

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования по мере роста и развития организаций постоянно увеличивается число пользователей отчетной и текущей экономической информацией как на внешнем уровне (кредиторы, инвесторы, деловые партнеры, государство), так и на внутривнутрихозяйственном (собственники, администрация, отделы и службы). Этим обусловлена необходимость системного подхода к формированию действенного контроля полноты и достоверности текущей и отчетной информации в организации.

Современные системы внутреннего контроля (СВК) формируются в соответствии с требованиями фондового законодательства на основе принципов Интегрированной концепции внутреннего контроля (Integrated Internal Control Framework), разработанных комитетом COSO в 1992 году, в которых акцентируется ответственность руководителей за состояние СВК, а также устанавливаются основные понятия и ключевые компоненты внутрифирменного контроля.

Процесс формирования СВК в организации включает: подготовку проекта (установление целей и требований к СВК, методики, средств автоматизации, подготовка персонала); определение основных бизнес-процессов СВК; определение участков бизнес-процессов, наиболее подверженных риску; корректировку существующих процедур контроля; доведение информации о внедряемых процедурах до исполнителей; тестирование СВК.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь на протяжении последних 15 лет действовала сложная прогрессивная шкала ставок подоходного налога, согласно которой применяемые налоговые ставки увеличивались в зависимости от уровня получаемого годового дохода с 9 до 30 %. С 2009 года введена единая линейная ставка подоходного налога в размере 12 %. Высокие ставки на текущие доходы населения ограничивают внутренний потребительский спрос и сбережения, снижают стимулы к труду и тем самым в целом негативно влияют на темпы экономического роста, а соответственно, негативно влияют на занятость населения в республике. Переход от прогрессивной к плоской шкале ставок с введением единой линейной ставки подоходного налога в размере 12 % стал наиболее оптимальным. Поступления от подоходного налога за 1 квартал 2009 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года возросли на 8,5 % (с учетом дефлятора). Этот вариант реформы в

наибольшей степени соответствует критериям эффективного и справедливого налогообложения доходов населения. Он обеспечивает повышение социальной справедливости налогообложения и условия для легализации скрывааемых от налогов доходов, упрощает процедуру расчета и сбора налога. Кроме того, такая ставка несколько ниже, чем в России, что способствует прекращению оттока рабочей силы и вывоза капитала.

Таким образом, введение единой линейной ставки подоходного налога, одной из самой низкой в Европе, окажет существенное влияние на структуру совокупного предложения рабочей силы.

УДК 658.8

*Студ. Малахова И. В.,
доц. Горюшкина Н. И.*

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для получения максимального результата функционирования фирмы важно проводить работу по совершенствованию сбыта продукции. Анализ сбытовой деятельности оптового торгового предприятия ЧТУП «Солис-МИН» за 2007 – 2008 гг. выявил увеличение объема продаж в 3,69 раза, объема закупок в 3,42 раза, расширение ассортимента по торговым маркам и по товарным группам. Средняя торговая наценка на реализуемые товары ЧТУП «Солис-МИН» в целом ниже, чем у основных конкурентов. Анализ структуры и динамики затрат на реализацию показал, что сумма затрат увеличилась в 3,84 раза. Наибольший удельный вес в региональной структуре сбыта занимают Витебская и Гродненская области, а по типам городов – небольшие и населенные пункты РБ (около 85%).

Управление сбытом может быть достигнуто приобретением собственного транспортного средства – за счет уменьшения расходов на реализацию на 8% и мобильности доставки товара. Открытие розничного магазина и увеличение средней торговой наценки до 20% позволит увеличить объем реализации на одного работающего в 1,43 раза, получить социальный эффект от создания дополнительных рабочих мест, расширить ассортимент товаров, пользующихся спросом; использовать систему скидок для стимулирования сбыта. Рекомендуются постоянное проведение маркетинговых исследований по изучению спроса реальных и потенциальных потребителей рынка. Реализация разработанных мероприятий позволит эффективно управлять сбытом продукции на предприятии.

УДК 331.104 : 658.3

*Студ. Никифоровская О.И.,
доц. Горюшкина Н.И.*

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов, кроме показателя производительности труда, имеют рентабельность персо-