

Цель данной работы состоит в том, чтобы на основании изучения отечественной и зарубежных систем налогообложения, методик анализа налогов и оценки налоговой нагрузки разработать мероприятия по оптимизации налогообложения предприятия.

Налоговая нагрузка на предприятие является основным показателем тяжести и обременительности существующей в государстве налоговой системы. Методики расчета налоговой нагрузки различаются по базе, с которой соотносятся уплачиваемые суммы налогов. Так, в качестве знаменателя в формулах расчета используются выручка от реализации, добавленная стоимость, сумма вновь созданной стоимости и прибыль предприятия. Каждый из этих способов является приемлемым, так как характеризует различные стороны тяжести налогового бремени. Исследованные методики могут быть классифицированы по перечню включаемых в расчет налогов, интегральной базе для сравнения налоговых сумм, а также методу исчисления применяемых в факторных моделях расчета величин.

На основе рассмотренных методик оценки налоговой нагрузки был проведен анализ общих и частных показателей налоговой нагрузки. Номинальная налоговая нагрузка на ГЛХУ «Смолевичский лесхоз» в 2007 г. составила 19,27%, реальная налоговая нагрузка выросла на 2,05 процентных пункта и составила 14,71%. Номинальная налоговая нагрузка в 2008 г. снизилась по сравнению с 2007 г. на 4,12 процентных пункта и составила 15,53 %. Реальная налоговая нагрузка также увеличилась на 2,74 процентных пункта и составила 12,26 %. Налоговая нагрузка на выручку от реализации продукции снижается, о чем свидетельствует уменьшение коэффициента налоговой нагрузки на выручку с каждым годом на 0,001. Налоговая нагрузка на прибыль в 2007 году снижается, а на себестоимость растет, поскольку в 2007 году с каждого рубля прибыли лесхоз перечислил в бюджет на 0,127 руб. меньше налогов, чем в 2006 году; а с каждого рубля себестоимости – на 0,001 руб. больше. В 2008 году коэффициенты налоговой нагрузки на прибыль и себестоимость составили 0,949 и 0,037 соответственно, что превышает уровень данных показателей в 2007 году на 214,24 % и 12,12 %. Следовательно, налоговая нагрузка на прибыль и себестоимость в 2008 году растет.

Несмотря на то, что уровень налоговой нагрузки в лесхозе в 2008 году снижается по сравнению с 2007 годом и не достигает критического значения для того, чтобы принимать радикальные меры по оптимизации налогообложения, применение методов налогового планирования является актуальным с целью дальнейшего снижения налоговой нагрузки. При этом основными методами налогового планирования, приемлемыми для оптимизации налогообложения в ГЛХУ «Смолевичский лесхоз», являются: совершенствование учетной политики для целей налогообложения; оптимизация через договор; использование различных льгот и налоговых освобождений, а также составление налогового бюджета, который позволит планировать величину финансовых ресурсов лесхоза, направляемую на уплату налогов и сборов в государственный бюджет.

Для реализации мероприятий налогового планирования и контроля за их выполнением в ГЛХУ «Смолевичский лесхоз» целесообразно создание службы налогового планирования, в состав которой входят: начальник службы налогового планирования, бухгалтер, принимающий участие в работе службы налогового планирования, экономист по налоговому планированию, экономист по финансовой работе, налоговый юрист, бухгалтер-ревизор. Выделение данной службы в качестве самостоятельного структурного подразделения позволит наиболее эффективно осуществлять процесс оптимизации налогообложения в лесхозе.

©ПГУ

УЧЕТ ВЫБИТИЯ СОСТАВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРИ ЧАСТИЧНОЙ ЛИКВИДАЦИИ, ВОССТАНОВЛЕНИИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Н. П. УЛДУКИС, С. И. КРАСОВСКАЯ

Research of questions of the account of leaving of components at partial liquidation, restoration of objects of permanent assets. Consideration of documentary registration of the account of leaving. Studying of ways and methods of valuation of leaving parts

Ключевые слова: учет выбытия составных элементов

Анализ учета выбытия составных элементов при частичной ликвидации, восстановлении объектов основных средств показывает, что при отсутствии отдельного учета конструктивных элементов

инвентарного объекта основного средства возникает проблема оценки первоначальной (восстановительной), остаточной стоимости и накопленной амортизации по выбывающим частям объекта основного средства.

Если выбытие «старых» деталей не будет отражено в бухгалтерском учете, то будет завышена стоимость объектов основных средств и сумма амортизации, что в свою очередь приведет к необоснованному завышению себестоимости, занижению прибыли и налога на прибыль [1].

Расходы, связанные с частичной ликвидацией, признаются аналогично затратам на ликвидацию всего объекта. Поэтому в налоговом учете остаточную стоимость ликвидируемой части можно включить в состав операционных расходов. Туда же можно отнести и затраты на демонтаж объекта.

Проведенное исследование позволило выявить проблему отсутствия первичного документа, которым оформляется хозяйственная операция по выбытию и оприходованию отдельных компонентов, запасных частей, узлов, реконструированных и модернизированных объектов основных средств. В связи с этим предлагается внести изменение и дополнения в уже имеющийся документ – акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств.

В результате исследования были представлены три способа организации оценки составных элементов при частичной ликвидации, восстановлении основных средств:

- Метод прямой оценки – если можно определить стоимость деталей, то первоначальная стоимость объекта основного средства в учете уменьшается на первоначальную стоимость выбывающей детали. Деталь приходится по рыночной цене в корреспонденции с кредитом внереализационных доходов.

- Внешняя экспертная оценка – услуги сторонних экспертов-оценщиков. Как правило, такой способ наиболее дорогостоящий и в большинстве случаев экономически не оправдан.

- Экспертная оценка внутренней комиссией – на предприятии организовывается специальная комиссия по определению стоимости отдельно выбывавших деталей при модернизации либо реконструкции объектов основных средств.

В частности, при определении стоимости отдельно выбывающих частей от целого основного средства можно воспользоваться методом сравнения объекта оценки с аналогичными объектами, сходными с подлежащим оценке объектом по основным экономическим, техническим, технологическим и иным характеристикам с учетом его индивидуальных особенностей (сравнительный метод), сопоставив ее со стоимостью аналогичного объекта. Это наиболее дешевый вид оценки выбывающей детали в составе основного средства при реконструкции и модернизации. Но если происходит оценка достаточно старых деталей, то есть вероятность не найти аналогичную деталь.

Литература

1. Бова И.В. Частичная ликвидация объектов основных средств: проблемы учета // Бухгалтерский учет и анализ. – 2007. – № 12. – С. 29–33.

©БГЭУ

БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ИП «АВТОПАЛАС-М»)

А. И. ШИРОКОВА, Т. Г. ЗОРИНА

The Subject of research is business strategy FE «Autopalace-M». The Goal of work reflects its core idea to study experience of use of technologies of working out and business strategy realisation in autocentre KIA «Atlant-M Borovaja» and to offer ways of perfection of activity on introduction of new strategic tools in managerial process. What concerns the sphere of R&D there were used the system of forecasting of a sales volume of cars taking into account rate of falling in crisis conditions is developed, full analytics of competitors, specific proposals on perfection of preparation and realisation of modules of business strategy of the enterprise

Ключевые слова: бизнес-стратегия, логистический модуль, затратный модуль, логистика, маркетинг, логистические подходы, автодилер, аналитика, минимизация издержек и рисков

Индустрия автобизнеса – сложная, комплексная, высоко насыщенная сфера деятельности, объединяющая сеть импортеров, дилеров, конечных потребителей сложных и высокотехнологичных продуктов – автомобилей – и заводы-производители в одну единую сеть. Управление таким бизнесом сегодня невозможно без активного использования технологий бизнес-стратегий. Ведь уровень реализуемой предприятием стратегии в области ключевых бизнес-процессов определяет как скорость и качество обслуживания клиентов, так и эффективность функционирования предприятия в целом [1–12].

Общепринятая практика работы автодилеров на белорусском рынке и специфика рыночных отношений – высочайший уровень конкуренции и практически постоянные ценовые войны – показывают, что политика предоставления и развития услуг автоцентра должна быть достаточно гибкой, с тем, чтобы, с одной стороны, сохранять максимально возможные цены для клиентов, в то же время