

показателю экономика республики сильно подвержена воздействию внешних изменений.

Несмотря на то, что в последние пять лет доля России в белорусском экспорте снизилась на 15 %, данный показатель остается высоким. Снизить зависимость национальной экономики от основных внешне-торговых партнеров позволят расширение географической структуры экспорта, освоение новых рынков в странах вне СНГ, принятие мер по вступлению Республики Беларусь в ВТО для участия в многостороннем международном соглашении по услугам в рамках этой организации (ГАТТ). В условиях открытой экономики увеличение объемов экспорта является для Республики Беларусь важнейшим фактором роста ВВП.

Рост экспорта услуг должен сопровождаться изменением его отраслевой структуры. В его общем объеме необходимо увеличивать долю продукции с высокой добавленной стоимостью, высокотехнологичной и наукоемкой продукции и услуг, востребованных на мировых рынках, а также новых видов услуг, возникающих на основе развития современных информационных и наукоемких производств.

В Комплексной программе развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2006—2010 гг. прогнозируется совершенствование отраслевой структуры сферы услуг. Основные прогнозные показатели этого документа предусматривают увеличение к 2010 г. удельного веса услуг транспорта и связи до 10 % от общего объема ВВП, торговли и общественного питания — до 11, услуг банков, страховых услуг, услуг по операциям с недвижимостью — до 6 % от общего объема ВВП. Предусмотрена реализация мер по развитию платных услуг населению, что обеспечит их прирост за 2006—2010 гг. на 54—61 %. Такие показатели роста платных услуг населению позволят довести их долю в ВВП в 2010 г. до 12 %.

Чтобы в структуре белорусского экспорта произошли качественные изменения, необходимо увеличить производство новых видов услуг и обеспечить их рост не менее 115—120 % в год. Это относится к услугам сети Интернет, мобильной связи, почтовым услугам, а также услугам, образующим инфраструктуру рыночного хозяйства: банковским, страховым, информационным, правовым. Увеличение объема финансирования в сфере услуг обеспечит высокие темпы роста наукоемких услуг.

*Е.Б. Малей, ст. преподаватель
УО ПГУ (Новополоцк)*

УЧЕТ ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В практике отечественного учета назрела острая необходимость совершенствования учета возврата отгруженной ранее продукции для по-

лучения достоверной информации о величине и причинах возвратов. Следует отметить, что не всякое перемещение продукции от покупателя обратно к продавцу может рассматриваться как ее возврат. По мнению автора, им может являться только ограниченный перечень юридически обоснованных случаев возникновения права на возврат отгруженной продукции, во всех же остальных ситуациях данное перемещение представляет собой совокупность хозяйственных операций в рамках нового договора купли-продажи.

В соответствии с существующей в Республике Беларусь практикой при возврате продукции записи на счетах бухгалтерского учета поставщика корректируются методом «красное сторно». При этом сторнируется как величина выручки, так и сумма задолженности покупателей, величина начисленных косвенных налогов и фактической себестоимости реализованной или отгруженной продукции. Так как использование указанных сторнировочных записей четко не прописано в Инструкции по применению типового плана счетов, то их употребление на практике объясняется тем, что возврат отгруженной покупателями продукции трактуется бухгалтерами как «ошибки прошлых отчетных периодов». Указанный подход, на наш взгляд, является необоснованным. При этом мы считаем, что возврат продукции представляет собой сложную хозяйственную операцию, непосредственно вызывающую изменение в объеме, составе и размещении активов и пассивов организации, подлежащую самостоятельному отражению на счетах бухгалтерского учета.

Следует отметить, что применение сторнировочных записей для учета возврата продукции лишает предприятие возможности накапливать информацию о величине и причинах возвратов, а следовательно, не позволяет их анализировать и принимать адекватные меры по устранению указанных ситуаций, связанных с недополучением предприятием прибыли от реализации продукции в результате ее возврата покупателями.

Таким образом, для аккумуляции данных о возврате продукции, отгруженной покупателями, автором предлагается ввести в Типовой план счетов бухгалтерского учета собирательно-распределительный, активно-пассивный счет 49 «Возврат продукции». Указанный счет сальдо не имеет, на суммы возвратов, собираемые по нему в течение месяца, корректируются затем соответствующие счета учета доходов и расходов. Непосредственное аккумуляирование данных о возврате продукции осуществляется на отдельно открываемых субсчетах, закрытие которых происходит в конце отчетного года (см. рисунок).

Кроме того, нами рекомендуется открывать аналитические счета 3-го порядка по причинам возникновения возвратов с двухзначной кодировкой. При этом счета, код которых начинается с «1», будут характеризовать причины возвратов по вине поставщика, а с цифры «2» — по вине покупателя.



Система субсчетов и аналитических счетов 2-го порядка
к счету 49 «Возврат продукции»

С.И. Метто, соискатель
БГЭУ (Минск)

МЕТОДЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конечным показателем для оценки результатов работы предприятия является прибыль, которая в долгосрочном периоде, как правило, и есть конечная цель любого предприятия. Но если взглянуть на предприятие изнутри, с точки зрения управления, то прибыль — весьма косвенный показатель. Имеется в виду, что прибыль во многом зависит от внешнего фактора — рынка. Следовательно, она не всегда отражает качество работы внутри предприятия.

При проведении декомпозиции показателей используем некоторые допущения (упрощения) и принципы высшей математики. Прибыль в упрощенном виде — это выручка минус затраты. Выручку в данной работе примем константой, так как она поступает с рынка, а мы рассматриваем фирму изнутри. Естественно, тогда остается снижать затраты.