

В Чешской Республике, применяющей брутто-баланс, в Плате счетов предусмотрено отражение ценных прав, гудвилла, программного обеспечения, нематериальных результатов исследования и развития в разрезе долгосрочных НМА; а также поправки к этим счетам.

В Республике Беларусь гудвилл принимается к учету лишь при трансформации отечественной бухгалтерской отчетности в формат, соответствующий МСФО. Этот процесс предполагает, что «гудвилл принимается к учету как разница между оплаченной и справедливой стоимостью чистых активов, приобретенных организацией на дату приобретения» [4].

Выводы и предложения: Некоторые элементы неосязаемого капитала не находят отражения в бухгалтерском учете и отчетности РБ. Вместе с тем, они формируют реальную рыночную стоимость предприятия, наряду с его осязаемым капиталом. Поэтому мы предлагаем изменить состав НМА для целей БУ РБ и включить в них отдельные элементы интеллектуального капитала (например, человеческий капитал, бренд, гудвилл и т.д.). Кроме того, необходима разработка и законодательное закрепление способов оценки отдельных частей интеллектуального капитала. Признание части неосязаемых активов в качестве объектов БУ позволит, на наш взгляд, повысить достоверность данных финансовой отчетности (привлечение инвестиций).

Литература

1. Международное руководство по оценке № 4 Оценка стоимости неосязаемых [нематериальных] активов http://www.valuer.ru/files/ds/News_Alert.doc
2. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы. Просвирина И.И. Финансовый менеджмент №4 / 2004
3. Бухгалтерский учет в зарубежных странах
4. МСФО 22 «Объединение компаний»

УДК 338.512

Акуленок Т.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кириенко Н.Н.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь успешно функционируют и наращивают свой потенциал и доходность бизнеса только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, производят конкурентоспособную продукцию и реагируют на изменение конъюнктуры рынка. Новые условия хозяйствования, переход на международные стандарты финансовой отчетности заставляют по новому рассматривать и оценивать эффективность функционирования предприятия, содержание и систему показателей эффективности, методики их расчета.

Для оценки эффективности функционирования предприятий могут быть использованы различные показатели прибыли. В бухгалтерском учете по видам хозяйственной деятельности согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, инструкции о порядке составления и предоставления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» различают: прибыль от основной (уставной) деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности; прибыль от финансовой деятельности. По составу включаемых элементов различают прибыль (убыток) отчетного периода, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль.

Однако при анализе эффективности деятельности предприятия необходимо помнить, что прибыль – это абсолютный финансовый эффект и сам по себе он не может характеризовать уровень эффективности работы предприятия без соотнесения с авансированными или потребленными ресурсами. Оценить эффективность функционирования и деловую активность предприятия можно только по относительным показателям доходности – показателям рентабельности.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки эффективности деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в три группы (рис. 1).

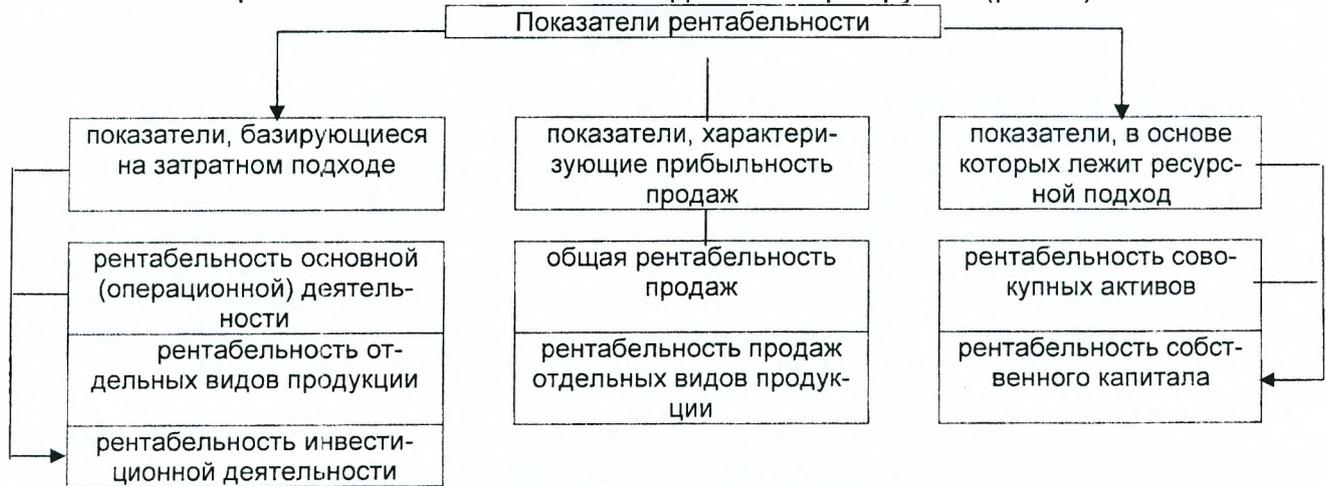


Рис.1 Показатели рентабельности. (Собственная разработка)

Важным инструментом в поиске путей повышения эффективности функционирования предприятий является экономический анализ. С его помощью изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, изыскиваются резервы повышения эффективности производства, выявляются и прогнозируются существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, оценивается воздействие принимаемых управленческих решений на конечные результаты работы предприятий. В последние годы опубликовано много актуальных и серьезных работ, содержащих основные подходы к построению методик анализа показателей рентабельности, к которым следует отнести труды таких известных белорусских ученых, как Л. Л. Ермолович, Д. А. Панкова, Н. А. Русак, Г. В. Савицкой, а также зарубежных ученых Л. А. Бернстайна, О. В. Ефимовой, В. В. Ковалева, К. Хеддервика, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремета и др. Однако большинство авторов ограничиваются в основном обоснованием и методикой расчета показателей рентабельности, не уделяя должного внимания их факторному анализу. В связи с этим обозначена цель исследования – комплексно разработать методику факторного анализа показателей рентабельности, от глубины, комплексности и точности измерения влияния факторов в конечном итоге зависят выводы и рекомендации по результатам анализа, а также точность прогноза исследуемых показателей.

Рассмотрим факторные модели показателей рентабельности.

Рентабельность основной (операционной) деятельности характеризует окупаемость операционных затрат. Определяется данный показатель только в целом по предприятию. Рассчитывать его уровень предлагается отношением суммы прибыли, полученной от реализации продукции (П_{рп}) к общей сумме затрат отчетного периода, относящейся только к реализованной продукции (З_{рп}):

$$R_z = \frac{\Pi_{рп}}{З_{рп}} \times 100;$$

$$R_z = \frac{\Pi_{рп}}{З_{рп}} = \frac{\sum VPP_i \times (p_i - c_i)}{\sum VPP_i \times c_i} = \frac{\sum VPP_{общ} \times Уд_i \times (p_i - c_i)}{\sum VPP_{общ} \times Уд_i \times c_i} \times 100.$$

$$R_{z_i} = \frac{\Pi_i}{З_i} = \frac{VPP_i (p_i - c_i)}{VPP_i \times c_i} = \frac{p_i - c_i}{c_i} \times 100,$$

где VPP – физический объем продаж;
 p – цена за единицу продукции;
 c – себестоимость единицы продукции.
 Уд_i – удельный вес i-го вида продукции в общем объеме продаж

В отличие от изучения показателей рентабельности как окупаемости затрат, концепция рентабельности оборота (продаж) состоит в сравнении прибыли от реализации продукции с выручкой, полученной от реализации продукции, которая выражается следующим отношением:

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B_{рп}} \times 100;$$

$$R_{об} = \frac{\Pi_{рп}}{B_{рп}} = \frac{\sum VРП_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_i \times p_i} = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times (p_i - c_i)}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times p_i} \times 100.$$

$$R_{об_i} = \frac{\Pi_i}{B_i} = \frac{VРП_i (p_i - c_i)}{VРП_i \times p_i} = \frac{p_i - c_i}{p_i} \times 100,$$

где $\Pi_{рп}$ – прибыль от реализации продукции;

$B_{рп}$ – выручка от реализации продукции.

Данный показатель характеризует – сколько прибыли имеет предприятие с рубля реализованной продукции. А.Д.Шеремет отмечал, что «приращение прибыли может быть связано как с интенсивностью, так и экстенсивностью использования производственных ресурсов, поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от реализации продукции» [1].

Недостатком и предыдущей и данной модели, на наш взгляд, является то, что в них все факторы рассматриваются независимо друг от друга и не учитывается взаимосвязь объема производства (реализации) продукции и ее себестоимости. Предполагается, что объем продаж изменяется сам по себе, себестоимость и цены варьируют независимо от объема реализации продукции. Кроме того, при расчете влияния факторов на уровень рентабельности по детерминированным моделям необходимо учитывать следующее правило: если какой-либо фактор одновременно оказывает влияние и на прибыль и на величину затрат (ресурсов), то, чтобы комплексно оценить его влияние, необходимо одновременно изменять его значение и в числителе и в знаменателе.

Баканов М.И., Шеремет А.Д. предлагают методики, по которым сначала определяют влияние на уровень рентабельности факторов, формирующих прибыль (числитель данного показателя), а затем рассматривают факторы, определяющие величину знаменателя (размер затрат, выручки, капитала) [2]. Такое бессистемное исследование факторов недопустимо в анализе, ведь основной принцип анализа – это обеспечение системного подхода к изучению объекта. Если какой-либо фактор одновременно влияет на составные части изучаемого показателя, то соотносить эти части между собой можно при одинаковом его уровне, иначе получатся неверные результаты.

Чтобы устранить отмеченные недостатки и обеспечить системный подход при изучении факторов изменения рентабельности продукции и прогнозирования ее величины, Савицкая Г.В. [3] предлагает использовать модели, построенные по правилам маржинального анализа, в основе которого лежит деление затрат на постоянные и переменные (табл. 1).

Таблица 1. Детерминированные факторные модели рентабельности затрат и продаж

Показатель рентабельности	Алгоритм расчета
1	2
Рентабельность затрат <i>i</i> -го вида продукции ($R_{з_i}$)	$R_i = \frac{VРП_i (p_i - b_i) - A_i}{VРП_i * b_i + A_i}$ <p>A – постоянные расходы периода b – удельные переменные затраты</p>
Рентабельность затрат в целом по предприятию ($R_з$)	$R_з = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times (p_i - b_i) - A}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times b_i + A}$
Рентабельность оборота <i>i</i> -го вида продукции ($R_{об_i}$)	$R_{об_i} = \frac{VРП_i (p_i - b_i) - A_i}{VРП_i \times p_i}$
Рентабельность оборота общая ($R_{об}$)	$R_{об} = \frac{\sum VРП_{общ} \times Уд_i (p_i - b_i) - A}{\sum VРП_{общ} \times Уд_i \times p_i}$

Примечание: Источник – [3]

Раздельное отражение в этих моделях постоянных затрат, независящих от динамики объема продаж, позволяет определить влияние на изменение уровня рентабельности не только структуры продаж, цены и себестоимости изделия, но и количества реализованной продукции.

Преимущество предлагаемых моделей анализа показателей рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли, что обеспечивает более точное исчисление влияния факторов, и как следствие – более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов. Но для этого учет затрат нужно организовать таким образом, чтобы в системе счетов аналитического бухгалтерского учета формировалась необходимая для управления информация о переменных и постоянных затратах.

Литература

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК /Учебник для вузов. 5-е изд. - Мн.: Новое знание, 2005.

УДК 657

Борисевич А.В.

**Научный руководитель: старший преподаватель Андрейчикова Ж.В.
УО “Белорусский государственный аграрный технический университет” г. Минск**

К ВОПРОСУ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ СИСТЕМУ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МСФО 41 «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»

В современных экономических условиях актуальным является вопрос о переходе на Международную систему финансовой отчетности (МСФО) для формирования прозрачной отчетности и улучшения взаимоотношений с иностранными инвесторами.

Определенные шаги в данном направлении уже сделаны: разработана и внедряется Государственная программа перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 № 694; Национальным банком утверждено 17 национальных стандартов финансовой отчетности, в полной мере соответствующих МСФО, 15 из них уже внедрено, и т.д.

Изменения должны затронуть все области экономики, в том числе и сельское хозяйство, для которого разработаны приложения МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Сельскохозяйственная деятельность характеризуется в МСФО 41 как управление биотрансформацией животных и растений (биологических активов) в целях реализации, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов. Под биотрансформацией в данном случае понимаются процессы роста, перерождения, производства и воспроизводства, которые вызывают качественные или количественные изменения биологического актива. [2]

Объектами учета МСФО 41 «Сельское хозяйство» выступают:

- а) биологические активы – живые растения или животные;
- б) сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора – полученный в результате сбора продукт биологических активов;
- в) правительственные субсидии, которые связаны с биологическими активами, отражаемыми по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов [3].

Причем большая часть биологических активов или сельскохозяйственной продукции может учитываться до начала сбора или до продажи [2]. Так как прежде чем собрать урожай, необходимо понести затраты на его выращивание (это затраты материальных, трудовых, финансовых ресурсов и т.д.).

В соответствии с МСФО 41 биологические активы должны оцениваться по справедливой стоимости, т.е. по той сумме, на которую можно обменять актив или погасить обязательство, при совершении сделки между независимыми и желающими совершить такую сделку сторонами. [2]