

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МАКСИМАЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ ПРИБЫЛИ

В условиях рыночного ценообразования, при котором не устанавливается стабильной нормы торговых надбавок, ранее действовавшая методика определения планируемой прибыли как разницы между валовым доходом торговли и издержками обращения неприемлема. Более того, в условия рынка следует говорить не о планировании прибыли в смысле определения ее размеров на предстоящий период, а о методах максимизации прибыли как результата хозяйствования.

В теории рыночной экономики используется несколько подходов к решению проблемы максимизации прибыли, однако все они основаны на анализе соотношения затрат и доходов. Причем соотношение затрат x доходов само по себе не определяет объем предполагаемой прибыли. Это соотношение служит ориентиром для определения оптимального объема хозяйственной деятельности, при котором конкретным хозяйствующим субъектам может быть получена максимальная прибыль.

Один из подходов максимизации прибыли построен на сравнении валового дохода и валовых издержек. Не останавливаясь на деталях этой методики, обратимся к ее основному правилу, которое заключается в том, что размер критического объема продаж определяется равенством валовых издержек и валовых доходов.

Другой подход к максимизации прибыли, рассматриваемый теорией рыночной экономики, заключается в сопоставлении предельных издержек и предельных доходов.

В условиях нашей сегодняшней экономической действительности переходного периода адекватное использование этой методики максимизации прибыли, невозможно. Необходима разработка методики, приспособленной к существующим реалиям. Однако в основу такой разработки, очевидно, должны быть положены рыночные категории теории предельного продукта. Такими категориями являются прежде всего предельные издержки и предельные доходы.

Определение предельных издержек нельзя отождествлять ни с понятием валовых (общих) издержек, ни с понятием удельных или средних издержек на единицу товара, хотя оно и вытекает из этих понятий.

Данные о валовых издержках являются лишь исходным этапом расчетов затрат, так как цель заключается не в определении самих затрат, а в решении вопроса о том, при каком объеме реализации можно получить максимальную прибыль. Поэтому руководство предприятия больше интересуется информацией не о валовых издержках, а о дополнительных (предельных) издержках, связанных с изменением количества закупаемых и реализуемых товаров. Это то приращение затрат, которое приходится на каждый дополнительно закупленный и реализованный товар.

Предельный доход — это, соответственно, дополнительный доход от продажи каждой вновь закупленной единицы товара.

Рассмотренные выше методологические подходы к определению максимальных размеров прибыли могут быть использованы для разработки конкретных расчетов на предприятиях и организациях при условии, что данные бухгалтерского учета на этих предприятиях позволяют определить затраты на реализацию каждой единицы товара. В настоящее время действующая система бухгалтерского учета не дает исходной аналитической базы для таких расчетов.

Другой не менее важной проблемой в современных условиях является

определение состава затрат и доходов, используемых при расчете прибыли потребительской кооперации.

Поскольку потребительская кооперация — это многоотраслевая хозяйственная система, постольку и состав ее доходов достаточно разнообразен. Помимо основных доходов от хозяйственной деятельности предприятия и организации потребительской кооперации получают доходы и в виде внутрихозяйственных отчислений и возмещений низко rentабельным и убыточным предприятиям. Это связано со спецификой деятельности потребительской кооперации.

Однако действующая в системе методика определения доходов в торговле исходит не из общей суммы поступления средств за реализованные товары, а лишь из суммы реализованных торговых надбавок. И в этом ее принципиальное отличие от применяемых подходов к расчетам доходов в рыночной экономике. В странах с рыночной экономикой исходной базой для определения доходов является вся денежная выручка в виде стоимости реализованной продукции, и затем из нее исключаются все издержки (внешние и внутренние).

На наш взгляд, уже сегодня необходимо внести в действующую методику расчета прибыли и издержки торговли определенные корректировки, приближающие значения этих экономических показателей к требованиям рыночной экономики.

Лукьянович С., аспирантка

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК

Мировой рынок авиаперевозок отличается жесткой конкуренцией, которая постоянно обостряется. На нем действует более 1200 авиакомпаний, ежегодно создается около 200 и прекращают свое существование примерно 50 по причине банкротств или слияния. Интеграция авиакомпаний преследует цель повышения их конкурентоспособности.

Найти нишу на мировом рынке белорусским авиакомпаниям достаточно сложно. В настоящее время около 41 % общего объема регулярных пассажирских перевозок в мире выполняется североамериканскими авиакомпаниями, 21 % — авиакомпаниями азиатского и тихоокеанского региона, 20 — авиакомпаниями Европы и только 10 % — авиакомпаниями стран СНГ.

Наиболее крупными предприятиями авиаперевозок в республике является: Белорусское объединение гражданской авиации, Трансaviaэкспорт. Относительно небольшие авиакомпании “Белэйр” и “Вингс” заняты грузовыми перевозками, “Ахмос” — хозяйственными работами.

Имеющийся парк транспортных средств белорусских предприятий по технико-экономическим и экологическим характеристикам существенно уступает предприятиям дальнего зарубежья, физический износ транспортных средств составляет от 50 до 80 %. Авиация Беларуси неконкурентоспособна на международных линиях, она стоит перед угрозой отмены полетов в ведущие аэропорты Европы в связи с высокими шумовыми и неудовлетворительными экологическими характеристиками воздушных судов. В ведущих авиакомпаниях мира обновление парка происходит достаточно быстро. Например, фирма Boeing прогнозирует до 2013 года закупить 14000 воздушных судов на сумму 980 млрд долларов.

Сегодня в мире действует 16370 аэропортов, из них 1000 — принимают международных рейсы. В нашей стране 8 аэропортов, как международные сертифицированы только Минск-2, Гомель, Брест и Гродно. Крупнейшему из них Минск-2 требуется не менее 25 млн долларов, чтобы приблизиться к требованиям мировых стандартов. К сожалению, в число крупнейших не входит ни один порт республики и даже СНГ.