

по сути, определять условия) договоров купли-продажи частных предприятий. А сам Указ устанавливает продажную цену имущественного комплекса, не делая различий между частными и государственными сельскохозяйственными организациями» [7]. Цена имущественных комплексов определяется в размере 20% от стоимости чистых активов. При их стоимости, равной нулю или имеющей отрицательный показатель, цена продажи составляет одну базовую величину. При этом обязательными условиями продажи имущественного комплекса являются погашение задолженности убыточной сельскохозяйственной организации в установленном порядке и определенные сроки, сохранение рабочих мест на период предоставленной отсрочки исполнения обязательств, обеспечение деятельности по производству сельскохозяйственной продукции.

Уже на следующий день после появления Постановления Совмина была зарегистрирована первая сделка: ЗАО «ВЦ Аквабел» приобрело совхоз «Боровляны», а всего в августе 2004 было зарегистрировано около 30 продаж убыточных сельхозпредприятий. Согласно данным статистики, к августу в целом по стране было намечено 246 готовых к реформированию хозяйств, при этом львиную долю представителей в этот список (125 колхозов и совхозов) «делегировала» Минская область. Известно, что 43 из них приобретаются в собственность путем продажи, 80 реорганизуются путем присоединения, 2 сдаются в аренду с правом выкупа. Цена разная – от 1 базовой величины до 2,150 млрд. рублей за колхоз или совхоз. [6].

Покупка убыточного сельскохозяйственного предприятия не является сравнительно прибыльным делом. В первой половине 2004 года средняя рентабельность реализованной продукции в сельском хозяйстве Беларуси достигала 8% (в первом полугодии 2003 года этот показатель составлял минус 3,2%) [6]. Несложный расчет показывает, что если купить предприятие по средней цене 500 тыс.\$ и осуществить в него минимальные 1 млн \$ вложения, то даже при росте выручки в 2 раза (до 1 млн.\$), его прибыль при рентабельности в 8% составит около 80 тыс.\$.. Это означает, что прибыль на вложенный капитал (1,5 млн. \$) составит примерно 5% в год. Это намного ниже доходности банковских депозитов, не говоря уже о других видах бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глушков И. Ситуация на рынке продажи бизнеса./Русский фокус. Ежемесячник. №10, 2001.
2. Ершова Е. Правовые проблемы продажи бизнеса в странах общего права./ Законодательство. Ежемесячник. № 3, март 2002.
3. Тарасов В. Покупка бизнеса выгоднее депозита./ Дело. Еженедельник. №9, 2004.
4. Маненок Т. Продаются банкроты./Белорусский рынок. Еженедельник. №42(575), 2003.
5. Тарасов В. Зарабатываем на банкротстве. Чужом./Дело. Ежемесячник. №7-8, 2004.
6. Тарасов В. Продажа убыточных с/х предприятий. /Дело. Ежемесячник. №9, 2004.
7. Гарчишко С. Терпишь убытки? На продажу!/. Национальная экономическая газета. Еженедельник. 16 Сентября, 2004.

УДК 338.5

БОРИСЮК Е. М.

Научный руководитель: Зазерская В. В.

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В последние годы вследствие усиления конкуренции, усложнения производственных процессов, необходимости приспособиваться к постоянно меняющимся реалиям рынка все более актуальным для предприятий становится получение информации для эффек-

тивного управления ими. Так как финансовый учет практически не затрагивает внутрипроизводственные процессы, возрастает потребность в управленческой информации, основу которой составляют данные, получаемые в процессе учета, оценки и контроля затрат и выручки, связанных с процессом производства и реализации продукции.

Формирование затрат производства и калькулирование являются ключевыми и одновременно наиболее сложными элементами формирования и развития производственно-хозяйственного механизма предприятия, охваченного системой бухгалтерского учета.

Именно от его тщательного изучения и успешного практического применения будет зависеть рентабельность производства и отдельных видов продукции; взаимозависимость видов продукции и мест их в производстве; выявление резервов снижения себестоимости продукции; определение цен на продукцию; исчисление национального дохода в масштабах страны, расчет экономической эффективности от внедрения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий, а также обоснование решения о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Калькулирование себестоимости продукции является объективно необходимым процессом при управлении производством.

В этой связи большое значение приобретает выбор того или иного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Выбор метода калькулирования себестоимости продукции зависит от типа производства, его сложности, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла, номенклатуры вырабатываемой продукции.

На предприятиях применяют нормативный, позаказный, попередельный и попроцессный (простой) методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости продукции.

Сущность нормативного метода учета затрат заключается в следующем: отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат, в результате внедрения организационно-технических мероприятий и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции; фактическая себестоимость продукции определяется алгебраическим сложением суммы затрат по текущим нормам, величины отклонений от норм и величины изменений норм.

Позаказный метод заключается в следующем: прямые основные затраты учитывают в разрезе установленных статей калькуляционного листа по отдельным производственным заказам, выдаваемым на заранее определенное количество изделий (продукции) данного вида. Остальные затраты учитывают по местам возникновения расходов, по их назначению и по статьям и включают в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения. Следовательно, объектом учета затрат и объектом калькулирования при этом методе является отдельный производственный заказ, фактическая себестоимость которого определяется после его изготовления.

Позаказный метод предназначен в основном для применения в индивидуальном производстве с механическими процессами обработки материалов при изготовлении неповторяющихся или редко повторяющихся экземпляров продукции сложных видов (турбин, блюмингов, судов и т.д.), в производствах, в которых выпускают опытные образцы продукции, а также во вспомогательных производствах (изготовление специальных инструментов, производство ремонтных работ). Его применяют и на предприятиях с физико-химическими процессами при выпуске отдельных видов продукции ограниченного количества (например, на предприятиях химической промышленности при изготовлении отдельных заказов на химические реактивы, предприятиях сборного железобетона при выполнении отдельных заказов на оригинальные изделия из железобетона и др.). Сфе-

рой применения позаказного метода являются также мелкосерийные производства при выпуске заранее определенного количества изделий.

Сущность попередельного метода заключается в следующем: прямые затраты отражают в текущем учете не по видам продукции, а по переделам либо стадиям производства, даже если в одном переделе можно получить продукцию разных видов. Следовательно, объектом учета затрат обычно является передел.

Поскольку в таких производствах процесс выпуска готовой продукции состоит в основном из нескольких последовательных технологически законченных переделов, в них, как правило, исчисляют себестоимость продукции каждого передела, то есть не только готового продукта, но и полуфабрикатов, так как они могут быть частично реализованы на сторону в качестве готовой продукции.

При попередельном методе используют важнейшие элементы нормативного метода – систематическое выявление отклонений фактических затрат от текущих норм (плановой себестоимости) и учет изменений этих норм. В первичной документации и оперативной отчетности фактический расход сырья, материалов, полуфабрикатов, энергии и др. необходимо сопоставлять с нормативным. Использование элементов нормативного метода позволяет ежедневно осуществлять контроль за затратами на производство, вскрывать причины отклонений от норм, выявлять резервы снижения себестоимости продукции.

Сущность попроцессного метода заключается в том, что прямые и косвенные затраты учитывают по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. В связи с этим среднюю себестоимость единицы продукции (работы, услуги) определяют делением суммы всех произведенных за месяц затрат (в целом по итогу и по каждой статье) на количество готовой продукции за этот же период. Объекты учета затрат часто совпадают с объектами калькулирования. Для усиления контроля за затратами и местами возникновения затрат на многих предприятиях производственный процесс в ряде случаев подразделяют на стадии. В связи с этим вносят изменения в номенклатуру статей, по которой учитывают производственные затраты; поскольку все затраты, как правило, прямые, имеется возможность отражать их по экономическим элементам.

Однако и при применении попроцессного метода для контроля за себестоимостью продукции неизменными условиями должны быть наличие норм расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов, нормативов использования средств производства, смет производственных расходов, организация учета отклонений фактических расходов от этих норм и нормативов. Этому способствует то, что предприятия, применяющие попроцессный метод, добывают (вырабатывают) на протяжении длительного периода простую однородную продукцию, располагают налаженным нормативным хозяйством, то есть имеют обоснованные текущие нормы затрат. Благодаря этому, а также стабильной технологии и четкой организации производства и труда действующие нормы и нормативы изменяются в течение года сравнительно редко, а если и изменяются, то незначительно.

Таким образом, исходя из сущности рассмотренных выше калькуляционных систем, необходимо отметить то, что: а) целью данных систем является оценка запасов готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства, что необходимо для внутрипроизводственных целей и для составления внешней отчетности, а также для определения прибыли; б) они не содержат информации, пригодной для решения многих управленческих решений. Также использование данных методов в настоящее время приводит к отвлечению средств из оборота на накопление запасов, затраты на их хранение и управление. Еще одной проблемой является брак. Брак повышает расходы и снижает доверие покупателей. Следовательно, дальнейшее снижение затрат при использовании традиционных систем затруднено.

Однако опыт внедрения современных систем калькуляции полностью снимает данные проблемы. Одной из таких систем является система «Точно в срок». Достоинством которой являются:

- ✓ уменьшение уровня запасов и минимизация вложений в сырье и материалы. Идеальный вариант - нулевые запасы;
- ✓ сокращение количества поставщиков с уменьшением времени и затрат на переговоры;
- ✓ использование долгосрочных контрактов с покупателями и снижение затрат на заключение договоров;
- ✓ сокращение цикла заказа и возрастание надежности его исполнения;
- ✓ повышение качества продукции, так как система позволяет легко находить причину брака. Кроме того, система требует высокого качества продукции, так как любой дефект может привести к ее сбою;
- ✓ минимальный входной контроль качества, так как связи с поставщиками долгосрочны и при заключении договоров предусмотрены меры поощрения за качественные и своевременные поставки;
- ✓ сокращение затрат на внутреннее перемещение материалов и готовой продукции;
- ✓ сокращение риска потерь качества материалов в процессе хранения; это относится и к готовой продукции; уменьшение затрат на хранение;
- ✓ устранение видов деятельности, не создающих добавленную стоимость.

Итак, для обеспечения поставок «точно в срок» следует ограничить число поставщиков; выбрать близкорасположенные организации и поставщиков на основе конкурентных предложений только по отношению к поставкам новых видов сырья, материалов и комплектующих изделий; установить долгосрочные связи с поставщиками; оказывать помощь поставщикам по повышению качества поставок; устанавливать тесное сотрудничество между контролерами за качеством поставщика и заказчика; ориентировать поставщиков на переход на ЛТ-производство; заключать договоры на поставку мелкими партиями; ориентировать поставщиков на стандартную упаковку, содержащую фиксированное число изделий; исключать поставки с избытком или недопоставки; минимизировать объем сопутствующей документации.

В свою очередь использование подхода «точно в срок» за счет снижения затрат и повышения качества приводит к повышению эффективности бизнес-процесса и к повышению конкурентоспособности организации в долгосрочном периоде. Однако при его использовании возможны следующие трудности: сложно избежать ошибок в ассортименте и срывов поставок, а каждый такой сбой приводит в условиях ЛТ-производства к остановке производственного процесса с неизбежными последствиями. Лучшим является вариант, при котором создается цепочка предприятий-партнеров, работающих по системе «точно в срок».

УДК 336.717.6

БОРИСЮК Е. М.

Научный руководитель: Зазерская В. В.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО СИСТЕМЕ J I T

В нашей стране так же, как и за рубежом, проблемы материально-технического снабжения, управления запасами и сбытом, планирования производственных процессов, транспортировок являлись предметом исследования достаточно давно, и для многих задач из этой области были найдены оптимальные решения. Разработанные методы продолжают развиваться и в настоящее время, называясь теперь «модным» иностран-