоятельно удерживает и перечисляет в бюджет НДС с суммы сделки.

8 января 2003 г. Комитет по налогу на добавленную стоимость Еврокомиссии выпустил разъяснения по применению Директивы в виде иллюстративной таблицы поставок, которые подпадают или не подпадают под действие этого документа.

Например, Директива распространяется на платную загрузку программного обеспечения, изображений, автоматическую дистанционную поддержку программ, подписку на on-line журналы, интернет-, радио- и телепрограммы (если параллельно не осуществляется вещание в обычном режиме), доступ к базам данных, загрузку аудио- и видеофайлов, компьютерных игр, on-line казино, услуги по дистанционному обучению без вмешательства человека-преподавателя и т. д.

В то же время продажа товаров (книг, CD-дисков, аудио- и видеокассет и т. п.), услуги юристов и финансовых консультантов, а также преподавателей не подпадают под действие Директивы. Ведь «электронная составляющая» такой деятельности представлена лишь средством коммуникации.

Европейские нововведения напрямую касаются белорусских компаний, которые поставляют или намерены поставлять электронные услуги потребителям в странах Евросоюза. Им придется встать на учет в любой из стран ЕС по месту реализации электронных услуг как плательщики НДС и платить налог в этом государстве.

В течение 20 дней по окончании каждого квартала такому белорусскому предприятию придется перечислять начисленный по разным ставкам НДС на счета налоговых органов страны, где она зарегистрирована в качестве плательщика НДС. Далее эта страна сама распределит полученные средства между другими странами Евросоюза. «Входной» НДС, т. е. уплаченный белорусской организацией поставщикам из стран ЕС, будет возмещаться.

Очевидно, что новые правила ведут к дискриминации продавцов из стран, не входящих в Евросоюз (в т. ч. Беларуси), по сравнению с продавцами из ЕС. Ведь последние не должны определять, где находятся их покупатели, и рассчитывать НДС по разным ставкам. К тому же при электронной торговле определение резидентства покупателя само по себе достаточно сложная и дорогая процедура.

Нововведения ведут и к ущемлению электронной торговли по сравнению с обычной. Например, в большинстве европейских стран «нормальные» книги, в отличие от электронных, облагаются НДС по пониженным ставкам.

Логично предположить, что неевропейские компании-продавцы предпочтут не вставать на налоговый учет в какой-либо стране ЕС, а образовать дочернюю компанию в низконалоговой европейской юрисдикции (например,



Люксембурге или Мальте, где ставка НДС – 15 %). Это позволит использовать ставку НДС этой страны для продаж по всему Евросоюзу. Однако в этом случае возникает необходимость уплаты всех налогов, включая налог на прибыль. Поэтому сначала нужно тщательно проанализировать расходы и получаемые выгоды.

Кроме того, режимы возмещения уплаченного НДС при экспорте товаров во многих странах Восточной Европы рассчитаны на крупные поставки. Зачастую при небольших объемах затраты на сбор и представление документов, подтверждающих экспорт товара, превышают суммы возмещаемого НДС, который фактически и не возмещается.

В тексте Директивы не определено, кто и как будет контролировать ее исполнение. Но на практике налоговые органы стран ЕС, по крайней мере, сначала, сосредоточили свое внимание на крупных поставщиках электронных услуг. Их несложно выявить по данным маркетинговых исследований и отчетам корпоративных налогоплательщиков, которые в большинстве случаев выступают налоговыми агентами, удерживая с платежей продавцу НДС.

Зная объемы продаж корпоративным налогоплательщикам, можно приблизительно рассчитать величину продаж потребителям по данным европейских компаний, оказывающих аналогичные услуги. Если предполагаемые потери бюджета значительны, в налоговый орган компании-поставщика может быть направлен информационный запрос о ее доходах. Такие запросы обычно предусмотрены соглашениями об избежании двойного налогообложения, которые заключили между собой большинство развитых стран. При наличии достаточных оснований возможно возбуждение административных и уголовных расследований. Отметим, что применение новой редакции Директивы связано с множеством технических и правовых проблем. Поэтому пока изменения введены только до 1 июля 2006 г.

Законодательство некоторых стран предусматривает, что услуги, оказываемые по электронным каналам, а также отдельные операции с объектами интеллектуальной собственности подлежат обложению НДС при экспорте. Так и у нас, в соответствии со ст. 11 Закона от 19.12.1991 г. № 1319-ХІІ «О налоге на добавленную стоимость» налогообложение производится по нулевой ставке при реализации: экспортируемых товаров; работ (услуг) по сопровождению, погрузке, перегрузке и иных подобных работ (услуг), непосредственно связанных с реализацией экспортируемых товаров; экспортируемых транспортных услуг, включая транзитные перевозки, а также экспортируемых услуг по производству товаров из давальческого сырья (материалов). В то же время согласно п. 2 Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утв. постановлением МНС от 31.01.2004 г. № 16 товар – это любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. Под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением денег и имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с ГК, а также ценные бумаги. Объекты интеллектуальной собственности, право на использование которых передается по лицензионным договорам, т. е. нематериальные активы товаром в данном

случае не считаются. Соответственно, нулевая ставка НДС к оборотам по реализации на экспорт программ и электронных услуг (в т. ч. через Интернет) не применяется.

В то же время, согласно подп. 14.2. Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утв. постановлением МНС от 31.01.2004 г. № 16 местом реализации имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности является место деятельности покупателя, если покупатель этих прав имеет место нахождения в одном государстве, а продавец – в другом. А местом реализации услуг по получению и поддержанию в силе патентов и свидетельств на объекты промышленной собственности, а также услуг по передаче исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности признается место деятельности потребителя (пользователя) услуг, если потребитель (пользователь) этих услуг имеет место нахождения (место жительства) в одном государстве, а продавец – в другом (подп. 14.3.3 Инструкции). Таким образом, покупатель электронных услуг – резидент РБ становится налоговым агентом и обязан удержать НДС из сумм, причитающихся продавцу.

Заметим, что в России местом реализации электронных услуг в соответствии с пп. 5 п. 1 ст. 148 НК РФ признается то место, где осуществляется деятельность их продавца.

Такая двойная уплата НДС при продажах зарубежным потребителям создают явно невыгодные условия для белорусских организаций. Не решает проблемы и давно принятый Указ Президента от 3.05.2001 г. № 234 «О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий». Этим документом члены ассоциации «Национальный инфопарк» освобождаются от налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет и в государственные внебюджетные фонды в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке, кроме налога на прибыль, который уплачивается в части указанной выручки по ставке 5 %, а также кроме отчислений в Фонд социальной защиты населения. А местным Советам рекомендовано освобождать членов ассоциации от местных налогов и сборов в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке. Кроме того, члены ассоциации освобождены от обязательной продажи валюты, полученной от экспорта информационных технологий и услуг по их разработке. Казалось бы, этого достаточно, чтобы стимулировать бурный рост IT-экспорта и обогнать Индию с Ирландией на этом поприще. Вот только законодатели до сих пор не смогли определиться, что же относится к «информационным технологиям и услугам по их разработке». Определение, данное в ст.1 Закона от 6.09.1995 г. № 3850-XII «Об информатизации» – информационная технология – совокупность методов, способов, приемов и средств обработки документированной информации, включая прикладные программные средства, и регламентированного порядка их применения – оказалось недостаточно, чтобы в ОКЭД и инструкции по налогообложению были внесены коррективы, позволяющие эффективно и беспрепятственно применять нормы Указа № 234 на практике.

Таким образом, опыт применения Директивы сегодня становится весьма актуален для Беларуси. Если с Россией о переходе на взимание НДС по принципу страны назначения мы, кажется, почти договорились, то в отношениях со странами ЕС и другим дальним зарубежьем этот налог является существенной проблемой. Она особенно очевидна при практическом решении таких технологических вопросов, как идентификация покупателя при интернет-продажах, администрирование деятельности интернет-продавцов и т. д. И для реализации планов развития IT-технологий в отечественное законодательство потребуется внести существенные изменения.

## **Предложения по развитию проекта создания в Минске Межгосударственного центра электронной торговли**

*Паньшин Борис Николаевич  
заведующий кафедрой менеджмента БГУ*

Цели и задачи проекта создания Межгосударственного центра электронной торговли

### **Цели:**

- содействовать развитию электронной коммерции в Республике Беларусь и в других странах Восточной Европы;
- взаимовыгодному партнерству белорусских и иностранных субъектов хозяйствования на международном рынке товаров и услуг в процессе формирования “новой экономики”;
- обеспечить широкий доступ к ресурсам информационно-маркетинговых систем глобальной сети Интернет, привлечение субъектов предпринимательства к участию в корпоративном информационном пространстве;
- внедрение современных информационных технологий в практику функционирования субъектов поддержки предпринимательства, а также в сфере малого и среднего бизнеса, дальнейшее совершенствование системы информационной поддержки предпринимательства в Республике Беларусь;
- создание дополнительных рабочих мест в сфере электронного бизнеса.

### **Задачи:**

- расширение сферы применения современных информационных технологий в практике бизнеса, эффективное использование возможностей новых информационных технологий;
- Создание в Республике Беларусь системы региональных электронных торговых центров на базе субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства и информационно-ресурсного центра Белорусской универсальной товарной биржи.
- Создание специализированных баз и банков данных в сфере поддержки предпринимательства. Проведение работ по подключению субъектов инфраструктуры предпринимательства к информационно-ресурсному центру Белорусской универсальной товарной биржи.