

ствления полноценного информационного взаимодействия с различными министерствами и ведомствами, органами местного самоуправления, а также плательщиками, что приводит к непрерывному увеличению документооборота, усложнению процедуры исполнения налогового законодательства, низкому уровню информационного обслуживания плательщиков. Существующая информационная система не обеспечивает поддержку процесса активного налогового администрирования в силу следующих причин:

- детальная информация учитывается, хранится непосредственно в налоговых инспекциях и недоступна для углубленной аналитической обработки и принятия управленческих решений;

- информация обрабатывается налоговыми инспекторами, что приводит к огромным трудозатратам и не позволяет обеспечить надлежащее качество и стандартизацию рабочих процедур.

Вместе с тем современное развитие телекоммуникационных технологий позволяет осуществлять документооборот в ускоренном и широкомасштабном режиме. Однако обмен документами с использованием электронных средств массовых коммуникаций имеет свои особенности, которые требуют отдельного регулирования. Так, в налоговом законодательстве необходимо специально закрепить требования к обеспечению сохранности электронных налоговых документов, приданию им юридической силы, защиты электронных документов от несанкционированного доступа.

С учетом сложившихся обстоятельств необходимо создание автоматизированной информационной системы центров обработки данных, которая должна выполнять функции распределенного и вместе с тем логически единого комплекса сбора, хранения, обработки и распространения данных, необходимых для выполнения функций МНС и его инспекций. Центры обработки данных смогут предоставлять необходимую информацию МНС; обеспечивать консолидацию, хранение и обработку баз данных налогового администрирования в масштабе республики; выполнять функции центра массовой обработки и хранения бумажных документов, центра информационного обмена с организациями и центра информационной поддержки плательщиков.

*В.М. Аносов, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЫРУЧКОЙ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) — ОСНОВА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Основу формирования денежных доходов составляет выручка от реализации продукции (работ, услуг). Одновременно выручка от реализации служит основой для расчета рентабельности продаж, основных показателей эффективности использования имущества предприятия (основных фондов и оборотных средств — фондотдачи, оборачиваемости оборотных средств), определяет складывающийся уровень этих показателей. От правильной организации управления выручкой во многом зависит конечный результат — эффективность бизнеса.

Практика показывает, что только на основе учета возможностей наращивания физических объемов, определения места изменения цен в этом процессе, разделения факторов, определяющих величину выручки от реализации, на зависящие и не зави-

ящие от усилий коллектива предприятия, осмысления закономерностей и тенденций предшествующего развития могут быть приняты оптимальные управленческие решения.

Разделение прироста выручки от реализации на части, обусловленные изменениями физических объемов и ценами на реализуемую продукцию, широко используется в статистике, например, в статистике внешнеэкономической деятельности. Такого рода пофакторный анализ базируется на применении индексного метода. В частности, используются постоянные цены (при измерении влияния физических объемов) и объемы продаж — при изменении цен.

По нашему мнению, информация о влиянии перечисленных факторов на величину выручки от реализации, которая сложилась в предшествующем периоде, поможет специалистам предприятия определить «болевые» точки, оценить последствия их возникновения (например, наращивание остатков готовой продукции на складе), учесть их при выборе стратегии дальнейшего развития бизнеса.

Одним из условий устойчивого роста объемов продаж является обновление ассортимента производимой продукции. Поэтому целесообразно применять в управлении выручкой от реализации такой показатель, как удельный вес новой (обновленной) продукции, а также динамику этого параметра.

При этом следует помнить, что сохранение прогнозных объемов продаж в условиях конкурентной борьбы считается одним из важнейших приоритетов любого бизнеса. От них зависит не только величина выручки от реализации, но и маржинальная прибыль.

Для максимизации объемов продаж используется разнообразный арсенал средств. Это альтернативные издержки (отечественный аналог — производство продукции с минимальной рентабельностью), возмещение возникающих потерь основного производства за счет операционных доходов, т.е. доходов от реализации части активов, сдачи имущества в аренду, реализации ценных бумаг.

В настоящее время на предприятии используются возможности современных технологий управления выручкой от реализации, что также играет важную роль в управлении рассматриваемым показателем. В связи с этим анализ тенденций изменения выручки от реализации необходимо дополнить рассмотрением состояния и тенденций развития таких показателей, как объемы продаж в лизинг, объемы факторинговых (трехсторонних, с участием банка) операций; продажи с минимальной рентабельностью; использование дебиторской задолженности в качестве инструмента кредитования покупателей продукции.

При оценке реальных достижений коллективов предприятия в части увеличения выручки от реализации, определения возможных резервов ее роста целесообразно использовать показатель производительности труда, оценку того, какая часть прироста объемов производства достигнута за счет его роста, а какая — за счет увеличения численности занятых работников.

Как и в случае изучения влияния на выручку от реализации цен и физических объемов продаж в расчетах производительности труда может быть использован индексный метод.

Эти расчеты могут быть использованы как при выработке инвестиционной (инновационной) стратегии развития бизнеса, так и при налаживании материального поощрения работников.

Осуществление перечисленных мероприятий по совершенствованию управления выручкой от реализации продукции, по нашему мнению, будет способствовать дальнейшему росту прибыльности, эффективности предпринимательской деятельности.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>