

по каждому виду деятельности. Драйвер (носитель) затрат — это показатель измерения активности вида деятельности, отражающий сущность данного вида деятельности и взаимосвязанный с калькулируемым объектом.

После того как определены драйверы затрат для каждого бизнес-процесса, их величина и стоимость единицы носителя затрат, осуществляется распределение косвенных расходов по объектам производства отдельных видов продукции, т.е. переход к третьему этапу. На данном этапе главной задачей является мониторинг деятельности предприятия, вплоть до готового продукта в соответствии с потреблением этим продуктом той или иной функциональной деятельности (бизнес-процесса) в процессе производства.

Калькуляционные процедуры на основе элементов ABC-метода позволяют учитывать специфику и особенности, характерные для отдельного промышленного предприятия.

Предлагаемый метод распределения накладных затрат позволяет более детально анализировать оперативную информацию о затратах, их структуру, виды и группировки по объектам, центрам ответственности и местам возникновения.

*Т.Г. Ускевич, канд. экон наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ДОГОВОРОВ

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» внешнеторговый договор — это договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

Анализ внешнеторговых договоров проводится как минимум по следующим основным направлениям: предварительный и последующий анализ.

В ходе предварительного анализа целесообразности и эффективности предстоящей сделки изучаются условия внешнеторгового договора, обоснованность формирования договорных цен, применения базисных условий поставки, форм осуществления расчетов и валюты платежа, анализируется эффективность заключаемой экспортной (импортной) сделки.

Анализ на стадии заключения внешнеторгового договора позволяет выбрать наиболее предпочтительный для всех участников сделки вариант существенных условий договора, что требует оценки эффективности ожидаемых и фактических показателей, характеризующих внешнеторговую операцию.

В качестве базы сравнения при предварительном анализе внешне-торговых договоров могут быть приняты фактические данные за предыдущие периоды по договорам с этими же иностранными партнерами; фактические данные за предыдущие периоды по аналогичной продукции (товарам, услугам) по договорам с другими иностранными покупателями (продавцами); фактические данные по аналогичной продукции по договорам с отечественными субъектами предпринимательской деятельности.

Именно на стадии предварительного анализа условий заключаемых контрактов закладывается основа эффективности будущей внешнеэкономической деятельности предприятия.

Последующий анализ уровня и качества выполнения обязательств по внешнеторговым договорам позволяет осуществлять контроль выполнения договоров и их эффективности путем сопоставления фактических показателей с их ожидаемыми (планируемыми) значениями, рассчитываемыми при заключении договоров, а также определить влияние основных факторов на полученные отклонения.

Поэтому при анализе внешнеторговых операций прежде всего необходимо изучить состояние выполнения обязательств по поставкам в натуральном выражении, ценам и по стоимости в целом по договору, по странам и фирмам-потребителям или фирмам-поставщикам, по товарным группам и важнейшим видам товаров (продукции, услуг). В сфере анализа должно попадать и выполнение обязательств по срокам поставок, качеству и комплектности товаров (продукции, услуг). Разумеется, здесь следует не только выявлять отклонения, но и изучать конкретные причины невыполнения обязательств по экспортно-импортным операциям, определять влияние различных факторов.

В качестве базы сравнения при анализе фактического исполнения договоров применяются соответствующие показатели, содержащиеся в договоре, фактические данные по аналогичной продукции по договорам с иностранными и отечественными организациями за предыдущие периоды.

Результаты последующего анализа внешнеторговой сделки позволят подготовить варианты управленческих решений для заключения нового договора, принятия, уточнения и последующей корректировки текущих планов и составления планов внешнеэкономической деятельности в части экспорта или импорта товаров (продукции, услуг) на следующий год.

*А.В. Федоркевич, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

Развитие экономических отношений, появление новых методов хозяйствования, постоянная интеграция экономик стран приводит к воз-