

Е.О. Долгая, Д.В. Скопа, А.Ю. Ярошевич
БГЭУ (Минск)
Научный руководитель — **А.М. Сияняк**

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любая форма товарного обмена в рыночной экономике строится на основе договоров. Изучение и применение на практике нормативно-правовой базы, регулирующей коммерческую деятельность, позволит предотвратить штрафные санкции за невыполнение договорных обязательств поставщиками и покупателями, определить в договорах необходимые условия, позволяющие снизить коммерческий риск, повысить эффективность коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов рынка.

Для обеспечения эффективной договорной работы необходимо грамотное составление договоров как с поставщиками, так и покупателями, т.е. заключение договоров на наиболее выгодных для организации условиях. Выгодными условиями договора могут выступать следующие:

- осуществление доставки/вывоза товара силами другой стороны, т.е. когда транспортные расходы берет на себя поставщик/покупатель;
- выгодное распределение риска в случае форс-мажорных обстоятельств;
- в договорах с поставщиками: фиксированные цены в течение некоторого периода, на срок действия договора; отсрочка платежа за товар;
- в договорах с покупателями: предоплата за товар; минимальный размер приобретаемой партии за определенный период и т.д.

Также необходимо вести контроль исполнения договоров отдельно по каждому контрагенту. Данная работа позволит оперативно проводить мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, снижению кредиторской задолженности, а также избежание штрафов и пени за просроченные обязательства. Одно из таких мероприятий — предоставление скидок при предоплате за товар. Таким образом, организация высвобождает свои оборотные средства, что дает возможность погасить свои обязательства перед кредиторами.

Повышению эффективности сбытовой деятельности по закупкам товара будет способствовать эффективный выбор поставщиков, сотрудничество с которыми обеспечивает максимальную выгоду и минимальный риск. С этой целью коммерческая служба торговой организации должна проводить сравнительную характеристику поставщиков по наиболее важным критериям.

Итак, для совершенствования методики учета расчетов с покупателями и заказчиками, а также для устранения недостатков и улучшения качества учета необходимо учитывать следующее:

- наиболее продуктивным способом выявления и устранения недостатков и нарушений в деятельности предприятия является проведение аудиторских проверок в форме внутреннего и внешнего аудита;

– большое значение для устранения недостатков в учете имеет правильная организация внутреннего документооборота;

– периодическое повышение квалификации учетного аппарата позволит значительно уменьшить ошибки и неточности в учете.

И, конечно же, обязательно необходимо проводить анализ состава и структуры дебиторской задолженности по конкретным покупателям и по срокам их возможного погашения, постоянно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, контролировать их оборачиваемость [1].

Источники

1. *Вовнянко, Е.А.* Пути совершенствования бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками / Е.А. Вовнянко, Л.А. Парамонова // Экономика, управление, финансы : материалы VI Междунар. науч. конф., Краснодар, февр. 2016 г. — Краснодар : Новация, 2016. — 90 с.

Н.В. Долженкова, Е.В. Дейчик, А.А. Кременский
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — В.Н. Платонов, канд. экон. наук, профессор

АНАЛИЗ РЫНКА ВОССТАНОВЛЕННЫХ ШИН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Восстановление шин в условиях развивающегося мирового кризиса может стать выгодным для предприятий, активно использующих в своей деятельности спецтехнику, а также для компаний, намеревающихся сохранить и повысить свои позиции на рынке транспортных услуг [1].

Как отмечается в исследовании комиссии по международной торговле, спрос на резину зависит от общего состояния национальной экономики. Потребность в восстановленных шинах по отношению к новым определяется рядом факторов: качество, стоимость и доступность каркасов, а также конечное применение. Важную роль играют действия властей, в результате которых использование восстановленных протекторов может поощряться на законодательном уровне или в определенных случаях быть вовсе обязательным [2].

В Республике Беларусь достаточно много грузовых машин, которые используют восстановленную резину, а восстановление шин является частью программ по защите экологии.

По итогам 2017 г. объем рынка шин в Республике Беларусь составил 3125 тыс. шин (производство — 3710 тыс. шин, импорт — 2600 тыс. шин, экспорт — 3185 тыс. шин), в 2018 г. объем рынка увеличился до 3997 тыс. шин (производство — 4464 тыс. шин, импорт — 3477 тыс. шин, экспорт — 3914) [3].