

выполнение каких-то видов деятельности, а зарабатывание прибыли. Следовательно, главным становится выделение центров, которые и будут ее зарабатывать. И организационная структура должна в известном смысле подчиняться финансовой, быть организационным каркасом, одним из способов достижения целей, стоящих перед организацией.

Дадим определение, чем же является центр финансовой ответственности (ЦФО). ЦФО – это структурное подразделение или группа подразделений, осуществляющих определенный набор хозяйственных операций и способных оказывать непосредственное воздействие на прибыльность данной деятельности. Именно ЦФО, а не финансовые службы, отделы, производственные цеха являются звеньями, с которыми связано ведение учета, предназначенного реализовывать принципы экономического управления организацией.

В заключение следует отметить, что рыночный механизм в любой стране неправомерно признавать полностью саморегулируемым. По отношению к хозяйствующим субъектам, в особенности государственным, повсеместно имет место в той или иной мере государственное и рыночное регулирование. Рыночный механизм является важнейшим, но не единственным элементом комплексного метода хозяйствования. Кроме него существуют внутрипроизводственные методы управления и самоуправления в современных крупных организациях, независимо от формы собственности и характера этих организаций.

Каждая организация выступает и как органическая составная часть целостной системы народного хозяйства, и как ее относительно обособленное в экономическом отношении звено. Экономические отношения развиваются как спонтанно на основе саморегулирования, так и под воздействием государства.

УДК 351. 815

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

**Н.В. Булыгина**

**Научный руководитель – И.П. Кутекова**

**Могилевский государственный университет продовольствия  
г. Могилев, Республика Беларусь**

Характеристики автотранспортных услуг, которые отличают их от услуг конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на её удовлетворение, представляют собой конкурентоспособность на рынке автотранспортных услуг.

Преимущество автомобильного транспорта, который обслуживает все отрасли народного хозяйства, состоит в возможности более полно удовлетворять требования потребителей, такие как доставка грузов «от двери до двери», что достигается за счёт маневренности и быстрой реакции автомобилей, так как они работают автономно.

При выборе автотранспорта, в первую очередь, принимают во внимание следующие факторы: надежность соблюдения графика доставки; время доставки; стоимость перевозки.

Исследования показывают, что для рыночных отношений гибкость, т. е. быстрая реакция на возникающие изменения, важнее стоимости перевозки, так же, как и информированность – быстрое получение информации от грузовладельцев, персонала, инспектирующих органов, так как эти условия дают возможность влиять на ход транспортного процесса, обеспечивая его надёжность.

Надежность остается главным фактором, без которого транспорт не способен выполнять свое назначение – обеспечивать потребности общества в перемещении грузов. Время доставки рассматривается с точки зрения надёжности системы.

При оценке общей эффективности обслуживания учитывают также такие показатели, как вид груза, расстояние и маршрут перевозки, стоимость страховки, грузонапряженность

отдельных участков маршрута, частоту отправки, спрос и предложение на рынке автотранспортных услуг и другие.

Кроме того, чтобы отвечать потребностям заказчиков, автотранспортные услуги должны соответствовать определенным параметрам: экономическим (уровень цен на услуги, сервисное обслуживание, платёжеспособность заказчиков), техническим (область применения, назначение, состояние транспортных средств) и нормативным (соответствие стандартам, нормативам).

УДК 339.178.42

## **УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА УСЛОВИЯХ ДОГОВОРА КОМИССИИ**

**С.К. Дякова**

**Научный руководитель – Е.И. Васильева**

**Могилевский государственный университет продовольствия**

**г. Могилев, Республика Беларусь**

Договор комиссии определен ст. 880 Гражданского кодекса Республики Беларусь как сделка, в силу которой одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Зачастую договор комиссии «скрывается» под такими названиями, как «договор на реализацию», «дилерский договор», «договор консигнации», «агентский договор». Гражданскому кодексу Республики Беларусь такие типы договоров неизвестны. Правильная их квалификация возможна только после изучения их содержания.

Особенности учета реализации товаров по договорам комиссии определяются тем, что право собственности на комиссионный товар сохраняется за комитентом до момента его продажи третьему лицу, риск неблагоприятных последствий реализации также несет комитент.

Комиссионер, выполняя поручение комитента, заключает договоры с третьими лицами от своего имени, права и обязанности по таким договорам возникают не у комитента, а у комиссионера. Комиссионер выполняет поручение комитента за вознаграждение, т.е. договор комиссии всегда является возмездным. Комиссионер выполняет поручение за счет комитента. Это означает, что расходы комиссионера, которые понесены им непосредственно при исполнении поручения, подлежат возмещению комитентом и не могут быть включены в затраты. Комиссионеру может быть дано поручение совершить не одну, а несколько сделок, например, продать товар, а за вырученные от продажи деньги купить другой товар.

В связи с тем, что право собственности на комиссионный товар, находящийся на реализации у комиссионера, сохраняется за комитентом, комиссионер учитывает товары, принятые на комиссию, на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию». Расчеты с покупателями комиссионного товара комиссионер учитывает на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а расчеты с комитентами - на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Доход комиссионера в форме комиссионного вознаграждения, отражается записью: Д76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» К90/1 «Реализация».

Учет товара, отгруженного по договору комиссии, до момента его реализации комиссионером третьему лицу у комитента учитывается по дебету счета 45 «Товары отгруженные» по его учетной стоимости. Момент реализации комиссионного товара комитентом определяется в соответствии с договором комиссии. Как правило, моментом реализации комиссионного товара является его отгрузка третьему лицу. Если договором комиссии момент реализации не определен, то комитент отражает реализацию товара, отгруженного по договору комиссии, в соответствии с учетной политикой, принятой у комиссионера. Комиссионное вознаграждение комитентом учитывается в составе расходов на реализацию. Расчеты с комиссионером комитентом также учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».