

мирования совокупности хозяйственных механизмов. А без сознательного формирования транспортной системы нового масштаба невозможно достижение поставленных целей, сбалансированное развитие хозяйственной и социальной жизни.

О.В.Волкова, аспирантка кафедры финансов БГЭУ

Цена как регулятор эффективной организации производства сельскохозяйственной продукции

Образование доходов хозяйственных субъектов, формирование ими денежных ресурсов должно стать определяющим фактором в деле перестройки экономики. Это означает, что способ реализации принятых решений о структурных изменениях в товарно-денежном хозяйстве будет обусловлен распределением и перераспределением финансовых ресурсов.

Движущим стимулом деятельности для владельцев предприятий является прибыль. Прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Категория прибыли представляет собой реальное товарное отношение, в основе которого лежит разница между фактически создаваемой общественной и оплачиваемой стоимостью.

В условиях социалистической системы хозяйствования понятие “прибыль” в лексиконе руководителей относилось к разряду наименее употребляемых. Главным было выполнить государственный заказ по производству продукции, а не получить в результате своей финансово-хозяйственной деятельности прибыль.

После того, как предприятия получили относительную экономическую самостоятельность, стало понятно, что прибыль — это не абстрактная экономическая категория, а источник реального материального благополучия членов трудового коллектива. Предприятия стали прилагать усилия для увеличения массы прибыли главным образом путем повышения цен на продукцию.

Эффективное функционирование предприятий во многом зависит от правильности расчета цен продукции. Во времена административно-командной экономики их в большинстве случаев определяло государство. Сегодня субъектам хозяйствования предоставлена самостоятельность в установлении цен на производимую продукцию, сочетающаяся с определенными методами государственного регулирования.

Являясь важнейшим хозяйственным параметром, которому принадлежит стимулирующая и регулирующая роль, цена выражает условия товарообмена, обеспечивая не только его, но и воспроизводство основных средств. В ценах должны отражаться общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции, ее потребительские свойства, качество, платежеспособный спрос.

Переход к рыночным методам хозяйствования коренным обра-

зом меняет значение и место цен в экономических процессах. Цена является одной из экономических категорий, которую не может отторгнуть ни одна общественная формация, имеющая денежное обращение. Она представляет один из стержневых элементов, определяющих условия перехода к рынку.

Задача цены как денежного выражения стоимости заключается в том, чтобы спрос потребителя трансформировать в соответствующие пропорции производства.

Значительная доля определенных видов сельскохозяйственной продукции закупается государственными закупочными организациями, используя при этом механизм индикативных контрактных цен, который дает возможность предприятиям самим принимать решение, продавать по этим ценам свою продукцию или нет. Индикативные контрактные цены на зерно устанавливаются в долларах США, исходя из средней цены мирового рынка за предыдущий год.

Прибыльность сельскохозяйственной продукции установленными ценами обеспечивается далеко не всегда, а потому сельскохозяйственным предприятиям нужно иметь уровень производственных затрат на каждую единицу продукции, который был бы ниже существующих цен на данный вид продукции.

Перспективным направлением в политике ценообразования является установление целевой цены, либо надбавки до уровня целевой цены в условиях, когда рыночные цены снижаются до уровня, не обеспечивающего прожиточный минимум сельхозпроизводителей. В основу расчета целевых цен следует положить затратный метод. Необходимо установление целевых цен в первую очередь на продукцию, формирующую потребительскую корзину.

Помимо целевых цен, следует использовать залоговые цены, которые также несут в себе двойной смысл. С одной стороны, они поддерживают доходы сельхозпроизводителей и отчасти позволяют решить проблемы финансирования. С другой стороны, сдерживают рост цен на продовольствие, обеспечивая минимальную потребительскую корзину.

Для эффективной организации производства сельскохозяйственной продукции государство должно предоставить товаропроизводителям гарантии в ее реализации по экономически обоснованным ценам, а также ввести квотирование сельскохозяйственной продукции, реализуемой на внутреннем рынке. В пределах квот в бюджете необходимо предусмотреть средства для закупки продукции сельского хозяйства.

Переход экономики к рыночным отношениям потребовал создания хозяйственного механизма, адекватного современным требованиям развития общества. В рыночной экономике все имеет цену: каждый товар и каждая услуга. Рыночные равновесные цены становятся важнейшим регулятором общественного производства. Равновесной ценой при этом считается цена такого уровня, при которой предложение соответствует спросу.

Формирование ценовой политики необходимо рассматривать только в связи с общей политикой предприятия. Поскольку конеч-

ной целью предприятия является прибыльная продажа продукции как можно большему числу покупателей, решение руководителя о том, какую политику проводить, на каком уровне назначать цену товара, являются первыми и наиболее важными, которые необходимо принять.

Е. Н. Ладутько, соискатель кафедры бухучета
в отраслях народного хозяйства БГЭУ

К вопросу гибкости учета и анализа затрат

Функционирование предприятия Республики Беларусь в условиях формирования и становления рыночных отношений неизбежно сталкивается с проблемой эффективной организации управления себестоимостью и затратами внутри субъекта хозяйствования с тем, чтобы обеспечить финансовую стабильность.

Спрос на продукцию в рамках рыночных механизмов определяется ценой. Уровень себестоимости является базовым показателем при формировании цен. В силу этого управленческий персонал систематически должен обобщать и анализировать информацию об уровне себестоимости. Нарботанные на предприятиях ликероводочной промышленности методики учета и анализа затрат явно испытывают недостаток возможности оперативного предвидения убыточности производства.

Повышению гибкости и оперативности анализа и учета затрат способствует использование их классификации на постоянные и переменные. Однако практического применения указанная классификация на предприятиях республики не обрела. С целью совершенствования методики принятия управленческих решений, выработки умения оперативно корректировать их в зависимости от изменений рыночной ситуации на отечественных предприятиях с массовым типом производства более детально остановимся на практическом аспекте выделения переменных и постоянных затрат.

Для повышения гибкости учета и анализа затрат предлагается на ликероводочных предприятиях отдельно учитывать, не распределяя между видами продукции, постоянные расходы и относить их общую сумму на уменьшение выручки. К постоянным расходам можно условно относить расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Общая величина постоянных затрат почти не изменяется в связи с ростом (уменьшением) производства и сбыта продукции, она зависит от мощности предприятия или определяется политикой администрации. Объем этих затрат не оказывает значительного воздействия на динамику прибыльности производства. Данные расходы целесообразно собирать на отдельном аналитическом счете.

Разграничение в учете и анализе указанным образом затрат позволяет упростить учет и анализ затрат, динамично и гибко изу-