КРАВЦОВА Е.Н., ст. гр. МЕ-06б

Науч. руков.: Сорокина О.Н.

Донецкий национальный университет экономики и торговки

имени Михаила Туган-Барановского,

г. Донецк

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Рассмотрены особенности формирования и распределения валютной выручки предприятий, проведена параллель с предприятиями Украины и сделаны соответствующие выводы.*

**Актуальность**. Важной частью экономики любого государства является его внешнеэкономическая деятельность. Это деятельность национальных и иностранных хозяйствующих субъектов, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место на территории страны, а также за ее пределами.

Валютно-финансовый механизм может выполнять функцию управления внешнеэкономической деятельностью лишь при условии функционирования всех своих составляющих: финансово-валютных отношений, рычагов, методов и их нормативно-правового обеспечения.

Почти все эти элементы привлекали внимание представителей национальной научной мысли. И.В. Багрова, В.К. Васенко, В.Е. Власюк, О.А. Гетьман, Ю.Г. Казак, В.Е. Новицкий, Д.Ю. Семенова в своих работах рассматривали общую организацию внешнеэкономической деятельности и функционирование системы валютных отношений, их законодательную основу.

**Цель исследования:** теоретическое обоснование и анализ особенностей формирования и распределения валютной выручки предприятий.

**Основная часть.** В последнее время Украина активно стремится закрепить свои позиции на внешнем рынке, провозглашая курс на поддержку действующих и новых субъектов национальной экономики, осуществляющих экспорт продукции. Поэтому понимание вопросов формирования и распределения валютной выручки предприятия – участников внешне экономической деятельности необходимо для успешного продвижения страны на мировом рынке.

Соотношение разных валют в валютной выручке предприятия и ее общий объем зависят от условий подписанных международных контрактов. Внешнеэкономический договор (контракт) – это материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение и прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.

Но несмотря на все разнообразие видов контрактов, которые могут использоваться на предприятии, в основе любого из них лежат положения классического договора купли-продажи. Договор считается заключенным, если между сторонами в надлежащей форме достигнуто соглашение по всем существующим для этого вида контрактов условиям. Кроме того, стоимость контракта и цена на отгруженную продукцию меняется согласно индикативным ценам, утвержденным Министерством экономики Украины.

Порядок проведения расчетов по экспортным операциям регулируются действующим законодательством. Выручка резидентов подлежит зачислению на их счета в банках в сроки выплаты задолженностей, указанные в контрактах, но не позднее 90 календарных дней с даты оформления грузовой таможенной декларации на экспортированную продукцию. Превышение указанного срока требует индивидуальной лицензии НБУ. Отсчет начинается со следующего календарного дня после оформления грузовой таможенной декларации. Банк снимает экспортную операцию резидента с контроля после зачисления выручки по этой операции на текущий счет последнего.

Текущий счет в иностранной валюте открывается субъекту хозяйствования банком для хранения денег и проведения расчетов в соответствии с законодательством Украины в безналичной и наличной формах, осуществления текущих операций, зачисления, использования и погашения кредитов, а также осуществления и получения инвестиций.

Кроме того, существуют и распределительные счета в указанных валютах, которые служат временными «хранилищами». Полученные в пользу предприятия средства зачисляются на такие счета, где находятся до момента, когда в банк поступят подтверждающие документы и указание клиента о перечислении, распределении или продаже валюты.

Процесс распределения валютной выручки предприятия достаточно долго был не очень лояльным по отношению к ним, что связывалось с проведением государством соответствующей валютной политики. Речь идет о внедренном на территорию Украины обязательном делении выручки в иностранной валюте от внешнеэкономической деятельности между предприятием, Государственным и местными валютными фондами Украины.

Обязательному распределению подлежала выручка в иностранной валюте от внешнеэкономической деятельности всех субъектов внешнеэкономической деятельности, которые имели постоянные местонахождения на территории Украины. Такие субъекты обязаны были продавать в пользу государства часть от общей суммы выручки в иностранной валюте, полученной ими в результате внешнеэкономической деятельности, по стабильным нормативам, которые устанавливались Верховной Радой Украины. Обязательная продажа осуществлялась банковскими учреждениями в размере 50% (был период и с 75% продажи) поступлений в иностранной валюте первой группы Классификатора иностранных валют Национального банка Украины в пользу резидентов на межбанковском валютном рынке Украины.

В соответствии с законодательством украинские предприятия платят в бюджеты разных уровней около двух десятков налогов и сборов, среди которых преобладают налоги на прибыль, добавленную стоимость и на доходы физических лиц, ресурсные платежи, акцизный сбор, таможенная пошлина и т.п.

Зависимость налога на добавленную стоимость от объемов внешней торговли не является настолько очевидной. НДС – косвенный налог, который включает в цену товара и составляет часть прироста стоимости, создаваемой на всех стадиях производства. Операции налогоплательщиков на продаже товаров формируют базу налогообложения, которая при умножении на ставку дает налоговое обязательство за отчетный период. Налоговый кредит рассчитывается как составляющий их сумм НДС, уплаченных налогоплательщиком за отчетный период в составе цен товаров, приобретенных с целью ведения хозяйственной деятельности. Положительная разница между налоговым обязательством и налоговым кредитом дает сумму НДС к перечислению в бюджет. Если результат имеет знак «минус», то предприятие-плательщик получает право на бюджетное возмещение.

Суммы налога на добавленную стоимость, подлежащие возмещению, должны возвращаться финансовыми органами или включаться в счет очередных налоговых платежей. Соответствующие решения принимаются налоговыми инспекциями после представления в их адрес предприятиями, имеющими право на возмещение НДС, письменного заявления с документальным подтверждением поступления валютных средств на счет и пересечения товаром границы.

Можно предположить, что для решения проблем возмещения НДС и совершенствования порядка его администрирования необходимо принятие кардинальных изменений в законодательство, которые позволят упростить сам процесс уплаты и возврата НДС, максимально исключив возможности незаконного получения возмещения. Документом, отвечающим таким требованиям, может стать Налоговый кодекс. Поэтому законодательной власти необходимо сделать выбор и облегчить тем самым финансовое положение как предприятий, так и страны в целом.

**Выводы.** Таким образом, рассмотренный механизм формирования и распреде-ления выручки предприятия в иностранной валюте показал наличие некоторых проблематичных направлений.

При получении валюты на свои счета и желании ее продать предприятия не могут обойтись без услуг коммерческих банков. Эти услуги качественны и профессиональны, но их стоимость постоянно возрастает. Поэтому крупным предприятиям должен быть открыт доступ к самостоятельному участию в торгах на Межбанковской валютной бирже.

**Библиографический список**

1. **Васенко В. К.** Валютно-финансовый механизм звешнеэкономической дея-тельности: Уч. пособ. – К.: Центр научной литературы, 2007. – 216 с.
2. **Кавторева Я., Михайленко Е., Бойцова М**. Валютные операции: порядок осуществления и учт. – Харьков: Фактор, 2006. – 168 с.
3. **Даниленко А.** Особенности формирования финансов реального сектора Украины // Экономика Украины. – 2005. - №1. – С. 20-30.