

ходимо отметить, что вместо типовой ведомости 12 на предприятии применяются регистры учета затрат вспомогательных производств, разработанные бухгалтерами ОАО «Минскпроектмбель»: сводная ведомость и разработочная таблица.

На наш взгляд, эти бухгалтерские регистры имеют ряд преимуществ. Во-первых, они более наглядны, так как состоят только из двух листов и содержат информацию по каждому подразделению; во-вторых, их заполнение проще; в-третьих, представленная информация легко анализируется по подразделениям и по статьям затрат. Простота заполнения и наглядность данных позволяет быстро проанализировать ситуацию, выявить резервы снижения затрат, оперативно внедрить необходимые мероприятия.

Как недостаток следует отметить отсутствие автоматизации учета затрат вспомогательных производств. Однако первые шаги на пути автоматизации уже сделаны: на компьютере заполняются ведомости учета выдачи горюче-смазочных материалов (ГСМ), ведомости учета и анализа использования нефтепродуктов, отчеты о движении горючесмазочных материалов, акты замера остатков горючего в баках автомобиля и др. Таким образом, хорошо организованный учет затрат вспомогательных производств обеспечивает повышение эффективности и качества работы всего предприятия.

Н.К. Салата, ассистент

БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Содержание финансового менеджмента или управления финансами заключается в управлении денежным оборотом, формировании и использовании финансовых ресурсов предприятий. Особое значение имеет финансовое планирование.

Целью планирования в традиционном понимании является рост производства товаров и услуг, а в нынешних условиях — еще и максимизация массы прибыли. Оно в конечном счете направлено на улучшение организации работы внутри предприятия с помощью установления плановых показателей, рационального распределения ресурсов, определения плановых мероприятий, а затем — установления ответственности за их выполнение, оценки и контроля результатов.

К началу разработки прогнозов и планов на определенный период предприятия не знают, насколько серьезными будут изменения в

налоговом законодательстве, системе ценообразования и др. Соответственно, неизвестны и показатели дефляторов на отдельные элементы затрат, что затрудняет определение себестоимости. Итак, такие важные показатели, как ожидаемая прибыль, рентабельность и ряд других являются только прогнозными и могут существенно изменяться в результате того или иного решения. Слишком велико влияние отраслевых особенностей, масштабов производства и реализации продукции, организационной структуры и других специфических условий, которых нельзя не учитывать.

В настоящее время в практике существует долгосрочное (пятилетнее), текущее (на год) и оперативное (месяц, декада) планирование. Перспективные (долгосрочные) планы, содержащие показатели пропорций и тенденций развития расширенного воспроизводства, носят преимущественно декоративный характер. Текущие планы конкретизируют перспективные, устанавливая величины на год. Оперативный месячный финансовый план (платежный календарь) разрабатывается с разбивкой по декадам, фиксируя прогнозное ожидание средств на текущих, валютных и других счетах предприятия. Платежный календарь обеспечивает оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности предприятия. Но взаимоувязки между показателями прибыльности и денежных потоков до сих пор не существует.

Попыткой соединить данный разрыв является внедрение управленческого учета на предприятии. Каждое структурное подразделение и служба предприятия составляют ежемесячные сводные бюджеты с приложениями, в которых представлены функциональные бюджеты по статьям затрат (бюджеты фонда оплаты труда; материальных затрат; потребления энергии; амортизации; прочих расходов; бюджет прибыли).

Эта система бюджетов полностью охватывает всю базу финансовых расчетов предприятия. Базирующийся на принципе декомпозиции (каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня) сводный бюджет по составу затрат равен сумме сводного бюджета структурных подразделений. Сводный бюджет предприятия представляет собой совокупность бюджетов подразделений и служб.

Элементами новизны данной методики выступают: предварительное распределение постоянных издержек по основным видам продукции, переменных издержек по каждой товарной группе; прогноз удельного веса бартера и взаимозачетов в объеме реализации; для текущего планирования — учет разницы между временем отгрузки и временем оплаты продукции; создание центров ответ-

ственности; выделение в качестве ключевых исходных прогнозных данных баланса прибыли и убытков; движение денежных средств.

Д.С. Салов, аспирант
ИЭ НАН Беларуси

СИСТЕМЫ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

В настоящее время в Республике Беларусь формируются новые формы и методы организации сбыта продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей. Функционирование рыночной системы сбыта должно основываться на скоординированном движении товаров, конкуренции и механизме ценообразования с учетом спроса и предложения. Поэтому определенный интерес представляет изучение практики функционирования систем сбыта в зарубежных странах.

Основными организационно-технологическими формами реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки в развитых странах являются: реализация продукции через сбытовые фермерские кооперативы; контрактация сырья и продовольствия перерабатывающими и торговыми предприятиями; сбыт продукции на оптовых рынках и аукционах; биржевая торговля; розничная торговля.

В большинстве западноевропейских стран сбытовые кооперативы объединяют значительную часть фермеров. Так, удельный вес кооперативов в сбыте молока в ФРГ составляет почти 80 %, зерна — более 50, овощей — около 40, свинины, говядины — 25 и мяса птицы — свыше 17 %. Во многих кооперативах организована переработка и доводка аграрной продукции.

Кооперация позволяет мелким и средним фермерским хозяйствам стабильно функционировать в конкурентной борьбе, своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, внедрять прогрессивные технологии в производство и сбыт продукции.

Как форма интеграции аграрного производства с торговыми и перерабатывающими предприятиями в странах Европейского союза особое развитие получила контрактация. Она подразумевает заключение соглашения между фермерами и производственными, торговыми предприятиями на производство и реализацию фиксированного количества продукции. Большинство контрактов предусматривают стандарты, которые определяют надбавки (скидки) к