

Для оприходования продукции животноводства крестьянские (фермерские) хозяйства применяют следующие формы первичных бухгалтерских документов: акт на оприходование приплода животных (ф. 304-АПК), ведомость взвешивания животных (ф. 306-АПК), ведомость определения прироста живой массы (ф.307-АПК), карточки учета надоя молока (ф.412- АПК).

Однако учитывая специфику сельскохозяйственного производства данных регистров учета недостаточно. В связи с этим предлагаем использовать некоторые дополнительные формы учетных регистров:

- Ведомость учета земель, посевов и насаждений;
- Ведомость учета скота и птицы.

В ведомости учета земель, посевов и насаждений предлагается учитывать порядок закрепления земель, их качественную характеристику, наличие многолетних насаждений по годам использования.

Животные на выращивании и откорме представляют собой группу производственных запасов. Это связано с тем, что, с одной стороны, их можно рассматривать как незавершенное производства отрасли животноводства, с другой – им присущ ряд особенностей, которые обуславливают их учет как материальных оборотных средств. Суть этих особенностей состоит в том, что молодняк в любое время может быть забит на мясо, реализован заготовительным организациям, переведен в основное стадо и т.д. Такими свойствами не обладает ни один вид производственных запасов. В связи с этим учет животных на выращивании и откорме необходимо вести обособленно от производственных запасов.

В определенной степени требуют доработки и другие формы ведомостей и первичных документов, а также система налогообложения субъектов хозяйствования.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Л.В. Пашковская, А.А. Самойленко

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

pashkovskayalv@mail.ru

Как известно, финансирование имущества за счет собственных источников является наиболее дорогим. Поддерживая определенную пропорцию между собственными и привлеченными источниками, компании добиваются того, чтобы стоимость такого фактора производства как цена капитала была минимальна. При прочих равных условиях это позволяет увеличить прибыль компании и стоимость ее акций. Балансируя на грани между ликвидностью и рентабельностью, компании должны быть уверены в эффективности использования самого дорогого источника финансирования своих активов.

Для оценки эффективности использования капитала (как совокупного, так и собственного) привлекаются коэффициенты рентабельности (*profitability ratios*). Коэффициенты рентабельности бывают двух видов – показывающие соотношение прибыли и объема продаж и соотношение прибыли и инвестиций в активы. В совокупности оба вида коэффициентов характеризуют общую эффективность деятельности фирмы [1].

Рентабельность продаж (*profitability in relation to sales*) может быть представлена коэффициентом валовой рентабельности (*gross profit margin*) и коэффициентом чистой рентабельности (*net profit margin*). Коэффициент валовой рентабельности показывает соотношение валовой прибыли (чистый объем продаж минус производственная себестоимость реализованной продукции) к чистому объему продаж (за минусом возвратов и скидок). Данный коэффициент характеризует эффективность текущей деятельности компании и обоснованность ее ценовой политики. Сравнение данного показателя, как правило, производится со среднеотраслевыми значениями. Высокие значения коэффициента свидетельствуют об эффективной политике продаж и установлении цен на свою продукцию [1].

Для более глубокого анализа рентабельности продаж применяется коэффициент чистой рентабельности, который рассчитывается как отношение чистой прибыли после уплаты налогов к чистому объему продаж. Данный коэффициент характеризует рентабельность фирмы с учетом всех издержек, связанных с реализацией продукции и налога на прибыль. Он представляет собой чистую прибыль на каждый доллар реализованных товаров (продукции). Сравнение также может производиться со среднеотраслевыми показателями и конечно в динамике за ряд лет [1].

Второй вид коэффициентов – рентабельность инвестиций в активы (*profitability in relation to investment*) – отражает соотношение прибыли и суммарных инвестиций в активы компании. Одним из представителей этой группы коэффициентов является коэффициент доходности активов (*rate of return on investment (ROI), or return on assets (ROA)*). Данный коэффициент рассчитывается как отношение чистой прибыли после уплаты налогов к стоимости суммарных активов. Производится сопоставление этого коэффициента со среднеотраслевым значением и коэффициентом рентабельности продаж. Более высокая рентабельность продаж при более низкой доходности активов показывает, что для получения одного доллара продаж компания вынуждена привлекать большую сумму активов [1].

В 1919 году Du Pont Company впервые применила оригинальный вариант методики анализа финансовых коэффициентов для оценки эффективности деятельности фирмы. Один из аспектов этой методики имеет прямое отношение к интерпретации показателя доходности инвестиций в активы.

В соответствии с предложенной методикой, коэффициент доходности активов (*ROA or ROI*), другими словами, капиталотдача суммарных активов, равна произведению коэффициента чистой рентабельности продаж (*NPM*) на оборачиваемость суммарных активов (*total asset turnover*) или коэффициент оборачиваемости капитала (*capital turnover ratio (CTR)*) [1].

$$ROA = NPM * CTR$$

Коэффициент оборачиваемости капитала или общая оборачиваемость активов рассчитывается делением чистого объема продаж на общую сумму активов и показывает относительную эффективность использования активов для получения выручки. Сравнения могут производиться со среднеотраслевыми показателями и в динамике. Очевидно, что скорость оборачиваемости обратно пропорциональна размеру инвестиций в активы.

Рассмотренные коэффициенты по отдельности не обеспечивают адекватное представление об эффективности деятельности компании. Коэффициент доходности активов, или капиталотдача в виде произведения коэффициентов чистой рентабельности продаж и оборачиваемости активов, позволяет учесть действие обоих факторов.

Примечательно, что фирмы, имеющие различные показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов могут иметь одинаковую капиталотдачу.

Однако для собственников компании даже больший интерес представляет такой показатель, как коэффициент доходности акционерного капитала (*return on equity (ROE)*), который характеризует капиталотдачу балансовой величины акционерного капитала. Высокий

уровень доходности акционерного капитала свидетельствует о перспективности вложений капитала в данную фирму и эффективность управления затратами. ROE рассчитывается делением чистой прибыли после уплаты налогов за вычетом дивидендов на привилегированные акции, на акционерный капитал [1].

Акционерный (собственный) капитал (shareholders' equity) – общая сумма активов за вычетом общей суммы обязательств, или, другими словами, балансовая стоимость обыкновенных акций компании по номиналу плюс дополнительно оплаченный капитал и нераспределенная прибыль [1].

Рентабельность собственного капитала и рентабельность совокупного капитала тесно связаны между собой.

$$ROE = NPM * CTR * \frac{A}{SE},$$

где $\frac{A}{SE}$ – коэффициент акционерного капитала (мультипликатор собственного капитала).

Данный коэффициент представляет собой один из показателей финансового левериджа – рассчитывается делением суммарных активов на стоимость акционерного капитала и показывает, сколько рублей совокупных активов приходится на каждый рубль капитала (активов), финансируемых из собственных источников.

Поскольку данный коэффициент может рассчитываться как 1+коэффициент задолженности, то чем выше значение коэффициента задолженности (отношение общей суммы задолженности к акционерному капиталу), тем выше и значение коэффициента акционерного капитала. Поэтому если уровень задолженности фирмы значительно превышает среднеотраслевое значение, то высокое значение доходности акционерного капитала может свидетельствовать о повышенной степени финансового риска у компании [1].

Методика Du Pont показывает зависимость рентабельности собственного капитала от чистой рентабельности продаж, общей оборачиваемости активов и соотношения между суммарными и чистыми активами. Факторный анализ проводится поэтапно: сначала по факторам, представленным в модели, затем по факторам, оказывавшим влияние на значения коэффициентов. На последующих этапах при необходимости можно подвергнуть анализу объем продаж (выручку), прибыль, себестоимость, в том числе материальные затраты, заработную плату, амортизацию, налоги, проценты за кредит и т.д.

Литература

1. Ван Хорн, Джеймс К., Вахович мл., Джон М. Основы финансового менеджмента, 12-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «Издат. Дом Вильямс», 2006. – 1232 с.: ил. – Парал. тит. англ.

ОЦЕНКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ЕЕ ДВИЖЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

Е.Б. Малей

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Основополагающее значение для учета выпуска, отгрузки и реализации готовой продукции имеет ее оценка. Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18 октября 1994 г. N 3321-XII в редакции от 29.12.2006г., оценка стоимости изготовленных активов, к которым относится и готовая продукция, производится исходя из величины фактически произведенных затрат, связанных с использованием в процессе их изготовления основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и иных затрат. Однако определить фактическую себестоимость готовой продукции можно лишь по окончании отчетного периода, когда становятся известны все понесенные организацией затраты, связанные с ее изготовлением. В течение же отчетного периода постоянно происходит движение продукции (выпуск, отпуск, отгрузка, реализация и т.п.), поэтому для текущего учета необходима условная оценка продукции.

В системе аналитического учета движения готовой продукции и ее реализации законодательством Республики Беларусь для такой условной оценки предусмотрен показатель «учетная цена». В качестве учетных цен отечественными предприятиями могут использоваться показатели плановой себестоимости, фактической себестоимости выпущенной продукции за прошлый месяц, отпускные цены, оптовые цены, плановые цены и т.п. Однако, имея право выбора, организации сталкиваются с определенным рода проблемой, как наиболее эффективно организовать аналитический учет движения готовой продукции, чтобы удовлетворить потребности не только бухгалтерского, но налогового и статистического учета.

Практика российского учета по обозначенному выше вопросу схожа с применяемой в Республике Беларусь. Что касается Украины, то несмотря на то, что начиная с 2001г. действие Инструкции по применению журнально-ордерной системы счетоводства отменено, многие украинские авторы по-прежнему предлагают аналогичный порядок ведения аналитического учета движения готовой продукции [1, с. 238; 2, с. 443].

Следует отметить, что общим в отношении учетных цен как для отечественной учетно-аналитической практики, так и для организаций Украины и Российской Федерации, является то, что в качестве таковых могут выступать либо показатели себестоимости, либо показатели цены. При этом, если применение отечественными предприятиями показателей себестоимости в качестве учетных цен не вызывает у них значительных трудностей, то в отношении ценовых показателей ситуация складывается иная, вследствие наличия их большого количества и отсутствия четкого определения.

Так приложение 1 к Положению о порядке формирования цен и тарифов №43 от 22.04.1999 г. «Характеристика терминов, применяемых в Положении» дает следующие определения цен:

- Договорная (свободная) цена - цена, устанавливаемая по соглашению между продавцом и покупателем;
- фиксированная цена - регулируемая цена, устанавливаемая органами государственного управления или субъектом хозяйствования в твердо выраженной денежной величине;
- предельная цена - цена, регулируемая органами государственного управления, величина которой ограничена верхним и (или) нижним пределами.
- Отпускная цена - цена, применяемая субъектами хозяйствования в расчетах за поставляемую продукцию (товары, работы, услуги) со всеми покупателями, за исключением населения...