

Конкретно для ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» мы предлагаем применять систему «директ-костинг» как одну из наиболее приемлемых и эффективных на данном этапе развития хозяйственной деятельности. Смысл метода «директ-костинг» заключается в том, что планирование и учет себестоимости осуществляется только в части переменных затрат, т.е. только переменные издержки распределяются по носителям затрат. Оставшуюся часть издержек (постоянные затраты) собирают на отдельном счете и в калькуляцию не включают, их периодически списывают на финансовые результаты т.е. учитывают при расчете прибыли и убытков за отчетный период. По переменным расходам оцениваются также запасы – остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство. Принципиальное отличие системы «директ-костинг» от калькуляции полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам.

Практическое значение системы «директ-костинг» состоит в следующем:

- 1) позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или расходов при изменениях деловой активности;
- 2) при использовании метода «директ-костинг» себестоимость рассчитывается учитывая все затраты предприятия, которые осуществляются при выпуске продукции;
- 3) система «директ-костинг» позволяет проводить эффективную политику ценообразования;
- 4) метод позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится лучше контролируемой.

При использовании «директ-костинга» на практике необходимо иметь в виду, что в этой системе все активы, в том числе товарно-материальные запасы, отражают только по величине прямых (переменных) затрат. Поэтому его применение для составления финансовой отчетности необходимо согласовывать с налоговыми органами.

<http://edoc.bseu.by>

Л.Н. Ракач
Научный руководитель *А.И. Горбачева*
БНТУ (Минск)

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СПОСОБА ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

В настоящее время в Республике Беларусь одной из самых распространенных форм торговли по образцам является торговля через Интернет-магазины. Доля торговых операций, которые осуществляются по средствам Интернет-технологий, увеличивается из года в год. Актуальность электронной коммерции во многом обуславливается тем, что данный вид товарно-денежных отношений

является очень удобным (с точки зрения структуризации информации), комфортным (можно сделать заказ, находясь дома) и одновременно крайне оперативным (Горбачева А.И., Разработка электронных бухгалтерских документов для интернет-торговли // Управление в социальных и экономических системах: М-лы XVII Межд. научно-практ. конференции (2-6 июня 2008 г., г. Минск) С. 222-223).

Экономическое развитие организации будет успешным, лишь при условии использования всех тех приемов, способов и механизмов, которые являются наиболее перспективными, уместными и обоснованными в сложившихся экономических условиях в нашей стране.

Одна из главных проблем электронной коммерции – доставка. Покупатели требуют от Интернет-магазинов максимально доступного, быстрого и качественного выполнения заказов. Оперативность службы доставки во многом определяет «лицо» магазина, но на сегодняшний день, по признанию покупателей и самих сотрудников Интернет-магазинов, доставка товаров является одним из самых больных мест В2С-компаний.

Доставка товаров может осуществляться несколькими способами: 1) использование собственной курьерской службы; 2) привлечение курьеров на аутсорсинге; 3) доставка почтой; 4) самодоставка и др. При использовании всех вышеуказанных способов доставки необходим транспорт, чаще всего автомобильный. Это ведет к дополнительным затратам, связанными с начислением амортизации, затраты на топливо и ГСМ и др. Также возможны простои (по технической неисправности транспортного средства, по причине пробок на дорогах, отсутствием мест для парковки транспортного средства) и экологические проблемы.

В данной работе рассмотрена возможность использования альтернативных источников доставки товаров, таких как велодоставка. Велокурьеры – цивилизованный, оперативный и удобный способ доставки мелких посылок, цветов, корреспонденции. Существуют различные варианты доставки (от стандартной до экспресс-доставки в течение часа) и широкий охват территории, что делает велокурьеров весьма востребованными. Благодаря скорости и маневренности курьер на велосипеде может работать в разы эффективнее своих коллег - пешеходов и автомобилистов. Грамотно распределив велокурьеров по районам города, можно организовать оперативное выполнение заказов.

Для определения практического преимущества эффективности работы велокурьеров было проведены сравнительные расчеты велодоставки, автодоставки и доставки с использованием общественного транспорта, на примере книжного Интернет-магазина г. Минска. Показаны и обоснованы преимущества велодоставки. Оперативность, низкая себестоимость, отсутствие простоев; возможность привлечения низкоквалифицированной рабочей силы, экологические преимущества.

Велодоставка – самый быстрый способ доставки в условиях большого города и пробок. Он широко используется в странах Европы и США. Это очень актуальный бизнес, который следует развивать и в нашей стране.