

Проведение систематического анализа и учета влияния каждого из указанных факторов на изменение стоимости промышленного предприятия позволяет осуществлять эффективное управление финансовыми активами компании.

Среди всех этих факторов наиболее значительное влияние на повышение стоимости промышленного предприятия оказывает такой фактор как прирост интеллектуального капитала. О его возрастающем значении в максимизации стоимости фирмы свидетельствует так же увеличивающийся разрыв между рыночной стоимостью предприятия и балансовой стоимостью. Это обстоятельство объясняется тем, что стоимость предприятия аккумулирует в себе стоимость активов находящихся на балансе предприятия и рыночное восприятие интеллектуального капитала предприятия. Она обусловлена стоимостью финансовых потоков сгенерированных благодаря имеющемуся у предприятия интеллектуальному капиталу, являющемуся источником инноваций. Комбинирование интеллектуального капитала с другими активами создает уникальную связь, обеспечивающую трансформирование интеллектуального капитала в прибыль предприятия и другие активы.

Между тем нет единых методов управления интеллектуальным капиталом. Это во многом объясняется его спецификой и влиянием на финансовые результаты. Если в индустриальной экономике существовала четкая взаимосвязь между имуществом промышленного предприятия, его местом в кругообороте капитала и влиянием на результаты финансово-хозяйственной деятельности, то в современной экономике эта взаимосвязь не столь однозначна. Доходы промышленного предприятия все чаще генерирует «виртуальное» имущество. Причем, оно не только создает, но и уничтожает стоимость, и для этого не всегда требуются какие-либо операции. Составляющие интеллектуального капитала нельзя амортизировать обычным для материальных активов способом, так как идея или торговая марка не может износиться в прямом смысле этого слова. При этом они не сохраняют свою стоимость бесконечно: активное использование торговой марки обусловит увеличение ее стоимости, а появление сильного конкурента может эту стоимость минимизировать. Особенно движения интеллектуального капитала не подчиняются сложившимся стереотипам, отсутствие единых методов управления интеллектуальным капиталом обуславливает необходимость его подробного анализа как основного фактора повышения стоимости предприятия.

Список использованных источников

1. Баяндин, Э.П. Управление стоимостью как фактор развития экономики страны / Э.П. Баяндин // Северо-Западное Общество Оценщиков [Электронный ресурс]. – 2004.

УДК 631.162

ВЛИЯНИЕ ОЦЕНКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Е.А. Гудкова, С.В. Гудков

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,

г. Горки, Республика Беларусь

Управление оборотным капиталом организации во многом зависит от порядка отражения в учете и оценки готовой продукции. Проведя систематизацию мнений различных ученых-экономистов по поводу оценки готовой продукции в бухгалтерском учете, можно выделить следующие несколько вариантов.

Метод оценки произведенной продукции *по фактической себестоимости* – наиболее точный и в связи с этим наиболее трудоемкий. При этом способе готовая продукция при-

нимается к учету в сумме всех затрат, связанных с ее изготовлением. Оценка готовой продукции по полной фактической себестоимости учитывает влияние на рентабельность производства общехозяйственных расходов. В то же время эта система оценки громоздка, трудоемка, при недостаточно обоснованных базах распределения накладных расходов допускает искажение реальной себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг. Считается, что данный вариант оценки приемлем для организаций с ограниченным ассортиментом продукции и устойчивым спросом.

Второй вариант оценки готовой продукции *по плановой (нормативной) себестоимости* с отражением отклонений фактического ее уровня от планового (нормативного). Положительной стороной указанной оценки является ее единство в текущем учете, при планировании и составлении отчетности. Однако если плановая (нормативная) себестоимость в течение года часто изменяется, приходится выполнять довольно трудоемкую работу по уточнению оценки остатков готовой продукции.

Использование в практике работы производственных организаций категории нормативной себестоимости приближает отечественную систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции к международной принятой системе учета «стандарт-кост» и заключается в применении счета 40 «Выпуск продукции, работ, услуг», где определяют отклонение фактической себестоимости продукции от ее нормативного или планового уровня. Выявленные отклонения сразу списываются на счет 90 «Реализация». Однако этот вариант позволяет получить реальную себестоимость реализованной продукции только в том случае, когда продукция выпущена и реализована в одном и том же отчетном периоде. Если же часть продукции остается на конец периода на складе, а относящиеся к ней отклонения фактической себестоимости от нормативной (плановой) списываются на реализацию продукции, то исчисление фактической полной себестоимости реализованной продукции и определение финансового результата от реализации могут оказаться неточными.

Следующим методом оценки готовой продукции является использование *учетных цен*, поскольку фактическую себестоимость готовой продукции можно определить только по окончании отчетного периода. При использовании в текущем учете учетных цен обособленно выделяются отклонения фактической производственной себестоимости продукции от ее стоимости по учетным ценам.

Одним из вариантов является оценка готовой продукции *по сокращенной себестоимости*. Этот метод оценки готовой продукции рекомендуется при использовании организацией элементов метода «директ-костинга». При оценке готовой продукции по сокращенной себестоимости в расчет не принимаются общехозяйственные и условно-постоянные расходы. Способ оценки готовой продукции по сокращенной фактической себестоимости предусматривает отнесение общехозяйственных расходов на реализацию продукции в том отчетном периоде, в котором они имели место. Данные расходы не нужно распределять между готовой продукцией и незавершенным производством, относить на остатки готовой продукции на складе, косвенно учитывать в составе стоимости отгруженных товаров. В результате снижается трудоемкость расчетов, повышается их точность.

По нашему мнению, выбор оптимального варианта должен зависеть от особенностей организации, специфики ее производственно-хозяйственной деятельности, целей экономической политики на сравнительно продолжительный период времени. В различных отраслях экономики имеются свои особенности в оценке производимой продукции. Так, в сельском хозяйстве не используется метод оценки готовой продукции по сокращенной (неполной, ограниченной) себестоимости, который широко используется в учетной практике зарубежных стран. При этом методе в себестоимость включаются только затраты прямые или переменные, т.е. зависящие от изменений объема производства. Себестоимость калькулируется на основе производственных расходов, связанных с выпуском данной продукции (выполнением работ, оказанием услуг), даже если они в отдельных случаях носят косвенный ха-

рактически. Разница между выручкой от продажи и неполной себестоимостью, исчисленной по системе «директ-костинг», образует маржинальный доход. Применяя данную систему можно оперативно вскрывать взаимосвязь между объемом производства, затратами (себестоимостью), выручкой, прибылью и маржинальным доходом. Система «директ-костинг» позволяет постоянно видеть продукцию с большей рентабельностью, чтобы в перспективе переходить на ее выпуск, так как при данной системе разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается, а четко вскрывается в результате отнесения условно-постоянных косвенных расходов на финансовый результат, минуя себестоимость.

Для обеспечения необходимых аналитических расчетов ведут отдельный учет переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по видам продукции. Упрощается нормирование, учет и контроль затрат путем сокращения их статей. Важно, что при этом улучшается учет и контроль условно-постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный период учитывается и определяется в отчетности отдельно и всегда можно видеть их влияние на величину прибыли организации. Используя данную систему можно решать такие важные управленческие задачи, как оптимизация ассортимента производимой продукции, определение оптимального размера партии продукции для продажи и т.п.

Таким образом, ни один из возможных вариантов оценки готовой продукции не является идеальным для всех условий, каждый имеет свои плюсы и минусы и должен применяться после тщательного анализа возможных последствий и влияния на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации. Рассмотрим влияние оценки готовой продукции по фактической (полной) и усеченной (сокращенной) себестоимости на показатели эффективности и интенсивности использования оборотного капитала в таблице.

Данные таблицы свидетельствуют, что в условиях применения системы «директ-кост» изменяются некоторые значения показателей. Произошло небольшое улучшение коэффициента капиталоемкости оборотного капитала и коэффициента его общей оборачиваемости на 4,24 %, так как числители данных показателей (выручка от реализации продукции и валовой денежный поток от основной деятельности) остались без изменения, а знаменатель (средняя величина оборотного капитала) уменьшился на сумму постоянных расходов, не отраженных в бухгалтерском балансе в составе статей производственных запасов, животных на выращивании и откорме, незавершенного производства и готовой продукции.

Капиталоемкость оборотного капитала уменьшилась на 4,07 % под влиянием тех же факторов. При оценке готовой продукции по усеченной себестоимости показатель продолжительности оборота всего оборотного капитала сократился на 11 дней. Однако, произошло довольно значительное ухудшение уровня рентабельности оборотного капитала на 59,53 %, так как снижение темпа роста прибыли от реализации продукции (работ, услуг) опередило снижение темпа роста стоимости оборотного капитала.

Таблица – Значение показателей эффективности и интенсивности использования оборотного капитала при разных методах оценки готовой продукции по экспериментальной базе «Натальевск» Минской области за 2008 год

Показатели	Значение показателей при оценке готовой продукции по		Темп роста, %
	фактической себестоимости	усеченной себестоимости	
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	3 199	3 199	100,00
Себестоимость произведенной продукции, млн. руб.	4 724	4 309	91,22
Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	2 943	3 100	105,33
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), млн. руб.	256	99	38,67
Сумма % по краткосрочным финансовым вложениям и заемным средствам, млн. руб.	0	0	
Средняя величина оборотного капитала, млн. руб.	2 648	2 541	95,96
Валовой денежный поток от основной деятельности, млн. руб.	3 604	3 604	100,00
Сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, млн. руб.	23	23	100,00
Краткосрочные обязательства, млн. руб.	2 173	2 173	100,00
Сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, млн. руб.	175	175	100,00
Рентабельность оборотного капитала, %	9,67	3,90	40,47
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	1,36	1,42	104,24
Продолжительность оборота всего оборотного капитала, дн.	268	257	95,93
Капиталоотдача оборотного капитала, руб./руб.	1,21	1,26	104,24
Капиталоемкость оборотного капитала, руб./руб.	0,83	0,79	95,93

Таким образом, на основании рассчитанных показателей использования оборотного капитала при двух разных методах оценки продукции можно сделать вывод, что при применении системы «директ-кост» происходит искажение значений многих финансовых показателей. Так, происходит необоснованное завышение скорости оборота оборотного капитала, так как при расчете показателей интенсивности использования оборотного капитала применяется величина оборотного капитала, которая занижена на сумму постоянных расходов, не включенных в состав остатков оборотных активов по таким статьям как сырье и материалы, животные на выращивании и откорме, незавершенное производство и готовая продукция. В то время как стоимость постоянных расходов также участвовала в процессе создания себестоимости продукции и еще не возвращена, так как остатки запасов не реализо-

ваны. Если не учитывать данную сумму в составе оборотного капитала, то не будет отражаться реальная величина капитала, авансированного в процесс кругооборота капитала.

При использовании метода оценки продукции по усеченной себестоимости произошло также искажение и уровня рентабельности оборотного капитала. Причина не только в сумме оборотного капитала, но и в величине прибыли от реализации, которая значительно занижена, поскольку все косвенные расходы были отнесены на финансовый результат, вне зависимости от того была ли реализована продукция или нет.

Резюмируя вышеизложенное можно заключить следующее, что только использование метода оценки готовой продукции по фактической (полной) себестоимости обеспечит реальный уровень показателей интенсивности и эффективности использования оборотного капитала, что позволит управляющему персоналу оценить истинное положение дел организации и принять рациональные управленческие решения по управлению оборотным капиталом.

УДК 339.564 : 67/68

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

О.Д. Дем

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь

Для оценки эффективности внешнеторговой деятельности организации, необходимо проанализировать основные показатели её внешнеэкономической деятельности, а именно их динамику за базовый и отчетный периоды. Ниже приводится информация по одному из предприятий легкой промышленности Витебской области.

Таблица 1 – Показатели деятельности организации на внешнем рынке *

Показатели	Базовый период	Отчетный период	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Объём реализации, млн. руб.	52 119,75	58 204,57	6 084,82	111,67
Объём реализации, тыс. м. кв.	6 418,41	6 598,68	180,27	102,81
Объём экспорта, млн. руб.	34 637,27	39 725, 47	5 088,20	114,69
Объём экспорта, тыс. м. кв.	4 844,29	5 010, 825	158,05	103,26
Доля экспорта в общем объёме в стоимостной оценке, %	66,46	68,25	1,79	102,69
Доля экспорта в общем объёме в натуральном выражении, %	75,61	75,94	0,33	100,44
Объём импорта, млн.руб.	9 373,60	16 820,66	7 447,06	179,45
Сальдо, млн. руб.	25 263,67	22 904,81	-2 358,86	90,66
Прибыль от экспорта, млн. руб.	3 751,24	2 896,42	-854,82	77,21

*Источник: данные организации

Из таблицы 1 видно, что объем экспорта в отчетном году вырос по сравнению с базовым годом на 5088,2 млн. руб. Темп роста составил 114,69%, в то время как темп роста объема экспорта в натуральном выражении вырос на 3,26%. Это связано с ростом цен на продукцию данной организации. В отчетном году возросла доля экспорта до 68,25% в общем объеме реализации в стоимостной оценке, в базовом году этот же показатель составлял 66,46%. Абсолютное отклонение составляет 1,79 п.п. Темп роста доли экспорта в стоимостной оценке в отчетном году по отношению к базовому году составляет 102,69%. В нату-