

издержками представляют важное направление эффективного менеджмента. Новые условия хозяйствования требуют от предприятий, ориентированных на успех, работать, используя признанные методики управления затратами: управленческий учет (директ- и стандарт-костинг), функционально-стоимостный анализ (АВС-анализ), целевое управление затратами (таргет-костинг) и т.д.

Для того чтобы система контроля затрат на предприятии была эффективной, необходимо выделить центры ответственности, где формируются затраты, классифицировать затраты, а затем воспользоваться системой управленческого учета затрат. В результате руководитель предприятия получит возможность своевременно выделять «узкие места» в планировании, формировании затрат и принимать соответствующие управленческие решения.

Сидорова А.В., БГЭУ (Минск)

КАКИЕ НАЛОГИ ЭФФЕКТИВНЕЕ?

Эволюция налогообложения отражает поиск ответа об эффективности прямых и косвенных налогов. Классификация налогов на прямые и косвенные базируется на трех концепциях. Согласно первой концепции, критерием деления явилась перелагаемость налогового бремени с налогоплательщика на конечного потребителя. По второй концепции в основу деления положен способ обложения и взимания. Третья концепция основана на критерии платежеспособности: обложение налогом определенного источника (прямые налоги); обложение на основе учета общей платежеспособности (косвенные налоги).

По мере развития теории и практики налогообложения был сделан вывод о необходимости сочетания прямых и косвенных налогов, соединении их преимуществ и на этой основе - создание оптимальной налоговой системы, которая обеспечивает фискальные интересы государства и личные интересы налогоплательщиков.

Прямое налогообложение в большей мере позволяет учитывать доходы налогоплательщика. При этом возможно адресное применение льгот. Изъятие налога происходит на стадии или в момент получения дохода.

Косвенные налоги влияют на доход конечного потребителя через его потребительские расходы. Косвенные налоги не учитывают доходы плательщиков и их социальное положение, поскольку все потребляют разное количество товаров и услуг, облагаемых налогами. Создается впечатление, что бремя косвенного обложения в одинаковой степени ложится на всех членов общества. Но такая точка зрения является спорной в силу того, что существует социальная несправедливость, и разрыв по доходам между различными слоями населения увеличивается.

Косвенное налогообложение несправедливо с социальной позиции, но получило широкое распространение по причине относительной простоты взимания и ограниченной возможности ухода от уплаты налогов. При косвенном налогообложении происходит многократное обложение товара на различных стадиях его движения от производителя. Поэтому косвенные налоги способствуют росту цен и усилению инфляционных процессов. Но косвенные налоги имеют большее фискальное значение, больше используются для регулирования экономических процессов.

Вопрос соотношения прямых и косвенных налогов определяется историческим развитием любой страны, ее экономическими и национальными особенностями.

Практика налогообложения показывает, что при высоком уровне доходов в стране

эффективнее использование прямых налогов. В странах с рыночной экономикой в структуре налоговых поступлений большое значение принадлежит прямым налогам.

В Республике Беларусь косвенное налогообложение получило достаточно широкое распространение, но в последние годы наметились некоторые шаги по его ослаблению. Несмотря на определенные недостатки косвенных налогов, нецелесообразно резко снижать их использование, т.к. они в меньшей степени, чем подоходный налог, ослабляют стимулы к труду и меньше их негативное воздействие на инвестиционную активность по сравнению с налогообложением прибыли.

Реформирование налоговой системы должно сопровождаться снижением налоговой нагрузки. Вместе с тем налоги на доходы физических лиц не должны быть основным источником налоговых поступлений.

Сидунова Г.В., БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА

Перспективная модель организации и функционирования зернового рынка предполагает гармоничное сочетание интересов хозяйствующих субъектов-производителей, заготовителей, переработчиков и потребителей зерна с помощью создания развитой рыночной инфраструктуры и осуществления целевой государственной политики.

Важнейшим условием создания конкурентной среды и развития рынка зерна является совершенствование системы его реализации, которая наряду с определением объемов реализации и совершенствованием ценового механизма предполагает обоснование рациональных каналов его движения.

Основными поставщиками зерна являются крупные хозяйства (сельскохозяйственные предприятия), доля фермеров и личных подсобных хозяйств незначительна. Поэтому определяющую роль на первичном зерновом рынке должны играть каналы, по которым передвигаются большие объемы продукции. В первую очередь, это заготовительные организации и крупные частные посредники. Большое значение имеют и прямые поставки зерна на переработку. Одновременно в зерновом сегменте возникает альтернативная крупным перерабатывающим предприятиям мини-переработка зерна по производству муки и крупы, а также по производству конечной продукции (мельницы, мини-пекарни, крупорушки) в хозяйствах, т.е. формируются новые каналы сбыта.

Для совершенствования системы сбыта зерна и ее унификации рекомендуется создание структур в двух направлениях. Первое направление: зерновые ассоциации (компании), члены которых - крупные производители товарного зерна - имели бы реальную возможность его хранения, сбыта на основе использования наиболее выгодной конъюнктуры рыночных цен. Эти ассоциации должны иметь собственную материально-техническую базу хранения и транспортировки, торгово-закупочные структуры, работающие прежде всего в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Второе направление: снабженческо-сбытовые кооперативы средних и мелких производителей по продаже небольших объемов зерна, в отдельных случаях другой сельскохозяйственной продукции, выполняющие также функцию материально-технического обеспечения членов кооперативов. Кооперативы могут выступать