

результата в значительной мере сохранила старые черты. Самыми острыми оказались вопросы затрат.

По нашему мнению, затраты торгового предприятия — это не только издержки обращения, но и прежде всего — издержки на приобретение товаров (цена их закупки), а также финансовые издержки (проценты за кредит), внереализационные расходы и налоги. Такой подход представляет возможность давать обоснованные рекомендации по оптимизации затрат, их снижению, организации налогового планирования, широко применяющегося в странах с рыночной экономикой.

С учетом новой структуры затрат нами предложена принципиально новая система формирования прибыли. С этой целью рекомендуется введение на предприятиях торговли показателя “издержки на приобретение товаров”, что изменит и формирование конечных финансовых результатов.

Это позволит при реализации любого товара, зная его себестоимость и получив за него определенную цену, сделать вывод о том, насколько он прибылен. И (самое главное) такой подход даст возможность приблизить методику формирования конечного результата работы торговых предприятий к принятой в международной практике.

*Е.В. Ильющенко, В.В. Кожарский,  
БГЭУ (Минск)*

### **ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ “КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ” В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ**

В условиях рыночных отношений представляется очень важным прогнозировать размеры прибыли в зависимости от изменения объемов производства, цен, себестоимости. В связи с этим целесообразно, по нашему мнению, использовать зарубежный опыт, определять так называемую “критическую точку” объема производства (мертвую точку). Вопрос об определении критической точки тесно связан с разрешением расходов на постоянные и переменные. Такое деление издержек лежит в основе управления прибылью предприятия.

В нашей практике применяется методика определения планового уровня рентабельности на базе суммы издержек обращения. Такой подход, по нашему мнению, является не совсем правильным по следующей причине. Он предполагает, что предприятие с первых же дней отчетного периода начинает получать прибыль. И если предприятие по какой-то причине в середине месяца снижает объем производства, то оно все равно будет иметь прибыль, уже полученную к этому времени. В действительности дело обстоит несколько иначе: независимо от объема производства предприятие расходует определенную сумму на амортизацию основных средств, выплату зарплаты рабочим-повременщикам, содержание аппарата управления, арендную плату и др., т.е. имеют постоянные издержки обращения. В связи с этим получение прибыли следует определять с того момента, когда будут покрыты все постоянные расходы и возникшие к этому моменту переменные расходы. Этот момент называется “мертвой точкой”, или “критической точкой” объема производства.

Понятие “критической точки” введено в употребление проф. И. Шерром. По его определению, это — момент, когда доход от реализации продукции, покрывает все постоянные издержки обращения. При этом различают два вида расходов: одни растут пропорционально количеству произведенных или проданных товаров (переменные расходы); другие — совершенно не зависят от производства и реализации (постоянные), хотя с последним трудно согласиться.

По нашему мнению, постоянными, т.е. не зависящими от объема производства, расходы можно признать только условно. В то время как переменные издержки обращения покрываются по мере возрастания продажи товаров, с постоянными дело обстоит иначе. Пока разница между продажной ценой реализованных изделий и переменными затратами не покрывает всех постоянных расходов, нет и прибыли. Тот момент в течение года, когда эта разница полностью погасит все постоянные расходы, называется “мертвой (критической) точкой”. Чем раньше наступает момент, тем больше прибыль данного года и — наоборот.

Сущность определения критической точки может быть представлена в виде графика, на котором по горизонтали откладывается объем производства в единицах изделий, а по вертикали — затраты на производства и выручка от реализации (с подразделением на постоянные и переменные). Точка пересечения линий общей выручки и общей себестоимости представляет собой критическую точку объема производства.

Сущность ее заключается в том, что при объеме производства ниже этой точки предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности является убыток. При объеме производства больше, чем критический, предприятие получает прибыль. Определение критической точки может служить орудием прогнозирования, управления прибылью. При ее помощи можно определить влияние на сумму прибыли изменений объема производства, цен, себестоимости, структурных сдвигов реализованной продукции.

*А.В. Федоркевич,  
БГЭУ (Минск)*

## **ШИРЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛИЗИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ**

В настоящее время сложилась критическая ситуация со снабжением агропромышленного комплекса Республики Беларусь сельскохозяйственной техникой.

Решение этой проблемы за счет собственных средств сельских товаропроизводителей, учитывая их финансовое состояние, в ближайшее время не представляется возможным.

В 1999 г. через Республиканское объединение “Белагроснаб” осуществлялась поставка сельхозтехники на условиях долгосрочной аренды. Арендатор (колхоз, совхоз, фермерское хозяйство и т.д.) в соответствии с договором аренды уплачивает арендодателю за получение техники:

первоначальный взнос в размере —