

ны. Что бы рассчитать количество метро/дней по амортизации, по тепловой энергии, по электроэнергии, нужно каждую статью затрат умножить на занимаемую площадь соответственно. Статья «Посадочный материал», заполняется только тогда, когда семена ПКУП «Коммунальник» покупает.

Полную себестоимость составляет множество статей калькуляции. Каждая статья имеет свою определённую долю в общих расходах и играет большую роль в организации производства и определении рентабельности предприятия.

При выборе объектов учета затрат и калькуляции себестоимости необходимо исходить из особенностей технологии выращивания отдельных культур, специализации хозяйства, масштабов производства, размеров предприятия, возможностей автоматизации учета. Во всех случаях следует придерживаться требования рациональности при организации учета (насколько затраты на подробное ведение учета окупятся полученной информацией для управления).

В целях более обоснованного и более точного исчисления себестоимости продукции растениеводства предлагается: распределять на объекты производства и калькуляции отдельные виды затрат, носящие длительный характер действия (удобрения, затраты на возделывание многолетних трав), таким образом, чтобы их доля, включаемая в себестоимости продукции в отчетном периоде, соответствовала проценту действия и последствия (по удобрениям) и количеству продукции, производимой в этом же периоде (по затратам на возделывание многолетних трав).

Общие технологические затраты между объектами калькуляции зерновых культур, а также между семенами и сеянých трав, декоративных цветов целесообразнее разделять пропорционально доле площади (в %), необходимой для получения урожая конкретных видов продукции с 1 га. При этом общие технологические затраты между объектами калькуляции сеянých трав предварительно распределять пропорционально использованной площади.

Предлагается также учитывать качество и исчислять себестоимости продукции с учетом качества. При калькулировании себестоимости продукции в качестве объектов калькуляции необходимо считать не только конечные виды продукции, но и продукцию, полученную на промежуточном этапе и виды работ. Это позволяет обеспечить контроль и управление за уровнем издержек производства на этапе каждого технологического процесса и обеспечивает максимально прямое отнесение затрат по назначению. Для анализа окупаемости технологических затрат, а также для принятия соответствующих управленческих решений по принципу «затраты – выпуск – результат» предлагается методика расчета себестоимости по переменным и прямым затратам.

#### **Список литературы:**

1. Национальная экономика Беларуси : учебник / В. Н. Шимов [и др.] ; под ред. В. Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн. : БГЭУ, 2012. – 651 с.
2. Журнал «Главный Бухгалтер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gb.by/>.

**УДК 657**

## **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Клюка Н. А.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ**  
**Научный руководитель: Юрчик В. И., к.э.н., доцент**

Финансовые результаты являются показателем эффективности работы организации. Благодаря анализу и планированию организация может выявить свои сильные и слабые стороны и использовать это для принятия оптимального управленческого решения и определить наиболее рациональные способы использования ресурсов.

Сегодня очевидна необходимость поиска решения методических и методологических проблем, касающихся управления финансовыми результатами организации и нахождения путей их улучшения.

Проведение эффективного планирования финансового результата ВЭД с использованием традиционных и современных методов невозможно без теоретических и практических знаний в этой области. В связи с этим изучение проблем планирования финансового результата в условиях ВЭД актуально и объективно необходимо.

Целью магистерской диссертации является исследование учетно-аналитического обеспечения финансовых результатов экспортно-импортных сделок для совершенствования системы финансового планирования предприятия.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с:

- 1) Законом Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 года № 347-3;
- 2) нормами международного права, действующими для Республики Беларусь;
- 3) иными актами законодательства Республики Беларусь.

Основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь, является таможенно-тарифное регулирование.

В целях совершенствования внешнеторговой деятельности принят Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций».

Главной задачей организации бухгалтерского учета всех разновидностей ВЭД является знание и неукоснительное соблюдение нормативно-правовых документов, регулирующих бухгалтерский учет операций ВЭД.

Жесткая международная конкуренция сопряжена с высокими рисками во внешнеэкономической деятельности. При выходе любого предприятия на внешний рынок на его пути возникает множество ограничений и трудностей.

Рисковые случаи (risk situation) – это ситуации, в результате которых или эффективность осуществляемой сделки была минимальной и не оправдала вложенных средств и надежд субъекта бизнеса, или вообще предприниматель (инвестор) понес большие убытки, рассчитываясь таким образом за свою неопытность.

Структура рисков во внешнеэкономической деятельности довольно содержательная и насчитывает около 150 различных рисков. Классифицировать риски можно различными способами.

При заключении внешнеэкономических операций одним из важнейших моментов является учет особенностей страны потенциального партнера.

Для уменьшения рисков по заключенным внешнеэкономическим контрактам следует предварительно проверить потенциального партнера. С этой целью предлагается оценить эффективность его функционирования. Руководствуясь информацией о потенциальном партнере, можно сделать конкретные выводы относительно его надежности и платежеспособности.

Зарубежный опыт показывает, что практика применения **методики «5С»**

(character – экономический характер партнера,

capacity – финансовые возможности,

capital – акционерный капитал,

collateral – обеспечение собственными активами,

conditions – общие условия)

для оценки партнера, предложенной американскими бизнесменами, дает довольно неплохие результаты, но и она не безупречна.

Существует также альтернатива – создание собственной базы данных (информации о потенциальных партнерах), что требует времени для ее создания и соответствующей подготовки работников, которые будут этим заниматься.

В последнее время для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает учет валютного риска. Таким образом, при заключении контрактов необходимо учитывать возможные изменения валютных рисков.

Валютный риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему.

К способам страхования валютных рисков можно отнести:

1) фиксация цены экспортного товара в «твердой» валюте с последующим платежом в более «мягкой»;

2) мультивалютная оговорка (в договоре фиксируется валютный курс, при котором цена на товар – предмет сделки – остается неизменной, а в случае изменения курса цена корректируется на поправочный коэффициент, соответствующий изменению курса);

3) оговорка о «скользящих» ценах (в договоре фиксируется отправная цена, которая может быть пересмотрена к моменту расчета в зависимости от изменения ценообразующих факторов);

4) индексная оговорка (предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте по сравнению с моментом совершения сделки);

5) товарообменные и компенсационные сделки также являются действенным методом ограничения валютных рисков и другие.

Для повышения эффективности управления можно порекомендовать организации следующие мероприятия:

1) договоры на поставку продукции разработать с учетом возможных рисков;

2) использовать страхование валютных рисков;

3) распределить центры ответственности;

4) вести непрерывный мониторинг дебиторской задолженности, своевременно выявляя и устраняя негативные тенденции;

5) ориентироваться на большое число покупателей для снижения риска неуплаты;

6) использовать факторинг. Такая услуга позволяет продавцам товаров защититься от неплатежей, а покупателям – гарантировать себе бесперебойные поставки даже при недостатке средств на счетах.

#### **Список литературы:**

1. Бакуева, М. Т. Руководство по правовому регулированию рисками по внешнеторговым контрактам для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства: методическое пособие / М. Т. Бакуева.– Ханты-Мансийск : 2014. – 41 с.

2. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М. И. Плотицкий [и др.] – Минск : Современная школа, 2012. – 616 с.

3. Рогова, Е. М. Управление финансами предприятия в условиях кризиса: С комментариями экспертов. Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, А. С. Соболев. СПб. : Изд.-во В. Регена, 2011. – 216 с.

4. Национальный Интернет–портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 05.01.2021.

**УДК 657**

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМАХ ERP**

**Козлянко Е. А.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ**

**Научный руководитель: Драган Т. М., к.э.н., доцент**

Планирование (от лат. **planus** – ровный, плоский) представляет собой составление последовательности действий на определенный период времени для выполнения широкомасштабных планов.