

1. объектом налогообложения как правило выступает именно земля, здания и сооружения, поскольку их в отличие от движимого имущества относительно легко выявить и идентифицировать;

2. при определении налоговой базы обычно используется рыночная стоимость облагаемых объектов, что стимулирует наиболее экономически рациональное их использование;

3. при определении стоимости недвижимого имущества обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка на основе применения стандартных процедур расчета стоимости объектов для целей налогообложения;

4. льготы предоставляются либо по категориям налогоплательщиков, либо с учетом характера собственности;

5. налог на недвижимое имущество является, по преимуществу, местным налогом, поступает в местные бюджеты. Он может также являться федеральным налогом, но распределяться между бюджетами всех уровней.

На современном этапе налог на недвижимое имущество существует приблизительно в 130 странах, но значимость его различна. В большинстве стран поступления от этого налога составляют от 1 до 3% от общих налоговых поступлений на всех уровнях структур власти. Поскольку в подавляющем большинстве зарубежных стран данный налог является местным, поступления от него составляют основную статью доходов бюджетов местных органов власти. К примеру, в некоторых штатах Австралии поступления от этого налога составляют более 90% местного бюджета, в США – до 75%, Канаде – до 80%.

Применение данных принципов при налогообложении недвижимости в Республике Беларусь позволит сгладить разногласия как при налогообложении незавершенного строительства, так и при налогообложении основных производственных и непроизводственных фондов.

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Туманова О.В.
Бобруйский филиал БГЭУ
Руководитель: Лихо С.С.

Экономическая политика РБ формируется на принципах открытости экономики и приоритетности экспорта. Основное внимание уделяется развитию экспортного потенциала, расширению государственной поддержки предприятий – экспортеров. Расширять присутствие белорусских предприятий за рубежом престижно и выгодно, а потому необходимо. Завоевание новых рынков сбыта требует от отечественных производителей больших усилий, современных подходов. Поэтому в современных условиях повышается роль и значимость анализа ВЭД, который позволяет принимать оптимальные управленческие решения тактического и стратегического характера. Анализ ВЭД выявляет текущее со-

стояние субъектов хозяйствования и перспективы его развития с целью недопущения финансовых потерь и банкротства, а также повышения конкурентоспособности продукции и услуг, производимыми субъектами хозяйствования РБ. При этом особое значение приобретает разработка методики анализа эффективности ВЭД. В свою очередь, критерий эффективности внешнеэкономической сделки предопределяется методом анализа ее эффективности. Выбор метода анализа зависит от совокупности факторов, определяющих эффективность сделки.

Анализ эффективности ВЭД целесообразно проводить на основании системы, включающей в себя три блока показателей, характеризующих эффективность ВЭД субъекта хозяйствования: 1) показатели рентабельности, доходности ВЭД предприятия; 2) показатели деловой активности ВЭД; 3) показатели валютной самокупаемости.

Итак, первым блоком в оценке экономической эффективности ВЭД представлены показатели рентабельности (доходности) ВЭД предприятия. В данном случае рентабельность как объективная экономическая категория характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат ВЭД предприятия. Как известно, рентабельность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. В общем виде показатели доходности определяются как отношение величины экономического эффекта и величины ресурсов.

Показатели, характеризующие общую доходность ВЭД предприятия, позволяют комплексно оценить доходность внешнеэкономических операций, учитывая при этом двусторонность внешнеторговых связей.

Во втором блоке показателей представлены показатели деловой активности ВЭД. Деловая активность предприятия проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения ВЭД деятельности данного предприятия и других, родственных по сфере приложения капитала. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; объемы продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия и др. количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по двум направлениям: степень выполнения плана по основным показателям ВЭД, обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

В систему показателей деловой активности ВЭД можно отнести:

- Показатели, отражающие уровень развития ВЭД;
- Показатели эффективности потребленных ресурсов;

Последний, третий блок показателей эффективности ВЭД предприятия представлен показателями валютной самокупаемости. Они характеризуют степень окупаемости вложенных средств за счет валютных поступлений, то есть при их расчете использованные валютные ресурсы сопоставляются с валютными поступлениями от совершаемых экспортных сделок. Показатели данной группы характеризуют достаточность валютных денежных средств, которая определя-

ется на основе анализа денежных потоков организации: приток денежных средств в валюте от экспортных сделок должен обеспечивать покрытие обязательств организации по импортным сделкам.

Таким образом, важным методологическим вопросом в анализе эффективности ВЭД является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ЭКСПОРТ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СТАРОГО И НОВОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

Туманова О.В.

Бобруйский филиал БГЭУ

Руководитель: Проволович А.А.

Современные условия развития экономических отношений, дифференциация форм собственности предполагают непосредственный выход на внешний рынок всех субъектов хозяйствования, превращение внешнеэкономических операций в составную часть их хозяйственной деятельности.

Продукция, отгруженная на экспорт, должна учитываться предприятием с момента отгрузки до реализации их иностранным покупателям, а внешнеэкономическими фирмами – со времени ее оплаты предприятию – поставщику до реализации. Учет экспортных операций необходимо вести по каждому контракту, по каждому виду экспортируемой продукции. Реализация экспортных товаров в бухгалтерском учете отражается либо по моменту получения валютных средств на валютный счет, либо по моменту отгрузки товара иностранному покупателю, о чем должно быть принято решение на предприятии.

Если на предприятии учет реализации имущества на экспорт ведется по мере его отгрузки, то учет отгрузки ведется на счете 46 «Реализация продукции (работ, услуг)». Если же учет реализации имущества на экспорт ведется по мере оплаты расчетных документов покупателями, то отгруженное имущество числится на счете 45 «Товары отгруженные».

В настоящее время в республике используется План счетов бухучета финансово – хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина СССР от 01.11.1991 № 56. Однако к выводу готовится новый план счетов. По словам начальника управления методологии бухучета и отчетности Минфина РБ В.Е. Ванкевича причинами разработки нового плана счетов являются:

1. применяемый план счетов не в полной мере отвечает требованиям нынешнего времени; 2. проводится сближение бухучета Республики Беларусь и Российской Федерации; 3. введение станет очередным этапом работ по переводу отечественного бухучета на принципы международных стандартов.

Внесены значительные изменения в последовательность счетов, он станет более логичным и простым. Исключается дублирование записей на счетах. Что касается счета 46, то он заменяется счетом 90 «Продажи», который имеет ряд субсчетов: 1. выручка; 2. себестоимость продаж; 3. НДС; 4. акцизы; 5. прибыль