

лизуемой продукции и из-за наличия картотеки неплатежей к счету не может свободно использоваться предприятием.

Образуется заколдованный круг – предприятие имеет целевой источник финансирования капитальных вложений, но из-за постоянной картотеки к счету по первой и второй группам очередности не может его использовать.

Для решения этой серьезной проблемы предлагаю открыть в банке специальный счет, на который перечислялась бы сумма амортизации (в расчетном документе надо сразу выделить сумму амортизации и направить на этот счет). Расходование этих средств производить в пределах плана капитальных вложений также с этого отдельного счета.

Указанный способ формирования и использования амортизационного фонда способствовал бы техническому перевооружению основного производства.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ

Мазаник Е.Ф., преподаватель

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В организациях розничной торговли расходы на транспортировку товаров занимают значительный удельный вес в издержках обращения. Эти расходы покрываются за счет валовых доходов, полученных от реализации товаров (торговых надбавок). С учетом всех расходов, в том числе и расходов на транспортировку товаров, торговые организации самостоятельно устанавливают размеры торговых надбавок на товары, но не выше 30% от покупной стоимости.

Постановлением Министерства экономики от 4 апреля 2003года № 83, 4 ноября 2003года № 215 утверждено Положение о порядке формирования и применения цен и тарифов на территории Республики Беларусь, согласно которому, торговые предприятия при приобретении товаров по отпускным ценам, сформированным без учета расходов, связанных с транспортировкой до пункта обусловленного договором (условия франко-склад) получили право увеличивать их на сумму транспортных расходов по доставке товаров (если не установлен иной порядок). По мнению автора, формирование отпускной цены на товары с учетом расходов, связанных с их транспортировкой, имеет ряд как положительных, так и отрицательных моментов.

К положительным моментам, следует отнести увеличение валового дохода, полученного от реализации товаров и прибыли, а также увеличение сумм налогов, перечисляемых в бюджет, и налогов, уплачиваемых из валовых доходов, полученных от реализации товаров. Произведем расчет розничных цен, а также налогов, причитающихся уплате в бюджет, на условном примере (табл. 1, 2).

Расчет определения стоимости товара и розничной цены за 1 единицу.

Сумма реализации товаров без учета транспортных расходов	Сумма реализации товаров с учетом транспортных расходов	Увеличение стоимости товара	Цена за единицу товара	
			без учета транспортных расходов	с учетом транспортных расходов
Покупная стоимость 50 000 000руб	Покупная стоимость 51 000 000руб	X	X	X
Торговая надбавка 30% 15 000 000руб	Торговая надбавка 30% 15 300 000руб	X	X	X
НДС 18% 11 700 000руб	НДС 18% 11 934 000руб	X	X	X
Итого: 76 700 000руб Продано:100ед	Итого: 78 234 000руб Продано: 100ед	1 534 000	767 000	782 000

Таблица 2. Расчет причитающихся платежей в бюджет и валового дохода, полученного от реализации товаров.

Платежи в бюджет	Платежи в бюджет без учета транспортных расходов	Платежи в бюджет с учетом транспортных расходов	Сумма увеличения начислений в бюджет	Валовой доход, остающийся в распоряжении организации		Сумма увеличения валового дохода, остающегося в распоряжении организации
				без учета транспортных расходов	с учетом транспортных расходов	
1.НДС в продажной цене товара	11700000	11934000	234000	X	X	X
2. Сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, налог в дорожные фонды по ставке 3%	450000	459000	9000	X	X	X

3. Сборы на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда по ставке 1,15%	167325	170672	3347	X	X	X
Итого:	12317325	12563672	246347	14382675	14670328	287653

Отрицательной стороной данной методики является рост цен на товары реализуемые населению, что снижает их конкурентоспособность в условиях рыночной экономики и противоречит указаниям правительства Республики Беларусь, направленным на изыскание резервов снижения затрат и постепенного снижения розничных цен на товары.

Вторым отрицательным моментом является сложность определения отпускной цены приобретенных у поставщиков товаров. Часть торговых организаций не имеет собственного автотранспорта и пользуются услугами автотранспортных организаций, производящих доставку товаров одним автотранспортным средством от нескольких поставщиков одновременно. Счета автотранспортных организаций приходят намного позже оказанных ими услуг. Кроме того, необходимо время в бухгалтерии для определения отпускных цен. Следовательно, с момента поступления, до момента расчета транспортных расходов, включаемых в цену товара, такие товары не подлежат реализации, что неизбежно приводит к замедлению оборачиваемости товаров и следовательно, к увеличению расходов, связанных с их хранением и других.

Ряд проблем будет также возникать и в случае повышения тарифов на автоуслуги, поскольку на одни и те же товары будут устанавливаться разные цены, что будет не совсем понятно покупателям. А в связи с тем, что предприятиям разрешено производить дооценку непроданных товаров у предприятий, имеющих развернутую сеть поставщиков, значительно увеличится объем учетной работы, связанной со снятием остатков и формированием новых цен.

В условиях жесткой конкуренции среди продавцов товаров, а так же низкой платежеспособности населения организациям торговли более целесообразно изыскивать внутренние резервы снижения издержек обращения, а также путем оптимизации торговых надбавок.