

зации и осуществлению контрольных функций и преодолевать недостатки отдельных элементов системы контроля.

Целесообразно также выделить следующие элементы, составляющие организационную систему внутреннего аудита: надежность ответственных лиц, разграничение ответственности между исполнителями, полномочия руководителей, соответствие документов установленным требованиям, проведение стандартных процедур аудита, правильность проверки.

**И.В. Прыгун,**  
БГЭУ (Минск)

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ**

Активное использование управленческого учета и анализа на всех уровнях хозяйствования требует адекватной оценки результатов хозяйственной деятельности, что предполагает прежде всего анализ как содержательных, так и функциональных особенностей формы затрат, продукта и доходов, образующихся на этой основе.

Оценивая сложившуюся в этой части ситуацию, можно отметить следующее: представления о формировании показателей результатов, ориентированные на иллюстрацию типовых валовых показателей, которые часто рассматриваются изолированно друг от друга, не позволяют решать конкретные проблемы приспособляющихся к рыночным условиям предприятий торговли, и в первую очередь это касается низкой результативности торговой деятельности.

По нашему мнению, следует различать понятия “результат деятельности” и “конечный результат” как в хозяйственном (экономическом), так и в финансовом аспектах. Конечный результат, аккумулируя в себе все стороны и показатели деятельности предприятий, является наиболее обобщающей характеристикой. С этих позиций конечным экономическим и финансовым результатом выступает прибыль.

Что касается качественной стороны, то в условиях рынка (в отличие от прежних времен) прибыль предприятия должна являться слагаемой 3-х величин: результата хозяйственной деятельности (реализации продукции, работ (услуг), результата от инвестиционной деятельности (производственных инвестиций, продаж имущества) и результата финансовой (взаимоотношения предприятия с кредиторами и государством).

$$П = \begin{array}{l} \text{Результат от} \\ \text{текущей} \\ \text{деятельности} \end{array} \pm \begin{array}{l} \text{Результат от} \\ \text{финансовых} \\ \text{операций} \end{array} \pm \begin{array}{l} \text{Результат от} \\ \text{инвестиционных} \\ \text{операций} \end{array}$$

Во всем мире между понятиями “прибыль” и “доход” стоит знак равенства. В нашей экономической теории и практике эти понятия зачастую разъединены. Несмотря на влияние целого ряда факторов, связанных в первую очередь с комплексом изменений в различных звеньях фирмы, таких, как учет, анализ, управление, действующая процедура определения

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.