

Транспортные расходы, связанные с реализацией продукции, списываются в дебет счета 90 «Реализация». Отсюда правильное их исчисление позволяет точно определить финансовый результат процесса реализации продукции, хозяйственной деятельности организации в целом, обеспечить налогообложение ее прибыли в соответствии с законодательством.

## УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА

*Т.А. Тарауда*, МИУ, учетно-финансовый ф-т, IV курс

*Науч. рук.: Н.Е. Левданская,  
ст. преподаватель*

Одним из важнейших условий стабилизации финансовой системы любого государства является обеспечение устойчивого сбора налогов. Реализация фискальной функции налогов обеспечивает перераспределение национального дохода и создает условия для эффективного государственного управления.

Для сохранения социальной функции и учитывая сравнительно невысокий уровень материального благополучия среднестатистического гражданина, существует необходимость принятия мер по легализации скрываемых доходов, снижению расходов по сбору подоходного налога, соблюдению принципа справедливости налогообложения доходов физических лиц (в зависимости от размера полученных доходов).

Несмотря на то, что с 1 января 2008 г. вступили в силу поправки, внесенные в налоговое законодательство, остался ряд вопросов, которые необходимо решить:

1. Не по месту основной работы ставка налога составила 15% (ранее плательщик мог платить по фиксированной ставке 20% или по прогрессивной шкале с дальнейшим включением их в совокупный годовой доход и представлением декларации о совокупном годовом доходе). Бесспорно, 15% лучше 20% – для доходов, облагаемых по максимальной ставке, но все же внакладе оказались как раз те, кто и так зарабатывает мало.

2. Высокий процент изъятия доходов граждан по прогрессивным ставкам 25% и 30%, не учитывающий реального материального положения граждан (их семей);

3. Сохранилось несправедливое, с нашей точки зрения, налогообложение подоходным налогом сумм пособий по временной нетрудоспособности.

Проблемы действующего механизма налогообложения доходов физических лиц вызывают объективную необходимость для продолжения компетентными государственными органами работы по совершенствованию процесса налогообложения доходов физических лиц.

Мы предлагаем следующие пути решения данного вопроса:

1. Необлагаемый минимум дохода увеличить до размера бюджета прожиточного минимума;

2. С целью обеспечения социальной роли подоходного налога отменить налогообложение пособий по временной нетрудоспособности;

3. Ввести налогообложение доходов по двум ставкам – 10 % (доходы до 500 базовых величин) и 15 % (доходы свыше 500 базовых величин);

4. Установить налог на предметы роскоши (самолеты, автомобили, яхты – все это предметы не первой необходимости), их наличие говорит о сверхдоходах. Налогообложение доходов физических лиц налогом на роскошь позволит обеспечить соблюдение принципа справедливости, когда дополнительному налогообложению будут подвергаться лишь доходы высокообеспеченных граждан.

На сегодняшний день подоходный налог выступает действенным инструментом социальной политики государства. Он позволяет регулировать уровень доходов населения страны, сглаживать расслоение граждан и социальные кризисы.

Надеемся, что совершенствование налоговой системы Республики Беларусь будет осуществляться в направлении позитивного ее влияния на экономику, способствуя подъему жизненного уровня населения, созданию условий для повышения экономической и социальной стабильности в обществе.

## ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ТОВАРООБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

*Харевич Л.В.*, МИУ, учетно-финансовый ф-т, V курс

*Науч. рук.: Казляк Г.М.,  
ст. преподаватель*

Как известно, существует ряд факторов, влияющих на эффективность реализации блюд, а также на динамику и величину товарооборота на предприятии общественного питания. Все эти факторы можно разделить на две группы.

Первая группа – это внешние факторы, на которые предприятие общественного питания влиять не может или влияет в незначительной степени. Внешними факторами являются деятельность конкурентов, имеющих общую зону обслуживания, а также наличие большого числа законодательных актов, регламентирующих деятельность участников рынка общественного питания, но в некоторой степени вносящих в их работу элементы неопределенности.

Во главе внутренних факторов, конечно, нужно поставить три основных пункта, влияющих на ценовую политику: 1) уровень цен закупки товаров у поставщиков (крупные торговые объединения могут добиться значительной оптовой скидки и получить ряд льгот по условиям и срокам поставки товара. Это при прочих равных условиях ведет к снижению розничных цен и используется как элемент формирования валового дохода); 2) уровень цен реализации товаров (обычно торговые предприятия устанавливают розничные цены дифференцированно по отдельным товарным группам); 3) объем реализации, позволяющий получить различный размер скидок. Кроме того, к внутренним факторам можно отнести дополнительный сервис для посетителей, в который входит весь спектр современного торгового оборудования, начиная от систем охраны и наблюдения, кассовых аппаратов и всех остальных электронных приборов, призванных облегчить процесс торговли, до «бесплатных» пакетов для покупок и крытого паркинга. Требования, предъявляемые современными технологиями продаж в сфере общественного питания, невыполнимы и без использования возможностей логистики. Грамотная, удачно организованная реклама, используемая при оформлении обеденного зала и (или) звучащая по внутренней радиосети способна привлечь внимание посетителей к новым или малознакомым блюдам.

Одними из основных факторов повышения эффективности работы общепита и роста товарооборота является ассортимент блюд и управление потоком посетителей. Можно формировать ассортимент каждой товарной группы исходя из времени суток, что позволит максимально эффективно использовать имеющиеся торговые площади и максимально удовлетворить потребности посетителей. Этот способ позволяет увеличить эффективность продаж блюд на предприятии на 7–10%.

В общественном питании весь анализ обычно сводится к мероприятиям по реализации блюд, которые проводятся стихийно, в зависимости от их наличия, поступления, «затоваривания» или в преддверии какого-нибудь праздника. Нельзя сказать, что они не приносят определенного повышения товарооборота. Однако при стихийности трудно планировать бюджет, фактические затраты могут намного превосходить планируемые.

Чтобы качественно спланировать реализацию товаров в общественном питании, нужно сделать анализ сложившейся ситуации по отдельным блюдам, группам блюд и всему предприятию. Для этого можно использовать механизм экономического обоснования объема и структуры товарооборота по различным направлениям.

## ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОЦЕССА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*О.И. Беляева*, МИУ, учетно-финансовый ф-т, V курс

*Науч. рук.: Д. Ю. Бусыгин,  
к.э.н.*

Развитие рыночных отношений хозяйствования, формирование товарных и финансовых рынков предъявили новые требования к организациям. Для устранения негативных факторов экономического развития необходимо сконцентрировать внимание на обеспечении эффективного развития организаций как основного структурного образующего элемента экономической системы страны. Изменение среды функционирования организаций должно быть дополнено стимулированием их внутренних преобразований. Поэтапный процесс перехода организаций на общепринятые в рыночной экономике принципы функционирования составляет содержание реформирования организаций [1].

В процессе финансового планирования одновременно обосновываются рациональные отношения, стоимостные пропорции, движение финансовых ресурсов и на этой основе определяются финансовые показатели организации на плановый период.

В рамках оперативного финансового планирования и управления денежными средствами необходимо решить следующие задачи:

- конкретизировать бюджетные задания, установленные для структурных подразделений;
- осуществлять контроль (мониторинг) исполнения бюджета самими структурными подразделениями и финансовой службой;
- произвести увязку финансовых показателей с движением материальных ценностей и с системой материального стимулирования;
- осуществлять эффективное управление оборотным капиталом (денежными средствами и их эквивалентами, дебиторской задолженностью) и кредиторской задолженностью исходя из критерия выбора оптимальных альтернатив в рамках утвержденного бюджета.

Основной задачей в финансовом планировании деятельности организации является эффективное управление оборотными средствами. Оборотные активы нередко в несколько раз превышают основные, поэтому с их управлением связаны большие резервы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации. Соответственно велика и значимость такого управления. Основными направлениями оперативного управления оборотными активами являются:

- обеспечение ликвидности организации;
- сведение к минимуму расходов на финансирование производственной деятельности и плана финансового оздоровления;