

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

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.

Мировая практика насчитывает большое количество организационных видов ВЭД, из которых наиболее распространены внешняя торговля, совместное предпринимательство, предоставление услуг, международное сотрудничество, свободные экономические зоны и прочее. Такое разнообразие требует разработки валютно-финансового механизма, который бы обеспечивал защиту и эффективность международных операций для субъектов внешнеэкономической деятельности.

По своему экономическому содержанию – это общественная система организации продуктивных сил, совокупность форм и методов регулирования экономических процессов в общемировом масштабе, а также организационно-правовых основ, которые обуславливают производство, обмен, распределение и потребление экономических ресурсов и благ, динамизм и качественные параметры мировых хозяйственных связей [1, 35].

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 привлекли 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 рассмотрели общую организацию внешнеэкономической деятельности и функционирование системы валютных отношений, их законодательную основу. Ученые Н. Кузнецова, В. Мортиков, А. Радзиевский, О. Терещенко, А. Филипченко уделили внимание рычагам, методам валютно-финансового механизма и другим отдельным проблемам ВЭД. Но все же в большинстве работ, которые освещают валютно-финансовые отношения, не уделено достаточного внимания вопросам формирования и распределения валютной выручки предприятий как залога экономического и социального развития страны.

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 предприятий – участников ВЭД необходимо для успешного продвижения страны на мировые рынки. Целью данной статьи является освещение специфики формирования валютной выручки

© Гречаная Светлана Ивановна – старший преподаватель.

Технологический институт Восточнoукраинского национального университета им. В. Даля, Северодонецк.

предприятий-экспортеров, анализ основных направлений ее распределения и определение путей стимулирования роста такой выручки.

Углубление процессов глобализации, расширение Европейского Союза и его непосредственное приближение к границам Украины создает необходимые условия для активного участия в интеграционных процессах, для адаптации действующего законодательства к мировому, что является важнейшим условием закрепления за национальной экономикой статуса рыночной. А создание зон свободной торговли и

вступление Украины в ВТО могут дать толчок повышению эффективности украинской экономики и использования ресурсов, расширить рынки сбыта отечественных товаров и услуг.

Необходимость, а скорее даже потребность, выхода на иностранные рынки, ощущают в последнее время большинство украинских предприятий. Поэтому в формировании как их источников финансовых ресурсов, так и государственного бюджета Украины постоянно растет доля выручки от реализации экспортной продукции (рис. 1).

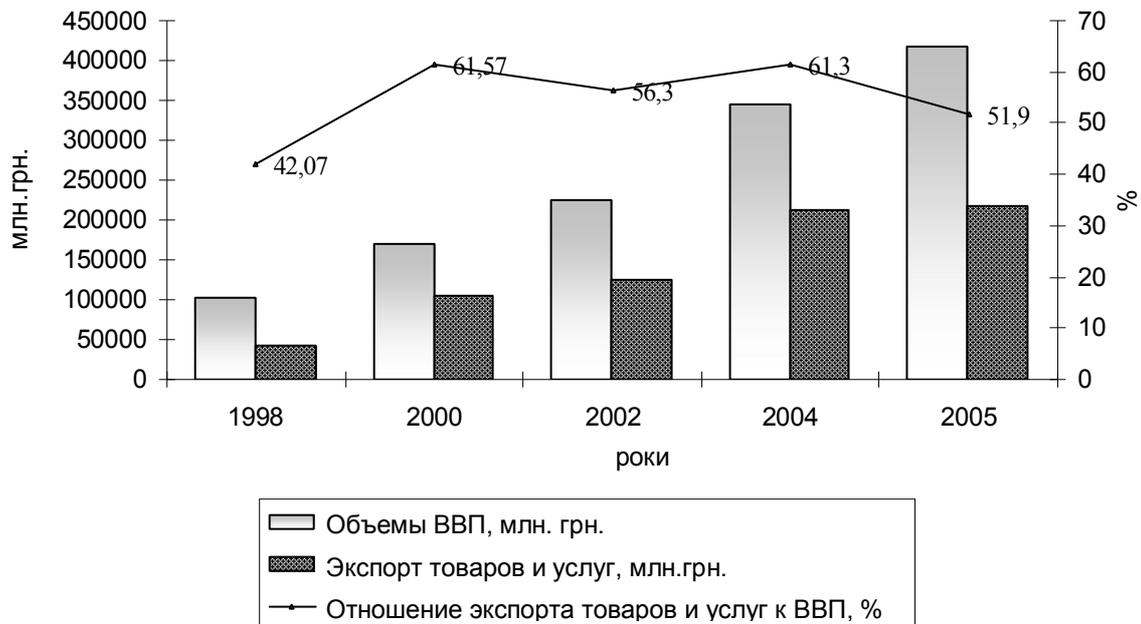


Рис. 1. Динамика ВВП и объемов экспорта товаров и услуг Украины

Приведенные данные показывают, что после 2000 г. показатель удельного веса экспортной выручки в ВВП постоянно превышает 50%, а в некоторые годы и 60%, что почти в 2,5 раза больше обоснованного уровня, который гарантирует экономическую безопасность государству. Кроме того, тесная зависимость результатов

хозяйствования промышленных предприятий-экспортеров от высокой доли экспорта делает чувствительным их финансовое положение от большого количества факторов [2, 28], начиная с налоговой, валютной и кредитной политики страны и заканчивая уровнем коррупции. Для любого предприятия такой перечень будет отличаться от

других как размером, так и направлением влияния (положительным или отрицательным). Поэтому дальнейшее исследование следует проводить на уровне предприятий.

Луганская область является регионом, который обеспечивает около 7% общеукраинского объема реализации продукции промышленного производства, достигшего в 2005 г. уровня 33,3 млрд. грн. Наибольшие

темпы роста наблюдались в химической и нефтехимической промышленности – 13,5% и в целлюлозно-бумажной, издательской деятельности – 14,4%. По статистическим данным [3] больше трети выручки от реализации промышленной продукции области формируется за счет внешнеторгового сотрудничества около шестиста субъектов предпринимательства с иностранными партнерами из 110 стран мира (табл. 1).

Таблица 1. Динамика реализации продукции промышленного производства Луганской области

Показатели	Объем реализации промышленной продукции, млн. грн.	Объем реализации продукции промышленности на экспорт, млн. грн.	Доля экспорта в реализации продукции, %
<i>2004 г.</i>			
Всего по области	27506,1	10107,1	36,74
в т.ч. г. Северодонецк	2068,6	1402,1	67,78
удельный вес, %	7,52	13,87	х
<i>2005 г.</i>			
Всего по области	33304,8	11108,2	33,35
в т.ч. г. Северодонецк	2521,4	1663,2	65,96
удельный вес, %	7,57	14,97	х
<i>Абсолютные отклонения (+/-)</i>			
Всего по области	+5798,7	+1001,1	-3,39
в т.ч. г. Северодонецк	+452,8	+261,1	-1,82
удельный вес, %	+0,05	+1,1	х
<i>Относительные отклонения, %</i>			
Всего по области	+21,08	+9,90	-9,23
в т.ч. г. Северодонецк	+21,89	+18,62	-2,69
удельный вес, %	+0,66	+7,93	

Как видно из расчетов, за два года увеличились общий и экспортный объемы реализации в абсолютных величинах на 5,8 и 1,0 млрд. грн. соответственно, что в относительных суммах составляет 21,08 и 9,9%. Однако доля экспорта в реализации в 2005 г. уменьшилась почти на 10% в сравнении с предыдущим. Другое соотношение имеем по г. Северодонецку, где удельный вес экспорта в общей реализации промышленной продукции составляет за анализируемый период

67,78 и 65,96%. То есть спад наблюдается, но всего на 2,69%, а в абсолютных суммах виден рост как экспорта на 18,62%, так и всей реализации – на 21,89%.

Оборот внешней торговли товарами в Луганской области в 2005 г. составил почти 4,5 млрд. дол. США, увеличившись более чем в два раза по сравнению с 2004 г. Объемы экспорта за этот же период возросли на 12,1%, тогда как импорта – в 6,6 раза. Увеличение ввоза иностранных товаров для нашего региона,

как и для страны в целом, типичное явление, а вот рост экспорта – явление, характерное для последних лет. Так, в 2000 г. было реализовано товаров на 684,2 млн. дол. США, а за пять лет эта цифра выросла более чем втрое и достигла в 2005 г. 2167,6 млн. дол. Причем наибольшие темпы прироста были зафиксированы в 2001 и в 2004 гг. – 81,5 и 40,6% соответственно.

Наращивают экспортные операции и субъекты хозяйствования г. Северодонецка. Как видно на рис. 2, кривая роста для города, построенная по правой шкале, располагается выше кривой

роста для области (левая шкала). Это значит, что темпы северодонецкого экспорта товаров, составившие за последние три года 52,8; 26,5 и 23,1%, опережают соответствующие областные показатели. В валюте сумма экспортированных товаров в 2005 г. составила 324,5 млн. дол. США. Причем более чем 80% этого объема составляет выручка

ка одного из химических гигантов Украины – ЗАО «Северодонецкое объединение Азот».

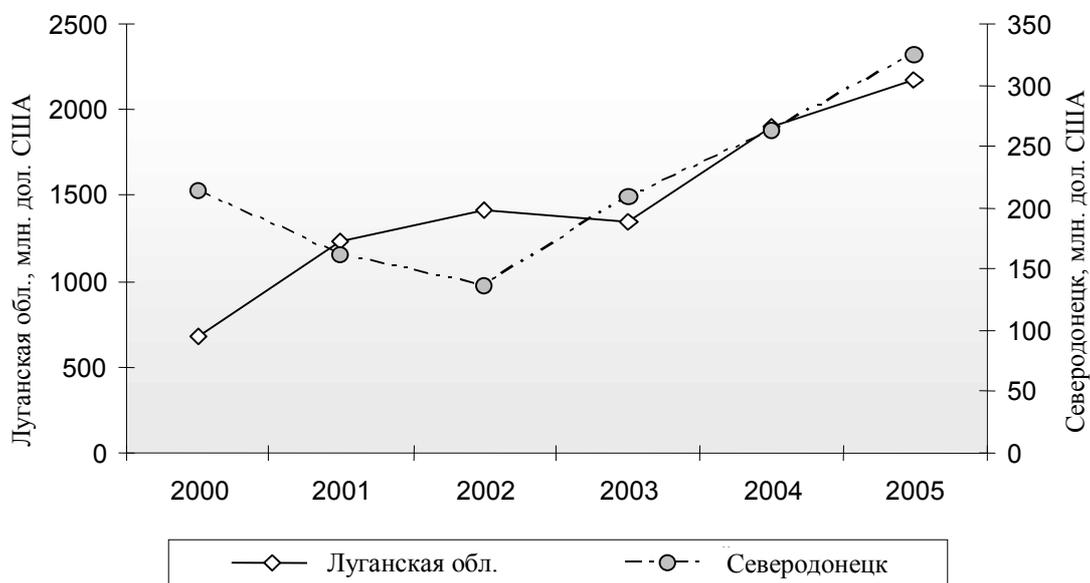


Рис. 2. Динамика объемов экспорта товаров за 2000-2005 гг.

На экспорт предприятие отгружает почти три четверти всей продукции собственного производства. Выручка от таких операций составила в 2004 г. 1133 млн. грн., или 71,9 % общей реализации продукции, в 2005 – 1355,7 млн. грн., что составляло 72,6% общей отгрузки. В структуре экспорта ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» преобладают карбамид, аммиак, аммиачная селитра, уксусная и адипиновая кислота. На долю этих видов продукции приходится 91,9% всей

внешней торговли за 2004 г. и 92,1% в 2005 г. Расчеты с иностранными фирмами-покупателями осуществлялись за денежные средства путем предоплаты – 95,7%, с давальческим сырьем – 3,6%, по взаимозачету – 0,7%. В расчетах преобладали доллары США – 91,5%, евро – 7,8%, доля российского рубля составила всего лишь 0,7% .

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 или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности. Это довольно объемный документ, который указывает не только на условия, сроки и средства поставок товара и платежа, но и на порядок разрешения споров, вступления договора в силу, правовые последствия разрыва договора и прочее. Заключение внешнеэкономического договора состоит из определенных этапов – предложения заключить договор (оферты) и принятия этого предложения (акцепта) [4, 255].

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 существенным для данного вида контракта условиям. Контрактная цена должна пройти экспертизу Госвнешинформа. Кроме того, стоимость контракта и цена на отгруженную продукцию меняются согласно индикативным ценам, утвержденным Министерством экономики Украины.

Порядок проведения расчетов по экспортным операциям регулируется 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 форме, осуществления текущих операций, зачисления, использования и погашения кредитов (займов, финансовой помощи), а также осуществления и получения инвестиций.

ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» имеет открытые текущие счета во всех видах иностранных валют, в которых производятся операции (доллары США, евро и российские рубли), ведение которых осуществляется банками в соответствии с подписанными договорами на расчетно-кассовое обслуживание. 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 указания клиента о перечислении, распределении или продаже валюты.

Процесс распределения валютной выручки предприятий достаточно долго был не очень лояльным по отношению к ним, что связывалось с проведением государством соответствующей валютной политики. Речь идет о внедренном на территории Украины до 2005 г. 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 постоянное местонахождение 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 семидесятипятипроцентной

продажи) поступлений в иностранной валюте первой группы Классификатора иностранных валют Национального банка Украины в пользу резидентов на межбанковском валютном рынке Украины.

После отмены обязательной продажи в 2005 г., предприятие самостоятельно определяет направления использования валютной выручки и объемы ее продажи. Но сложностей, которые могут стать неразрешимыми проблемами, осталось еще достаточно. Рассмотрим их на примере распределения валютной выручки ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» за 2005 г. (табл. 2).

Таблица 2. Движение средств на текущих валютных счетах

Показатели	Сумма, тыс. грн.	Удельный вес, %
Остаток денежных средств на начало 2005 года	25745	х
Поступило за год	1784441	100,00
В том числе		
От покупателей и заказчиков	1389723	77,88
Приобретение валюты	2	0,00
Курсовые разницы	394716	22,12
Использовано за год	1799681	100,00
В том числе		
Расходы на командировки	311	0,02
Продажа валюты	1234295	68,58
Приобретение сырья, комплектующих	148341	8,25
Курсовые разницы	411278	22,85
Другие (в т.ч. вознаграждение банка)	5456	0,30
Остаток денежных средств на конец 2005 г.	10505	х

Из данных таблицы видно, что средства от покупателей и заказчиков, полученные на текущий валютный счет, составляют почти 78% поступлений в иностранной валюте и равны 1389,7 млн. грн. Эта сумма на 34 тыс. грн. больше указанной ранее, как объем реализации экспортной продукции за 2005 г. Разницу составила стоимость предоплаченной продукции, отгрузка которой в соответствии с контрактом должна была пройти в 2006 г. В структуре использования валютной

выручки преобладает продажа валюты – 68,58%. Сумма в 1234,3 млн. грн. была перечислена на текущий счет ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» после реализации иностранной валюты банком по заявлению предприятия.

Необходимость таких действий состоит в том, что расчеты на таможенной территории Украины предприятия осуществляются исключительно в национальной валюте, если не имеют индивидуальной лицензии НБУ на валютные операции. Отсюда и

потребность в конвертации всей валюты, которая «не нужна».

Почти одинаковую долю в формировании и распределении выручки – 22% – имеют курсовые разницы. Это, можно сказать, виртуальные деньги, которые невозможно потрогать или ощутить, но за их счет предприятие несет убытки или получает дополнительный доход.

Они формируются на регистрах учета за счет изменения официального курса иностранной валюты, устанавливаемого НБУ, при ее пересчете в национальную и не влияют на фактическое распределение валютной выручки.

Приобретение сырья и комплектующих за границей для предприятия составляет только 8,25% использования всех валютных средств. Кроме того, на оплату командировок работников также расходуется валюта, доля которой составляет 0,02%. Еще 0,3% валютных средств оставляет себе банк как плату за свои услуги. И если в относительных показателях это очень небольшая сумма, то в абсолютных цифрах она составляет почти 5,5 млн. грн. Именно эта статья затрат валютной выручки может быть уменьшена для ЗАО «Северодонецкое объединение Азот», если будут внесены изменения в действующее законодательство, позволяющие крупным компаниям выполнять самостоятельно функции покупателей-продавцов на Межбанковской валютной бирже. Проект соответствующих изменений внесен на рассмотрение в Дирекцию банковского регулирования, надзора и финансового мониторинга НБУ. Принятие решения

может состояться в конце 2007 г., что позволит ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» ввести в свои структуры специальных валютных брокеров, которые обойдутся значительно дешевле, не говоря о том, что будут отстаивать корпоративные интересы значительно эффективнее банка.

При рассмотрении движения средств на текущем счете в иностранной валюте не отражен очень важный аспект. Как и каждый вид предпринимательства, внешнеэкономическая деятельность предприятий-резидентов подлежит налогообложению в соответствии с требованиями действующего законодательства. Но налоги платятся не в иностранной валюте (за исключением, например, таможенной пошлины), а в национальной. Поэтому важно рассмотреть дальнейшее распределение гривни, полученной от продажи валютных средств.

Денежные поступления на текущий счет ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» имеют разное происхождение и формируют структуру, приведенную на рис. 3. Наибольшим удельным весом в общем потоке обладают прочие поступления, в состав которых собраны возвращенные авансы, движение по счету и т.п., то есть статьи, которые принципиально не влияют на дальнейшее распределение. Деньги, полученные от реализации валюты, равны 30,76% и почти вдвое превышают расчеты за продукцию отечественных покупателей, составляющие 16,7%. То есть можно сказать, что финансирование дальнейших затрат предприятия по уплате налогов происходит из этих сумм.

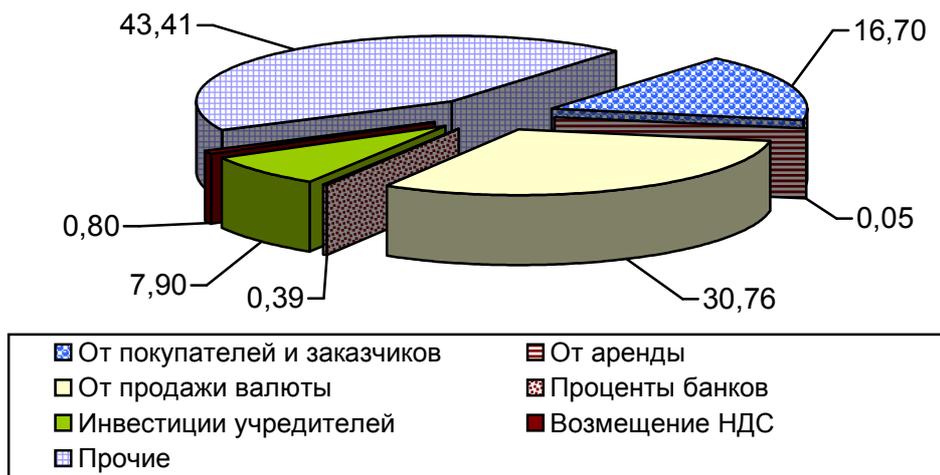


Рис. 3. Структура поступления средств в 2005 г., %

Распределение исходящего денежного потока за тот же период отображено на рис. 4. Из приведенной структуры видно, что как и в предыдущем случае, наибольший удельный вес имеет статья прочих затрат, в состав которой вошли операции движения по счету, перечисленные авансы и т.п. Ее доля составила 43,41%.

Далее, по убыванию, 39,06% расхода денег составляют расчеты предприятия с отечественными поставщиками за сырье и материалы, а также почти 7% – заработная плата с соответствующими начислениями взносов по социальному страхованию (3,77% – заработная плата + 3,07% – страховые взносы). И только 5,41% всех

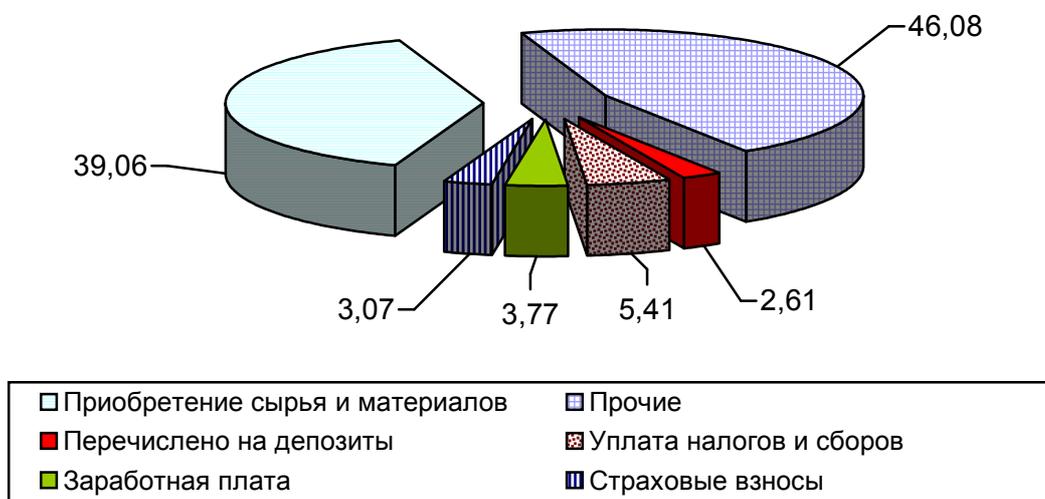


Рис. 4. Структура использования средств в 2005 г.

денег, поступивших на текущий счет, расходуется на уплату налогов и сборов, но именно здесь создается наибольшая проблема для предприятия.

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.

ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» в 2004 г. перечислило в бюджет 142,2 млн. грн. налоговых платежей, в 2005 г. эта сумма составляла 226,6 млн. грн. В сравнении с деятельностью по экспортным операциям, от которых формируется валютная выручка, эти суммы составляют соответственно 12,55 и 16,71%. Но размер не всех налогов и сборов зависит от валютной выручки. Скажем, при расчете ресурсных и имущественных налогов, налога с доходов физических лиц показатели валютной выручки не задействованы, во всяком случае, напрямую.

Рассмотрим, как зависит от объемов внешней торговли, размер налога на прибыль. Этот прямой налог рассчитывается умножением его ставки — 25% — на базу налогообложения, которая определяется путем уменьшения валовых доходов на валовые затраты и амортизацию.

К валовым доходам относится выручка от реализации товаров. Поэтому увеличение объемов продаж за счет валютной выручки, конвертированной в гривню, без учета законодательных коллизий, в результате увеличивает валовые доходы предприятия. Кроме того, остаток валютных средств на конец периода пересчитывается в национальную валюту по официальному валютному (обменному) курсу НБУ, который действовал на последний рабочий день отчетного периода. При этом положительная или отрицательная разница между результатом такого пересчета и балансовой стоимостью иностранной валюты или задолженности включается соответственно в валовые доходы или валовые расходы налогоплательщика — кредитора или в валовые затраты или валовые доходы налогоплательщика — дебитора по

результатам отчетного периода [5, 30]. Таким образом, налог на прибыль напрямую зависит от валютной выручки по внешнеэкономическим операциям.

Зависимость же налога на добавленную стоимость от объемов внешней торговли не является настолько очевидной. НДС — косвенный налог, который включается в цену товара и составляет часть прироста стоимости, создаваемой на всех стадиях производства [6, 178]. Операции налогоплательщиков по продаже товаров формируют базу налогообложения, которая при умножении на ставку дает налоговое обязательство за отчетный период. Налоговый кредит рассчитывается как состоящий из 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.

При осуществлении экспортных операций применяется нулевая ставка налога на добавленную стоимость, поэтому ЗАО «Северодонецкое объединение Азот», имея большие объемы внешней торговли и применяя в производстве сырье, приобретенное в Украине, постоянно имеет право на возмещение НДС.

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.

На сегодняшний день сроки возврата НДС выросли от нескольких недель до нескольких месяцев. Это связано с большими объемами возмещения и количеством фирм, которые его заявляют, со существованием теневых схем незаконного получения НДС из бюджета и т.п. В подтверждение этого можно добавить, что в 2005 г. из 23,8 млрд. грн. налога на добавленную стоимость от стоимости выпущенных в Украине товаров (работ, услуг) бюджет возместил предприятиям 13,5 млрд. грн., что составило свыше 6% оборотных активов промышленных предприятий и 12,3% суммы доходов государственного бюджета. Поэтому проблема возвращения налога на добавленную стоимость становится проблемой не только для предприятий, а для страны в целом.

Так, в 2006 г. в г. Северодонецке было заявлено к возмещению на расчетные счета НДС в сумме 294 млн. грн. Фактически предприятиям-экспортерам было возвращено налога на общую сумму 191,4 млн. грн. На уровне ЗАО «Северодонецкое объединение Азот» долг по невозмещенному НДС составлял от 5 млн. грн. в 2004 г. до 105 млн. грн. в январе 2007 г. В результате неполного или несвоевременного возмещения НДС на предприятии происходит отвлечение оборотных средств, которое, по прогнозам, может достигнуть во II квартале 2007 г. уровня валового производства продукции предприятия, которое приведет к его остановке. Это вызывает необходимость срочного совершенствования порядка определения и администрирования НДС.

В этом направлении неоднократно предпринимались определенные шаги, одним из которых была попытка введения

специальных НДС-счетов в 2004 г. Предполагалось, что на отдельные текущие счета будут зачисляться суммы налога в составе цены проданного товара, бюджетное возмещение, а также средства плательщика налога с других его счетов. С этих же счетов должны были осуществляться платежи в бюджет. Такой механизм, имеющий определенные достоинства и недостатки, вызвал неоднозначную реакцию как со стороны ученых, так и со стороны налогоплательщиков [7, 40]. Сторонники проекта утверждали, что по опыту других стран сборы налога увеличатся за счет повышения прозрачности. Противники доказывали, что отвлечение оборотных средств предприятий приведет к экономическому спаду, а сама система спецсчетов позволит бороться только с малой долей неплательщиков. В конце концов, противников оказалось больше и порядок не был введен в действие.

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 возмещений. Документом, отвечающим таким требованиям, может стать Налоговый кодекс, проект которого был впервые рассмотрен еще в 2000 г., а новые его редакции вносятся в Верховную Раду постоянно. Поэтому законодательной власти необходимо сделать, наконец, выбор и облегчить тем самым финансовое положение как предприятий, так и страны в целом.

Таким образом, рассмотренный механизм формирования и распределения выручки предприятий 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.

При уплате налогов в бюджеты всех уровней предприятия-экспортеры наиболее страдают от несвоевременного и неполного возмещения НДС. Такая пробле-

ма стоит не только перед ЗАО «Северодонецкое объединение Азот», она имеет общенациональные масштабы. Для ее решения недостаточно только внесения изменений в законодательство. Должен быть изменен механизм уплаты налога на добавленную стоимость, который предусматривает проект Налогового кодекса Украины, поэтому следует ускорить процесс его принятия. Это позволит расширить финансовые возможности предприятий и направить дополнительные средства на дальнейшее развитие экспорта и закрепление позиций Украины на мировых рынках.

Литература

1. Васенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 216 с.

2. Даниленко А. Особенности формирования финансов реального сектора Украины // Экономика Украины. – 2005. – №1. – С. 20-30.

3. Статистичний щорічник Луганської області за 2005 рік. Частина 2. – Луганськ, 2006. – 329 с.

4. Саган М.П. Управління міжнародними контрактами на підприємстві // Актуальні проблеми економіки: теорія і практика. – 2005. – №1. – С. 250-254.

5. Кавторева Я., Михайленко Е, Бойцова М. Валютные операции: порядок осуществления и учет. – Харьков: Фактор, 2006. – 168 с.

6. Фінансове право України: Підручник / Г.В. Бех, О.О. Дмитрик, І.Є Криницький; За ред. М.П. Кучерявенка. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 320 с.

7. Амоша Е.А. Проблемы возмещения НДС при экспорте продукции // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – Вип. 82. – С.34-43.