

Е.И. Лёля
БГЭУ (Минск)
Научный руководитель **А.В. Владыко**
(канд. экон. наук, доцент)

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Для многих организаций малого и среднего бизнеса применение упрощенной системы налогообложения (далее — УСН) имеет ряд преимуществ. В перечень заменяемых налогов, прежде всего, входит налог на прибыль, в определенных законодательством случаях налог на недвижимость, налог на добавленную стоимость, частично экологический налог, сбор с изготовителей.

Для индивидуальных предпринимателей (далее — ИП) — те же налоги, что и для юридических лиц, но вместо налога на прибыль взимается налог на доходы [1, с. 3]. Согласно статистическим данным в Республике Беларусь в 2017 г. число организаций и ИП, применяющих УСН, увеличилось на 1,94 % и составило 199 639 ед., в том числе организаций — 64 028 ед. (1,03 %), индивидуальных предпринимателей — 135 611 ед. (0,91 %) по сравнению с 2016 г. [2]. Основная цель применения специального налогового режима, в частности, УСН, упростит ведение предпринимательской деятельности. К положительным сторонам этой системы можно отнести следующие:

- УСН применяется по принципу добровольности (при условии выполнения установленных критериев) и от нее можно отказаться;
- простота расчетов: при УСН налогом облагается валовая выручка организации, затраты не учитываются, что облегчает расчет и минимизирует вероятность ошибки;
- можно выбрать УСН с НДС или без НДС в зависимости от того, какой вариант предпочтителен для организации при соблюдении ряда условий.

При переходе на УСН необходимо тщательно оценить все плюсы и минусы перехода, потому что иногда переход может повлечь за собой серьезные убытки. Важно обосновать целесообразность перехода на УСН, проанализировать показатели деятельности организации и рассчитать уровень налоговой нагрузки. В связи с этим рассчитывается процент налогов, уплачиваемых при режиме налогообложения, в доходах организации. При применении УСН процент налоговой нагрузки имеет наименьшее значение [3].

Имеются также отрицательные моменты: осуществление постоянного контроля в течение года численности работников и размера валовой выручки; восстановление бухгалтерского учета при превышении показателей; уплата налога при УСН даже при наличии общего убытка от деятельности организации [3]. Таким образом, однозначного ответа

на вопрос об оптимальности иной системы налогообложения нет. Каждая торговая организация принимает решение самостоятельно исходя из специфики преследуемых целей минимизировать налоги, не ухудшая условий и качества торговли, не занижая объемы продаж и не сокращая численности работников.

Список использованных источников

1. Дубовская, Т.А. Что выбрать производителю: общую систему налогообложения или «упрощенку» [Электронный ресурс] / Т.А. Дубовская. — Режим доступа: <https://ilex.by/chto-vybrat-proizvoditelju-obschhuju-sistemu-nalogooblozheniya-ili-uproshhenku/>. — Дата доступа: 18.12.2017.

2. Высоцкая, С.Л. УСН. Переходить или не переходить? / С.Л. Высоцкая // Главная книга.by. — 2015. — № 20. — С. 5.

3. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/dohod-budget-ru/>. — Дата доступа: 15.02.2018.

А.В. Маевская
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель А.В. Владыко
(канд. экон. наук, доцент)

СОСТОЯНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Под термином эффективность электронной торговли понимается категория для обозначения меры соответствия технологий, приемов и правил электронной торговли потребностям хозяйствующих субъектов при достижении ими на рынке целей совершаемых коммерческих операций.

Республика Беларусь представлена в сети Интернет собственной доменной зоной .by, которая была зарегистрирована ООО «Открытый контакт» в мае 1994 г. Создание электронных магазинов в Беларуси началось с 1999 г., когда появился первый белорусский электронный магазин — www.books.nsys.by (в настоящее время это книжный магазин www.oz.by). В настоящее время электронная торговля — это полноценный сегмент, прежде всего, розничной торговли на рынке нашей страны. В мировой практике сложились две основные модели развития электронной коммерции: (B2B) электронная торговля между бизнес-партнерами и (B2C) электронная торговля компаний с потребителями — физическими лицами (продажа товаров через интернет-магазины). Первая модель, по данным Министерства торговли Республики Беларусь, практически отсутствует. Вторая же модель развития электронной коммерции довольно широко распространена на территории республики, и то,