

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...

● Розничная цена – цена, фиксированная или свободная, по которой товар реализуется населению. Фиксированная цена устанавливается органами ценообразования. Свободная цена формируется субъектом хозяйствования в соответствии с законодательством.

Указания по заполнению форм государственной статистической отчетности показателей о производстве, отгрузке и запасах промышленной продукции, выполненных работах, оказанных услугах промышленного характера регламентируют рассчитывать указанные показатели в стоимостном выражении в фактических отпускных ценах отчетного года без налога на добавленную стоимость, акцизов, других налогов и платежей из выручки. При этом выпущенная и отгруженная покупателям продукция оценивается в статистической отчетности и включается в объем как произведенной, так и отгруженной продукции по фактическим ценам, отраженным в документах на отгрузку, в том числе с учетом предоставляемых покупателям скидок, в то время как готовая продукция, остающаяся в остатках на складе, включается в объем произведенной продукции и ее запасов по отпускным ценам, действовавшим на момент ее выпуска, или, в случае значительного колебания отпускных цен в течение месяца по средневзвешенным отпускным ценам. Еще более усложняется ситуация в случае выпуска и реализации продукции на экспорт. Таким образом, баланс товарной продукции в стоимостном выражении в форме №1-отгрузка государственной статистической отчетности не соблюдается.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что расчет показателей объема выпуска, отгрузки и запасов готовой продукции в фактических отпускных ценах в формах статистической отчетности, во-первых, изложен не четко, а, во-вторых, значительно затруднен, поскольку регламентирует применение различного рода цен в отношении одного показателя «фактические отпускные цены», а также использование неоднородных ценовых показателей не только на различных этапах движения готовой продукции (выпуск, отгрузка), но и в отношении непосредственно выпущенной продукции, поскольку в случае ее отгрузки в объем выпуска она включается по ценам, отличным от цен на аналогичную продукцию, оставшуюся на складе.

В этой связи, а также с целью унификации терминов и определений в нормативно-правовых актах Республики Беларусь, автором предлагается использование в качестве «фактических отпускных цен без НДС, акцизов, других налогов и платежей из выручки» для стоимостной оценки выпущенной продукции и ее запасов термин «утвержденные предприятием-изготовителем отпускные цены без НДС, акцизов, других налогов и платежей из выручки», а для стоимостной оценки отгруженной продукции термин «договорная или отпускная цена, отраженная в документах на отгрузку, без НДС, акцизов, других налогов и платежей из выручки», что позволит, во-первых, более четко сформулировать порядок определения стоимостных показателей объемов выпуска, отгрузки и запасов готовой продукции, для заполнения государственной статистической отчетности форм №1-п и №1-отгрузка, а, во-вторых, облегчит порядок их исчисления.

Отечественные предприятия вправе самостоятельно выбирать любой из предложенных видов условной оценки готовой продукции и методов организации аналитического учета ее движения и реализации, с отражением принятого порядка в учетной политике. Следует отметить, что какой бы вид учетных цен не избрала организация для оперативного и аналитического учета движения готовой продукции этот показатель на всех стадиях указанного движения должен быть единым и неизменным, иначе это может повлечь за собой неверное исчисление фактической себестоимости реализованной продукции.

Многие отечественные и зарубежные авторы предлагают использовать в качестве учетной цены отпускные цены предприятия [1, с. 368; 3, с. 51]. При этом особо хотелось бы отметить суждение В. Прохожей, которая считает, что «Наиболее удобным в качестве учетной цены представляется применение сформированной предприятием преysкурантной цены без НДС. При такой оценке даже в случае предоставления определенных скидок покупателям можно определить с достаточной точностью запас продукции в ценах реализации» [4, с. 5]. Однако, понятия «сформированная предприятием преysкурантная цена» в нормативно-правовых актах Республики Беларусь не встречается, в связи с чем, по мнению автора, в качестве учетной цены необходимо использовать утвержденные предприятием-изготовителем отпускные цены, исключив при этом, не только налог на добавленную стоимость, но и остальные косвенные налоги, поскольку они не являются доходами организации, а, следовательно, не влияют на оценку запасов готовой продукции с точки зрения прогнозируемой возможности получения дохода от ее реализации.

Кроме того, указанный порядок ведения аналитического учета движения готовой продукции позволит предприятию достоверно получать статистические показатели об объеме выпущенной продукции и ее запасах в стоимостном выражении в фактических отпускных ценах непосредственно из данных бухгалтерского учета, что в настоящий момент является крайне трудоемким.

Применение в качестве учетных цен утвержденных предприятием-изготовителем отпускных цен без НДС и остальных косвенных налогов в системе аналитического учета движения готовой продукции наиболее полно отвечает принципу построения аналитического учета активов и обязательств по счетам и субсчетам, согласно Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета с точки зрения обеспечения возможности получения данных об их наличии и движении, необходимых для управления организацией, поскольку позволит руководству предприятия владеть не только информацией о фактической себестоимости остатка готовой продукции, отраженной в бухгалтерском балансе, но и о возможных доходах от ее реализации, необходимых для планирования и прогнозирования дальнейшей деятельности организации.

Использование предложенных автором учетных цен для отражения движения готовой продукции на аналитических счетах бухгалтерского учета приобретает еще большую актуальность в условиях применения различных ставок по налогу на добавленную стоимость (без НДС, 0%, 10% и т.д.), акцизам, а также при наличии льгот или особенностей по исчислению сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, поскольку в данном случае происходит нивелирование влияния налогового бремени и увеличивается сопоставимость стоимостных показателей, характеризующих отдельные группы выпускаемой предприятием продукции, а следовательно повышается аналитическая емкость получаемых данных, необходимых для управления организацией – что является, как уже отмечалось выше, одной из задач аналитического учета в целом.

Немаловажное значение имеет также и тот факт, что наличие в текущем аналитическом учете данных о движении готовой продукции в отпускных ценах без НДС и косвенных налогов позволит предприятию рассчитывать большое количество аналитических показателей, характеризующих долю реализованной продукции в объеме производства, оборачиваемость готовой продукции, уровень затрат на рубль произведенной продукции и т.п., что в настоящий момент является затруднительным в связи с отсутствием соответствующей информационной базы.

Таким образом, все вышесказанное подтверждает, что применение предложенных автором учетных цен наиболее полно отвечает принципам и задачам организации аналитического учета движения готовой продукции и ее реализации, определенным Инструкцией по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета.

Литература

1. Грабова Н.Н., Добровский В.Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях, 2000 / Н.Н. Грабова, В.Н. Добровский; под ред. Н.В. Кужельного. – К.: А.С.К., 2006. – 624с.
2. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины. / Н.М. Ткаченко – 7-е изд. –К.:А.С.К., 2003. – 864 с.
3. Шашко Т. Учет отгрузки и реализации продукции, работ, услуг/Т.Шашко // Главный бухгалтер – 2003. – №32 – С. 50-55.
4. Прохожая В. Учет отгрузки и реализации продукции, работ, услуг. /В. Прохожая // Главный бухгалтер. Учетная и отчетная документация – 2005. – №3. – С.4-9.