

которой предусматривается выделение 4 округов. Несмотря на различия по площади территорий планируемых округов, предполагается их экономическое выравнивание, результат приведен в таблице.

**Таблица. Объем доходов на 1 жителя в разрезе округов**

Округ	Объем собственных доходов (по итогам 2019 г.)	Население, тыс. чел. (на 01.01.2020 г.)	Доходы на 1 жителя, руб.
Минский	733 642 219,39	637,5	1 150,81
Борисовский	215 488 699,12	221,8	971,55
Молодечненский	186 095 145,72	207,2	898,14
Слуцко-Солигорский	435 145 357,01	405,5	1 073,11

Примечание. Источник: собственная разработка автора

Достоинством данной реформы будет являться то, что бюджетные средства будут оставаться в распоряжении местных органов власти. Так, округов станет больше, а их площадь будет меньше, соответственно, денежные средства будут распределяться более равномерно. В результате данной реформы можно ожидать относительного выравнивания объема собственных доходных источников в расчете на 1 жителя.

©БГЭУ

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДИК БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ**

**А. И. ГАМЗА, К. Е. АНТИПОВ**

**НАУЧНЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ – С. К. МАТАЛЬЦКАЯ, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ,  
В. Б. ГУРКО, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ**

В стратегии сбыта товаров все большую популярность приобретает новая технология ведения бизнеса – электронная коммерция. Это в свою очередь обосновывает развитие методик учета реализации продукции через Интернет-магазины, с учетом использования электронных документов, средств платежа.

Ключевые слова: интернет-торговля, предпринимательская деятельность, товарооборот, бизнес.

По результатам исследования методик бухгалтерского учета движения товаров с использованием электронной формы торговли выработаны рекомендации по совершенствованию аналитического учета реализации товаров со скидками, с рассрочкой платежа и в кредит. К счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» целесообразно открыть субсчет 90-1-1 «Реализация с использованием промокода». Это позволит:

- дополнительно контролировать выручку от реализации товара с использованием промокодов;
- анализировать долю реализации товара с использованием промокодов и количество дополнительно привлеченных покупателей, с целью принятия эффективных управленческих решений [1].

Для удобства отражения операций по продаже товара с рассрочкой платежа и продажи в кредит к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» рекомендуем открыть субсчета 62-1 «Дебиторская задолженность покупателя при реализации товара с рассрочкой платежа» и 62-2 «Дебиторская задолженность покупателя при реализации товара в кредит». Это позволит своевременно отслеживать сроки погашения задолженности покупателя, в большей степени контролировать данные сделки, анализировать долю реализации товара с рассрочкой платежа или в кредит с целью принятия эффективных управленческих решений и задействовать маркетинговые инструменты для стимулирования продаж интернет-магазина [2].

Анализ состояния интернет-торговли в Республике Беларусь, а также присущих ей проблем и особенностей позволил сделать ряд предложений по ее дальнейшему развитию:

- продолжить формирование инфраструктуры связи и телекоммуникаций, обеспечивающей информационную безопасность электронных форм взаимодействия субъектов хозяйствования между собой;

- способствовать развитию конкурентной среды на рынках телекоммуникаций и расширению доступа к телекоммуникационной инфраструктуре действующих операторов, тем самым создавать условия для снижения тарифов на подключение и использование информационно-коммуникационных технологий;

- проводить кампании по повышению уровня осведомленности в области информационно-коммуникационных технологий среди граждан;

– содействовать развитию рынка электронных денег и популяризации электронных кошельков через информирование пользователей об альтернативе пользования наличным деньгам и как о доступном и удобном платежном средстве.

#### **Библиографические ссылки**

1. Гурко В. Б. Создание интернет-магазина: бухгалтерский аспект // *Налоги Беларуси*. 2017. № 14. С. 70–75.
2. Климченя Л. С. Цифровая трансформация торговли и возможности для отечественных производителей [Электронный ресурс]. URL: [http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/83640/1/Klimchenya\\_L.S.\\_247\\_248.pdf](http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/83640/1/Klimchenya_L.S._247_248.pdf) (дата обращения 08.02.2021).

©БГАТУ

### **ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КФХ «АГРОЛИГА», СМОЛЕВИЧСКИЙ РАЙОН, МИНСКАЯ ОБЛАСТЬ)**

**М. И. ГОНЧАРОВА**

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Т. Г. ГОРУСТОВИЧ, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ**

Статья посвящена актуальной проблеме поиска новых современных решений в управлении организацией с помощью системы управления активами Avantis PRO. Приведены результаты исследований по внедрению автоматизации микроклимата с микропроцессорным управлением и просчитана эффективность вакуумирования дополнительно сохраненной продукции с помощью автоматической термоформовочной вакуум-упаковочной линии SCANDIVAC-SC190M.

Ключевые слова: эффективность, микроклимат, вентиляция, прибыль, резерв.

Главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждой организации становится повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции для закрепления его позиций на рынке в целях повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности и функционирования, а также получения максимальной прибыли. В системе производства свеклы особенно большие потери бывают при хранении. Качественная продукция является более конкурентоспособной, поэтому рентабельность организации зависит от того, насколько быстро ведется освоение новой продукции или улучшается качество производимой.

Проведя детальный анализ различных бизнес-источников, предложено внедрение информационной системы Avantis PRO (системы управления активами организации) для повышения эффективности деятельности организации. Применение системы данной системы, позволит КФХ «АгроЛига» существенно повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности, заключающейся в улучшении общей доступности и надежности активов, снижении затрат на инвентарь и оптимизации цепочек поставок.

Освоение резерва увеличения производства свеклы за счет улучшения сортового состава семян снизит трудоемкость производства свеклы на 0,3 ц/чел.-ч, и в свою очередь повысить производительность труда на 14,3 %. Объем дополнительной выручки, который можно будет получить от реализации резерва, составит 83,16 тыс. руб. Так же за счет внедрения системы скидок на неликвидную продукцию средний прирост прогнозируемой выручки составит 188,3 тыс. руб.

Предложенная система автоматизации микроклимата с микропроцессорным управлением овощехранилища по результатам ТЭО проекта является экономически выгодным и целесообразным решением, так как позволит снизить потери свеклы в овощехранилище на 4 тонны, получить годовой доход в размере 2637,7 руб., чистый дисконтированный доход – 11495,5 руб., ИД – 3,2 о. е. при сроке окупаемости проекта 1,8 года. За счет вакуумирования дополнительно сохраненной продукции с помощью автоматической термоформовочной вакуум-упаковочной линии SCANDIVAC SC190M объемом 4 тонны (потери веса при вакуумировании 10 %) возможно получить прибыль в размере 6120 руб.

Таким образом, комплексное осуществление основных данных мероприятий будет способствовать устойчивому повышению экономической эффективности функционирования КФХ «АгроЛига».