

зданной материальной базе и в наибольшей степени должно происходить в регионах с низким уровнем обеспеченности трудовыми ресурсами и на территории экономически слабых хозяйств [9, с. 7].

Земельная реформа — процесс сложный и длительный. И от того, насколько разработана сопутствующая методическая и методологическая база исследуемого механизма, во многом будут зависеть в ближайшей и особенно отдаленной перспективе результаты работы аграрного сектора.

Реформирование сельскохозяйственных предприятий вызывает необходимость изменения системы бухгалтерского учета.

Необходимо усовершенствовать концептуальные основы учета затрат в условиях рынка и унифицированные формы первичных документов по учету денежных средств, расчетов, производственных запасов и готовой продукции, учету основных средств и нематериальных активов, учету труда и его оплаты.

Надо отметить, что несмотря на многообразие программ ведения бухучета на компьютерной технике, в сельском хозяйстве до сих пор отсутствует эффективная «компьютерная бухгалтерия».

В настоящее время нарушена единая система централизованного снабжения сельскохозяйственных предприятий бланками документов и регистров, нормативной и методической литературой.

Серьезным недостатком отечественного бухгалтерского учета является отрыв от международной практики и мировых стандартов.

Анализ механизма ведения системы анализа позволяет заключить, что реформирование и приближение бухгалтерского учета в АПК Беларуси к международным стандартам следует проводить по направлениям:

- формирование рыночной модели взаимодействия системы налогообложения и бухгалтерского учета;
- разделение функций финансового и управленческого учета;
- внедрение новых систем и методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг);
- минимизация документооборота, внедрение в практику международных унифицированных форм документов.

Таким образом, на данном этапе развития земельных отношений государство сохранило за собой функцию контролера за эффективным использованием и охраной земель.

Вместе с тем, государство обеспечивает возможность осуществления многоукладной с/х рыночной экономики с правом привлечения внутренних и внешних инвестиций, для чего необходимо провести комплексную программу усовершенствования системы бухгалтерского учета и анализа механизма земельных отношений в агропромышленном комплексе Республики Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кодекс РБ «О земле» № 226-3 от 04.01.1999 г.
2. Закон РБ «Об объектах, находящихся только в собственности государства» № 264-3 от 04.06.1999 г.
3. Агропромышленный комплекс в условиях перехода к рынку/ Под ред. А. И. Шапиро.— Мн.: Армита, 1997.— 277 с.
4. Базылев Н. Н., Олиневич В. М. Сущность и генезис собственности/ Вестник БГЭУ, 1999.— № 1.
5. Дадалко В. А. Реформирование агропромышленного комплекса: теория и практика.— Мн.: Армита-Маркетинг, 1997.— 304 с.
6. Жерносек П. И. «Длинная» приватизация/ Белорусская газета, 2000.— № 34.
7. Куцко Н. И. Состояние и проблемы АПК, необходимость реформирования/ Агроэкономика, 2000.— № 7.
8. Строев Е. С. Земельный вопрос.— М.: Колос, 1999.— 536 с.
9. Шпак А. И. Земельные отношения в системе преобразований/ Агроэкономика, 2000.— № 5.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

О. Ф. Косач, БГЭУ

Экономический потенциал любого предприятия представляется тремя видами ресурсов: материальные, трудовые, финансовые. Преобладающая часть материальных ресурсов — основные фонды.

Оценивая основные средства торгового предприятия, следует обратить внимание на два конкретных вопроса. Прежде всего отметим, что основные средства приобретаются не с целью их перепродажи, а потому первое и главное требование к этому имуществу — их соответствие своему назначению. По этой причине

важно, чтобы те, кто рассматривает вопрос о приобретении основных средств, обладали техническими знаниями, необходимыми для верного выбора. Например, при рассмотрении вопроса о покупке производственных помещений и оборудования для предприятия крайне необходимы инженерные знания, а при выборе земельного участка и офисных зданий требуются люди, разбирающиеся в недвижимости [3, с. 32].

Наряду с первым вопросом об основных средствах бизнеса, необходимо задать и второй вопрос — как быть с изношенными и устаревшими их элементами? В таких случаях проблема заключается в том, готова ли фирма заменить их. Другими словами, в том, есть ли у нее на это деньги или инвестиции.

С середины 90-х годов в республике не только не создаются финансовые условия для ускоренного обновления технического потенциала, но и наблюдается обратный процесс — накопление износа основных фондов. Изменение степени износа по годам показано в таблице.

Таблица

**Степень износа основных фондов за период 1996—1999 гг.*
(на начало года; в %)**

	1996	1997	1998	1999
Все основные фонды	39,1	43,1	47,2	45,9
в том числе:				
Промышленность	55,8	57,6	61,1	57,9
Сельское хозяйство	40,1	44,3	52,4	53,9
Строительство	49,7	49,4	50,9	56,8
Транспорт	38,0	38,2	41,8	42,6

Высокий уровень износа основных фондов, естественно, сужает возможности приспособления отечественных товаропроизводителей к требованиям рынка.

Считается, что важнейшим условием закрепления на традиционных рынках и освоения новых, перспективных осталось своевременное техническое и технологическое перевооружение, поскольку новые качественные и технологические требования к продукции, как правило, могут быть обеспечены при помощи новой техники [1]. На сегодняшний день у торговых предприятий ограничены возможности увеличения основных фондов, поскольку прибыль и рентабельность низки. В связи с этим актуальной становится проблема эффективного использования основных фондов (средств).

В настоящий момент можно предложить несколько путей повышения эффективности использования основных фондов.

1. Полная загрузка торговых помещений и оборудования за счет правильного выбора их размера, типа и рационального размещения. Разумное соотношение размера торговой площади и количества оборудования для торгового зала позволяет повысить пропускную способность магазина. Большой эффект дает внедрение секционного передвижного оборудования, позволяющего оперативно изменять его расстановку при изменении спроса и в зависимости от сезонности продаж. Передвижное оборудование обеспечивает быструю реакцию при необходимости создания или ликвидации секции, отдела.

2. Увеличение удельного веса торговой площади за счет снижения удельного веса вспомогательных помещений, за счет внедрения прогрессивной тары — оборудования. Увеличение торговой площади позволит расширить ассортимент, предоставить место для показа и рекламы отдельных видов товаров с целью повышения объемов продаж. В результате показатель товарооборота на 1 м² торговой или всей площади повысится. При применении тары — оборудования имеется возможность оперативно обновлять и быстро доставлять поступившие партии товара в торговый зал, располагать его в самых легкодоступных для покупателя местах. Однако это должно производиться без ущерба вспомогательным помещениям, т. к. они создают необходимые условия для обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей. При изучении эффективности использования торговых площадей рассчитывают следующие показатели: коэффициент установочной площади, который определяется отношением суммы площадей оснований оборудования к площади торгового зала; коэффициент экспозиционной (выставочной) площади, исчисляемый как отношение

* Статистический ежегодник Республики Беларусь — 2000 г.

площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров к площади торгового зала магазина; коэффициент использования торговой площади — характеризует отношение торговой площади к полезной. Чем выше этот коэффициент, тем эффективнее используется торговая площадь магазина [5, с. 61].

3. Внедрение прогрессивных форм обслуживания покупателей (самообслуживание). При этой форме возможно освобождение торговых площадей от прилавков и другого оборудования. В результате за счет увеличения торговой площади существуют предпосылки для создания дополнительного отдела (секции). Так же можно получить выгоду от реализации ненужных и излишних основных средств или при реконструкции придать им новое, улучшенное качество, что ускорит торгово-оперативный процесс.

4. Материальное стимулирование лучшего использования основных фондов. Установление системы премирования, выдача премий за создание и внедрение новой техники и приспособлений, рационализаторские предложения, вознаграждение по итогам конкурсов, смотров, соревнований должно побудить работников к творческой работе и созданию оптимальных технологий работы. Предложения могут быть, например, по оптимальному размещению торгового оборудования в торговом зале, по максимальной загрузке складских помещений магазина, внедрение современных кассовых аппаратов и др.

5. Разработка рациональных схем торгово-технологического процесса. Как правило, общая схема технологического процесса состоит из следующих действий: разгрузка товара, приемка по количеству и качеству, хранение, подготовка к продаже, продажа. Рациональный технологический процесс обеспечивается наиболее экономичными, целесообразными способами выполнения отдельных операций и процесса в целом. Схема вышеуказанных действий предусматривает использование подъемно-транспортного оборудования, весоизмерительного, холодильного и фасовочного оборудования. В связи с этим следует рассчитывать оптимальное количество автокаров, ручных тележек, весов различных видов, охлаждаемых прилавков, витрин, маслорезок и других видов торгового инвентаря. Количество применяемых видов оборудования будет зависеть от объема поступающих товаров, количества работников, занятых на разных стадиях процесса, от сроков хранения и спроса населения на продукцию и некоторые другие. Для определения степени эффективности использования оборудования должны рассчитываться коэффициенты экстенсивности и интенсивности. Коэффициент экстенсивности рассчитывается как отношение фактического времени работы машин и оборудования к календарному. Коэффициент интенсивности определяется отношением фактической производительности машин и оборудования в единицу времени к производительности по паспорту [4, с. 374]. Кроме этого нужно рассчитывать показатели емкости технологического оборудования по формуле:

$$C_{об} = V_{об} \cdot K_{ny} \cdot J_t,$$

где $C_{об}$ — емкость оборудования, $V_{об}$ — объем оборудования, K_{ny} — коэффициент плотности укладки товаров, J_t — объемный вес товаров. Показатель емкости оборудования и количество разновидностей товаров, выкладываемых на один метр островной или пристенной горки, дают возможность определить эффективность использования торгового оборудования. [2, с. 159]

6. Оптимальный режим работы предприятия. Для определения оптимального режима работы необходимо определить в какие часы наиболее напряженный поток покупателей. Как правило, это вечерние часы, когда большинство жителей района возвращается с работы, предпраздничные дни и дни перед выходными, особенно в летнее время. В связи с этим предлагается увеличить количество часов работы магазина (1,5—2 смены) или изменить график работы. В некоторых западных странах магазины начинают работать с раннего утра, покупатели могут совершить необходимые покупки до отправления на работу. Соответственно магазины рано закрываются. В результате жители свободно проводят вечер в отдыхе, не обременяя себя покупками после рабочего дня.

В числе мер по поддержанию основных средств в надлежащем техническом состоянии можно назвать предоставление предприятиям права разукрупнения неиспользуемых, неэффективно используемых основных фондов для получения и использования для модернизации и реконструкции изношенной техники материалов, запасных частей и комплектующих [1].

При изучении эффективности использования основных фондов предприятия различают социальную и экономическую эффективность. К основным показателям социальной эффективности относят сокращение затрат времени на приобретение товаров при использовании соответствующих видов основных средств, широта ассортимента и удобство при выборе товара; качество и культура обслуживания; наличие дополнительных форм обслуживания; соблюдение требований охраны и гигиены труда торговых работников.

К основным показателям экономической эффективности относят показатели фондоотдачи, фондоемкости, уровня активной части основных фондов, коэффициент использования основных фондов, фондовооруженность

труда, товарооборот и прибыль на один рубль основных производственных фондов, на один квадратный метр торговой площади и другие.

Рассматривая проблему рационального использования основных фондов, следует решить проблему изыскания резервов повышения показателей эффективности материально-технической базы, выявления неиспользованных возможностей и, на этой основе, разработка мер по оптимизации состава и структуры основных средств. В свою очередь, следует отметить, что объем и структура зависят от ряда факторов: объем и ассортиментная структура товарооборота, тип и специализация торгового предприятия, форма торгового обслуживания покупателей, форма товароснабжения. Параллельно необходимо учесть и возможности сокращения расходов по содержанию, поддержанию в надлежащем состоянии, ремонту объектов основных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аносов В. Повышение эффективности использования амортизационных отчислений./ Консультант, 1999.— № 9.— С. 83—87
2. Дашков Л. П., Памбухчианц В. К. Организация, технология и проектирование торгового предприятия: Уч. для вузов.— М: ИВЦ “Маркетинг”, 2000.
3. Джонс Эрнест. Деловые финансы: пер. с англ.— М.: ЗАО “Олимп - Бизнес”, 1998.
4. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для экон. спец. вузов.— Мн.: Выш. шк., 2000.
5. Платонов В. Н. Организация розничной торговли.: Учеб. пособие.— Мн.: БГЭУ, 1996.

НОВОЕ В УЧЕТЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Т. Л. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

В соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь Указом Президента РБ от 01.03.2000 г. № 100 “О некоторых вопросах обязательной продажи иностранной валюты”, субъекты хозяйствования обязаны продавать 30% поступившей на их счет СКВ и российских рублей в течение 5 рабочих дней со дня начисления валютных средств на счет предприятия. Для выполнения субъектами хозяйствования указанных операций в уполномоченном банке могут открываться следующие виды валютных счетов:

1. Транзитный валютный счет предназначен для зачисления в полном объеме средств в СКВ и российских рублях. Транзитный валютный счет открывается банком предприятию самостоятельно при первом поступлении средств в СКВ и российских рублях (при условии наличия в банке текущего валютного счета). После поступления валютных средств на транзитный валютный счет уполномоченный банк представляет предприятию выписку по его транзитному валютному счету не позднее следующего рабочего дня. В течение 5 рабочих дней со дня зачисления валюты на транзитный валютный счет, предприятие должно предоставить в банк следующие документы для проведения обязательной продажи валюты:

- реестр распределения поступившей валютной выручки;
- поручение на обязательную продажу валютных средств на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа»;
- поручение на зачисление валютных средств на текущий валютный счет предприятия.

Если предприятие имеет льготы по обязательной продаже валюты, оно должно предоставить в банк подтверждающие документы.

Если по истечении 5 дней после поступления средств в СКВ и российских рублях на транзитный валютный счет субъекты хозяйствования не предоставили в уполномоченный банк поручение на проведение обязательной продажи валютных средств, то уполномоченный банк самостоятельно списывает иностранную валюту, подлежащую обязательной продаже с транзитного счета предприятия (предпринимателя) на свой транзитный счет для продажи ее на бирже и продает ее на ближайших торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

При этом уполномоченный банк не несет ответственности за излишне проданные (в пределах 30% средств, подлежащих продаже на дату их списания с транзитного валютного счета) суммы иностранной валюты.