

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.