

сообразности, обеспечение сохранности государственной собственности (И.А. Белобжецкий); 5) предмет — это деятельность должностных лиц, занятых осуществлением хозяйственных операций и использованием хозяйственных средств, а также действия работников управления по планированию, организации, учету и анализу хозяйственной деятельности (Г.А. Соловьев); 6) предмет — это оценка функционирования управляющей подсистемы и корректировка отклонений (Н.В. Кужельный).

Таким образом, каждый автор представляет собственное понимание предмета контроля, однако общим для всех определений является, во-первых, акцент на эффективности, достоверности и законности осуществляемых операций, во-вторых, выделение в качестве предмета контроля хозяйственной деятельности и ее отдельных составляющих, в-третьих, влияние на контроль экономических законов и форм собственности, что и определяет сферу его действия.

Учитывая все вышесказанное, под предметом хозяйственного контроля будем понимать хозяйственные процессы, осуществляемые на всех стадиях расширенного воспроизводства, а также производственные отношения, возникающие при этом и рассматриваемые с точки зрения законности, экономической эффективности, достоверности и целесообразности.

Т.Ф. Герцева, аспирант
БТЭУ ПК (Гомель)

МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ

Для планирования на ближайшую перспективу объемных показателей и установления оптимальных размеров ресурсов организации, необходимых для выполнения этих показателей, важно знать взаимосвязи и взаимозависимости качественных показателей деятельности организации. Исчисление указанных зависимостей возможно осуществлять с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

По нашему мнению, для руководства организации представляет интерес информация о том, насколько изменится рентабельность продаж (y) при изменении процента поступления денежных средств от реализации продукции в выручке (x) на 1 %. Между ука-

занными показателями существует прямолинейная зависимость, которую можно представить в виде следующего уравнения связи:

$$Y_x = a + bx,$$

где a и b — параметры уравнения связи.

Используем для анализа данные по Гомельскому ОПС за 2000—2005 гг. (см. таблицу).

Расчет производных величин для определения параметров уравнения связи

Год	Исходные данные			Процент поступления денежных средств в выручке	Рентабельность продаж	xy	x^2	y^2	Yx
n	Поступление денежных средств от реализации	Выручка-брутто	Прибыль от реализации	x	y				
1	628 369	632 935	4925	71,0	0,4	28,4	5043,8	0,2	-1,6
2	447 878	543 318	2309	76,1	0,4	30,4	5789,7	0,2	0,9
3	449 137	535 390	7088	78,3	0,7	54,8	6134,0	0,5	1,9
4	392 805	404 191	4384	79,1	1,1	87,0	6248,9	1,2	2,3
5	576 617	661 318	4417	79,5	1,3	103,4	6320,3	1,7	2,5
6	336 001	400 942	1622	87,4	8	699,5	7645,8	64	6,3
Итого	Σx	Σy	Σz	471,4	11,9	1003,5	37182,5	67,7	12,3

По данным таблицы рассчитаем параметры a и b , где параметр a является постоянной величиной результативного показателя, которая не связана с изменением данного фактора. Параметр b показывает среднее изменение результативного показателя (рентабельности продаж) при изменении факторного показателя (процента поступления денежных средств от реализации в выручке) на 1 %. Значения коэффициентов a и b находятся из системы уравнений, полученных по способу наименьших квадратов, имеющей следующий вид:

$$\begin{cases} 6a + 471,4b = 11,9, \\ 471,4a + 37182,5b = 1003,5, \end{cases}$$

где параметр $a = -35,66$, а параметр $b = 0,48$, т.е. при изменении процента поступления денежных средств от реализации в выручке на 1 % рентабельность продаж изменяется на 0,48 %.

Таким образом, уравнение регрессии примет вид $Y_x = -35,66 + 0,48x$. Подставив в уравнение регрессии соответствующие значения x , определим теоретические (Y_x) значения рентабельности продаж (см. таблицу). Полученные величины показывают, что фактические данные в большей степени выше расчетных показателей, а это означает, что Гомельским ОПС были изысканы дополнительные возможности роста рентабельности продаж.

Коэффициент корреляции ($r = 0,862$) свидетельствует о тесной связи между изучаемыми показателями, т.е. процент поступления денежных средств от реализации в выручке — один из основных факторов, от которых зависит рентабельность продаж. Коэффициент детерминации ($d = 0,74$) показывает, что рентабельность продаж на 74 % зависит от процента поступления денежных средств от реализации в выручке организации, а влияние прочих факторов на нее составляет 26 %. Следовательно, данное уравнение можно использовать для следующих практических целей: расчета влияния процента поступления денежных средств от реализации в выручке на рентабельность продаж; расчета резервов повышения рентабельности продаж; прогнозирования и планирования ее величины.

О.В. Гетман, соискатель
БГЭУ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК АУДИТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО МЕСТАМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЗАТРАТ

Аудит как составная часть общей системы контроля себестоимости продукции позволяет не только проверить достоверность данных, но и разработать предложения по оптимизации учетных процессов, что в конечном итоге приводит к повышению их достоверности.

В результате исследования, проведенного на предприятиях по производству пива, солода и безалкогольной продукции, было установлено, что не всегда корректно (с точки зрения участия тех или иных затрат в производстве данного вида продукции) производится распределение общехозяйственных затрат в зависимости от мест их возникновения (отдельно расположенных подразделений предприятия и головного предприятия). В результате этого происходит “искусственное” искажение себестоимости отдельных видов продукции и, как следствие, отсутствие возможности точно опреде-