

ресурс]. –

Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11000158&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 14.01.2013.

6. Руководство по статистике международной торговли услугами, 2010 г. // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/seriesM_86Rev1r.pdf. – Дата доступа: 14.01.2013.

7. Lindemane, M. Re-export of financial services / M. Lindemane // *Equilibrium*. – 2010. – № 2 (5). – P. 63–77.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОФШОРНЫХ КОМПАНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Сарган А.Г., аспирант кафедры международных экономических отношений БГУ

В последние десятилетия внимание, которое уделяется офшорных финансовым центрам (или просто «офшорам») постоянно растет. Об этом свидетельствует, в частности, и тот факт, что такие международные организации как Международный валютный фонд (МВФ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Банк международных расчетов (БМР) регулярно публикуют различные доклады, обзоры и статистику по офшорам. Более того, на встрече «большой двадцатки» в Лондоне в апреле 2009 г. обсуждение предложений по регулированию деятельности офшоров было выделено в повестке отдельным вопросом [1].

По некоторым подсчетам примерно половина объема мировых финансовых сделок проходит через офшоры [2]. Это характерно и для постсоциалистических стран. Так, по данным Министерства финансов Российской Федерации, которая является стратегическим партнером Республики Беларусь как в экономической, так и в политической сфере, через офшоры проходит свыше 40 % российского внешнеторгового оборота [3].

Компании, зарегистрированные в офшорных юрисдикциях, активно используются крупнейшими транснациональными корпорациями (ТНК) и банками (ТНБ). На конец 2006 г. в странах Карибского региона, почти полностью состоящего из офшорных юрисдикций, было зарегистрировано 1255 головных офисов ТНК, а также 2236 филиалов иностранных ТНК [4].

Использование офшорной компании при экспорте обычно позволяет продать товар по предельно низким ценам, а затем перепродать офшорной компанией конечному покупателю по уровню рыночных цен. Облагаемая прибыль национального экспортера в этом случае остается минимальной, а разница между реальной и заниженной ценой при экспорте образует при-

быль офшорной компании, зарегистрированной в стране с льготным либо нулевым уровнем налогообложения доходов.

Рассмотрим данную схему на условном примере. Предположим, существует компания-производитель в Республике Беларусь, которая осуществляет поставки своей продукции на экспорт. Себестоимость продаваемых товаров – некая величина X ; цена продажи – Y ; причем $X < Y$. Разница между этими величинами определяет прибыль компании. Если контракт заключен непосредственно между продавцом и зарубежным покупателем, то разница $Y - X$ и есть условная прибыль от внешнеторговой операции. При ставке налога на прибыль t , предприятие после уплаты налога получит $(1 - t) \times (Y - X)$ чистого дохода. Теперь допустим, что экспорт осуществляется через офшорную компанию, принадлежащую белорусскому производителю. В этом случае первоначально заключается контракт на продажу продукции между белорусским экспортером и офшорной компанией. Если регистрация безналоговой компании проведена правильно (например, с использованием механизма номинальных директоров), то аффилированность этих структур скрыта. По всем формальным признакам сделка выглядит как обычный экспортный контракт. Но поскольку реальным владельцем офшорной «дочки» является белорусский предприниматель, цена этого контракта может быть фактически любой. Обычно ее устанавливают на уровне себестоимости либо чуть выше (на уровне $X + \min \Delta$). Таким образом, у предприятия-экспортера прибыль не возникает вообще или имеет минимальное значение. Как правило предприниматели стараются сохранить прибыль компании на минимальном уровне, чтобы не вызывать подозрения у контролирующих органов в случае убыточности. В дальнейшем, продукция продается от имени офшорной компании зарубежному партнеру по настоящей, т.е. мировой цене Y , о чем заключается еще один контракт. Отгрузка же товара всегда осуществляется непосредственно от экспортера напрямую импортеру. Доход офшорной компании равен $Y - (X + \min \Delta)$ и, как правило, не подлежит налогообложению (или же облагается по минимальной ставке – в зависимости от законов выбранной юрисдикции). В итоге белорусская компания получает на подконтрольном ей зарубежном банковском счете максимально возможную прибыль по сделке.

Эта же схема может работать и в обратную сторону, при осуществлении импорта товаров в Беларусь. Первоначальный контракт о закупке продукции иностранного партнера составляется с офшорной компанией, а затем дополнительным контрактом осуществляется продажа этих товаров со стороны офшорной компании белорусскому предприятию по искусственно завышенной цене с целью не создавать налогооблагаемой прибыли при реализации в розничных сетях на территории Беларуси. На условном примере это выглядит следующим образом. Если офшорная компания приобретает

товар по цене 100 руб. за единицу, то импортер в РБ платит офшорной компании уже 180 руб. Средняя розничная цена на белорусском рынке составляет 200 руб. Доход в 20 руб. (200-180) позволяет импортеру покрывать свои издержки и отражать минимальную прибыль в финансовой отчетности, в то время как доход в 80 руб. (180-100) остается в распоряжении офшорной компании. В то же время возрастают платежи по налогам и сборам, объектами для которых является таможенная стоимость товара. В таких условиях необходимо сопоставлять обязательства по налогу на прибыль с налогами, взимаемыми с таможенной стоимости.

Описанные принципы работы схем экспорта и импорта с использованием офшорных компаний в равной степени привлекательны как для небольших фирм, так и для транснациональных корпораций. По сути, они представляют собой виды трансфертного ценообразования, которое является отдельной стратегией деятельности корпораций в глобальной экономике, призванной решать широкий круг проблем. Однако, прежде всего, оно ассоциируется с механизмом, способствующим минимизации налогов [5].

Учитывая новые реалии развития офшорного сегмента мировой экономики, обусловленные в основном активным наступлением на офшоры со стороны ОЭСР и ФАТФ (Financial Action Task Force – Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), в последнее время все чаще применяются сложные схемы, когда одновременно используются классические офшоры, аккумулирующие основные доходы, и вполне «респектабельные» фирмы из развитых стран. Последние, обладая счетами в известных иностранных банках, формально за определенные комиссионные становятся своеобразными защитными «ширмами» между резидентами и офшорами. В таких схемах, как правило, участвуют не менее трех-четырёх компаний. Например, создается фирма в Германии, Англии или Нидерландах, которая в связке с классическими офшорными компаниями и белорусскими компаниями имеет возможность работать и в Беларуси, и за рубежом. Такая практика позволяет сосредотачивать основную прибыль у офшорной компании, избегая при этом излишнего внимания со стороны национальных налоговых органов и международных финансовых организаций. При этом следует отметить, что развитию схем легальной минимизации налогов с участием офшорных юрисдикции способствуют соглашения об избежании двойного налогообложения с зарубежными странами, общепринятые в рамках международного публичного права [6].

Таким образом, использование офшорных компаний во внешнеэкономических операциях напрямую связано с основной характеристикой офшоров – льготным налогообложением для нерезидентов, осуществляющих деятельность вне границ данной юрисдикции.

Литература

1. Tax havens: G20 has failed to crack down, says campaign group [Electronic resource]. – The Guardian, 2011. – Mode of access: <http://www.guardian.co.uk/business/2011/oct/04/taxavoidance-corporate-governance>.
2. Кальней, М.Г. Об операциях с офшорными юрисдикциями / М.Г. Кальней // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 4. – С. 72–79.
3. Туник, И.Ю. Офшоры: пособие по увеличению прибыли / И.Ю. Туник, В.А. Поляков; под ред. И.Ю.Туник – СПб.: Питер, 2008. – 234 с.
4. World Investment Report. – N.Y. and Geneva: UNCTAD, 2007.
5. Пеппер, Дж. Менеджер мафии. Кесарю кесарево / Дж. Пеппер. – М.: ММ «Медиа Дистрибьюшн», 2006. – Т. 2. – С. 35–59.
6. Palan, R. Tax havens: how globalization really works / R. Palan, R. Murphy, Ch. Chavagneux. – Cornell University Press, NY, 2010. – 270 p.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Слиж Д. А., магистрант кафедры международного туризма БГУ

В настоящее время логистика и логистические инструменты являются эффективным способом повышения конкурентоспособности предприятия, т.к. основаны на использовании целостного и системного подхода к деятельности предприятия. В данной работе представлена апробированная автором на практике методика проведения анализа логистической системы предприятия.

Для обозначения конкретных методов и инструментов анализа приведена методология логистического аудита производства реально существующего предприятия.

Логистический аудит представляет собой практическую реализацию понятия анализа логистической системы и является первым из этапов, конечной целью которых является повышение эффективности существующей или построение новой логистической системы предприятия (см. рисунок 1).