

Summary. The article discloses a new procedure for classifying, evaluating and accounting for financial assets in the Republic of Belarus, which entered into force on 01.01.2019 in accordance with the adopted National Standard for Accounting and Reporting "Financial Instruments", including the specifics of reflecting transactions with bonds and repurchase transactions. On this basis, a system of sub-accounts and analytical accounts has been proposed for detailing accounting information about financial assets, which allows organizing accounting according to new rules.

Key words: financial instruments, financial assets, securities, bonds, repurchase agreement, valuation, amortized cost, fair value, accounting.

УДК 658.155

ВАРИАТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Смолякова О.М., канд. экон. наук, доцент УО «БГЭУ»

Аннотация. Традиционно результативность работы предприятий принято оценивать с помощью прибыли и рентабельности. Однако отсутствие нормативного регулирования порядка формирования себестоимости продукции и, соответственно, валовой прибыли, а также общий подход к расчету показателей рентабельности, не учитывающий специфику деятельности конкретных предприятий, их финансовое состояние, ставит под сомнение объективность такой оценки. На практике можно столкнуться с ситуацией, когда предприятие с большими складскими запасами невостребованной продукции имеет вполне удовлетворительные показатели рентабельности. В статье предлагается вариант оценки эффективности деятельности с учетом особенностей работы отечественных предприятий на современном этапе.

Ключевые слова: эффективность, себестоимость, прибыль, рентабельность.

Введение. В настоящее время многие отечественные предприятия сталкиваются с рядом проблем: сокращение притока капитала, падение спроса на продукцию, несбалансированность и недостаточность размеров оборотных средств. Это, с одной стороны, вызывает объективную необходимость использования различных финансовых инструментов, призванных расширить источники финансирования коммерческих организаций. С другой стороны, требует новых подходов к определению существенных показателей, объективно характеризующих финансовое состояние и эффективность работы предприятия.

Основная часть. Результаты деятельности коммерческой организации традиционно характеризуются размером полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль множественна по своему представлению, поэтому существуют различные подходы к ее оценке. Основным показателем, используемым для оценки результата деятельности, является чистая прибыль. В национальной системе бухгалтерского учета определяются также показатели прибыли от текущей, инвестиционной, финансовой деятельности, валовой прибыли и др. (рис. 1).

В мировой практике также выделяют ряд показателей прибыли: прибыль до налогообложения и платы за использование заемных средств (EBIT), прибыль без учета налогов, процентов, обесценения и амортизации (EBITDA), экономическая добавленная стоимость (EVA) и др.

Вне зависимости от применяемых в отечественной и зарубежной практике показателей прибыли и методик их расчета высокий уровень и даже стабильная положительная динамика данного показателя не являются достаточными для объективной оценки эффективности работы. Следует различать «прибыльность» и «эффективность» деятельности. Последнюю объективно характеризуют относительные, а не абсолютные показатели, т.е. показатели рентабельности. Эффективность предполагает достаточный уровень соотношения полученной прибыли и суммы понесенных затрат (вложенных средств). Общая формула экономической эффективности определяется по формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Экономический результат}}{\text{Сумма вложенных средств}} \quad (1)$$

Экономистами предлагается рассчитывать различные показатели рентабельности в зависимости от того, эффективность каких ресурсов необходимо определить: рентабельность производства, рентабельность активов, рентабельность инвестиций, рентабельность персонала, рентабельность продаж и пр. В последнее время для оценки эффективности деятельности зачастую используют показатель рентабельности продаж. На достижение определенного уровня данного показателя ориентировано множество нормативных документов, в частности Программа социально-экономического развития Республики Беларусь, принимаемая на каждые 5 лет. [10] Рентабельность продаж определяется как соотношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг к выручке от их реализации (без учета налога на добавленную стоимость). Этот показатель может быть рассчитан как в целом по предприятию, так и по отдельным группам и видам продукции.

Использование данного показателя для оценки эффективности работы является обоснованным для организаций, у которых объем производства практически совпадает с объемом реализации продукции. В ином случае использование показателя на основе данных о реализации не может объективно характеризовать эффективность работы: показатель прибыли, который используется для расчета, представляет собой разницу между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции (рис. 1) и не учитывает себестоимость продукции на складе. Таким образом, даже при наличии значительных складских запасов нерезализованной продукции, показатель рентабельности продаж может быть вполне удовлетворительным.



Рис. 1 – Система показателей прибыли, используемая в отечественной практике

Аналогичный недостаток есть у всех показателей эффективности, при расчете которых используется любой из обозначенных ранее показателей прибыли (рис. 1). Если взглянуть на рисунок, то очевидно, что в основе расчета находится валовая прибыль, которая определяется как разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции, т.е. только частью произведенной в данном отчетном периоде продукции.

Многие специалисты указывают на тот факт, что процесс формирования себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета законодательно не регламентирован. [5, 6, 9, 11] Так, например Папковская П.Я. указывает на то, что «состав расходов, включаемых в фактическую

себестоимость заготавливаемых материальных ресурсов, не в полной мере формирует их оценку. Определенная их часть отражается на практике в составе общехозяйственных затрат» [6, с.80], «...отсутствие регламентации порядка учета затрат и калькулирования дает основание полагать о субъективности формирования показателя себестоимости и его представлении в отчетности, т.е. о нарушении соответствия данных учета и отчётности. Это может поставить под сомнение достоверность формирования конечного финансового результата...» [5, с. 139] Однако даже если абстрагироваться от данного факта и допустить, что показатель себестоимости произведенной продукции сформирован и представлен в отчетности объективно, то методика оценки эффективности производства на основе показателей прибыли, не учитывающих себестоимость всей произведенной продукции, не может быть применена к предприятиям, у которых в анализируемом периоде объемы производства значительно отличаются от объемов реализации. Это может быть связано как с особенностями технологии и организации производства, когда период выпуска готовой продукции не совпадает с периодом ее продажи, так и с невостребованностью данной продукции и значительными ее запасами на складах. И если в первом случае расхождение периодов не будет играть ключевого значения при условии неизменности масштабов производства (продукция, произведенная в прошлом отчетном периоде, будет реализована и сопоставлена с прибылью от реализации в текущем периоде), то во втором случае показатели рентабельности будут существенно искажены.

В экономической литературе можно найти различные методики расчета рентабельности производства и продукции: на основе валовой прибыли, прибыли от реализации продукции, прибыли от текущей деятельности. [3,4,8] На наш взгляд, при условии совпадения объемов производства и реализации продукции для расчета рентабельности можно применять любой из данных показателей. При этом важно чтобы прибыль была соотнесена с соответствующей суммой вложенных средств (производственные затраты, управленческих расходы, все расходы по текущей деятельности и т.д.)

$$R_1 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \quad (2)$$

$$R_2 = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию}} \quad (3)$$

$$R_3 = \frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Себестоимость реализованной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию} + \text{Прочие расходы по текущей деятельности}} \quad (4)$$

В случае значительного расхождения объемов производства и реализации результат (прибыль) и сумму вложенных средств необходимо определять с учетом произведенной, а не реализованной продукции.

$$R_1 = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Себестоимость произведенной продукции}}{\text{Себестоимость произведенной продукции}} \quad (5)$$

$$R_2 = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Себестоимость произведенной продукции} - \text{Управленческие расходы} - \text{Расходы на реализацию}}{\text{Себестоимость произведенной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию}} \quad (6)$$

$$R_3 = \frac{\text{Выручка от реализации} - \text{Себестоимость произведенной продукции} - \text{Управленческие расходы} - \text{Расходы на реализацию} \pm \text{Сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности}}{\text{Себестоимость реализованной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию} + \text{Прочие расходы по текущей деятельности}} \quad (7)$$

В таблице 1 представлен пример расчета показателей рентабельности производства на основе себестоимости реализованной и произведенной продукции. Расчеты показывают, что при расхождении объема производства и объема реализации продукции даже на 10% при альтернативном варианте расчета рентабельности, основанном на использовании себестоимости не реализованной, а произведенной продукции, показатели эффективности оказываются существенно ниже. Очевидно, что при более значительном расхождении альтернативное значение рентабельности может получиться даже отрицательным.

Высокое значение рентабельности и ее рост трактуется всегда положительно. Однако низкий уровень и отрицательная динамика данного показателя не должны оцениваться экономистами однозначно негативно. При проведении анализа эффективности необходимо учитывать стратегию развития предприятия на определенном этапе. Снижение показателей рентабельности может быть вызвано расширением масштабов и вводом новых производств, требующих значительных капитальных вложений и дополнительных затрат, проведением предприятием демпинговой политики на рынке с целью его завоевания, высокими расходами на продвижение нового продукта или услуги и т.д.

Таблица 1 – Сравнение расчета показателей рентабельности на основе показателей себестоимости реализованной и себестоимости произведенной продукции

Наименование показателей	Значение, рублей		
Себестоимость произведенной продукции	1 315 937	традиционный вариант расчета рентабельности	$R_1 = 288\ 190 / 1\ 184\ 343 * 100 = 24\%$
Выручка от реализации продукции	1 472 533		$R_2 = 181\ 806 / (1\ 184\ 343 + 85\ 501 + 20\ 883) * 100 = 14\%$
Себестоимость реализованной продукции	1 184 343		$R_3 = 156\ 600 / (1\ 184\ 343 + 85\ 501 + 20\ 883 + 1\ 161\ 048) = 6\%$
Валовая прибыль	$1\ 472\ 533 - 1\ 184\ 343 = 288\ 190$		
Управленческие расходы	85 501	альтернативный вариант расчета рентабельности	$R1 = (1\ 472\ 533 - 1\ 315\ 937) / 1\ 315\ 937 * 100 = 12\%$
Расходы на реализацию	20 883		$R2 = (1\ 472\ 533 - 1\ 315\ 937 - 85\ 501 - 20\ 883) / (1\ 315\ 937 + 85\ 501 + 20\ 883) * 100 = 4\%$
Прибыль от реализации продукции	$288\ 190 - 85\ 501 - 20\ 883 = 181\ 806$		$R3 = (1\ 472\ 533 - 1\ 315\ 937 - 85\ 501 - 20\ 883 - 1\ 161\ 048 + 1\ 135\ 842) / (1\ 315\ 937 + 85\ 501 + 20\ 883 + 1\ 161\ 048) * 100 = 1\%$
Прочие доходы по текущей деятельности	1 135 842		
Прочие расходы по текущей деятельности	1 161 048		
Прибыль от текущей деятельности	$181\ 806 + 1\ 135\ 842 - 1\ 161\ 048 = 156\ 600$		

Заключение. Очевидно, что невозможно выбрать единственной верную и применимую во всех ситуациях методику оценки экономической эффективности. Использование тех или иных показателей, выбор варианта их расчета должны базироваться на особенностях отрасли и деятельности конкретного предприятия, этапа его развития, учитывать внутреннюю и внешнюю экономическую ситуацию, выбранную стратегию в определённый период и множество других факторов. Выбор показателей также должен быть ориентирован на цели проведения анализа и пользователей его результатов: владельцы бизнеса, управленческий персонал, потенциальные инвесторы и пр. Вариативность показателей прибыли и рентабельности предполагает не противопоставление методик их расчета друг другу, а использование альтернативных вариантов с учетом всех особенностей, что позволит получать объективную информацию о результатах деятельности и обоснованно принимать прогнозные решения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ахрамейко А. Особенности применения коэффициентов эффективности (рентабельности) // Финансовый директор. – 2017. № 3. – С. 41-50.
2. Бука Л. Анализ прибыли и рентабельности продукции: новая методика // Финансовый директор. – 2015. № 10. – С. 16-23.
3. Маталыцкая С.К. Современные аспекты исследования экономического содержания финансовых результатов // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. - № 6. – С. 28-32.

4. Панков Д.А., Кухто Ю.Ю. Система показателей эффективности бизнес-цикла на основе добавленной стоимости: анализ в разрезе этапов трансформации капитала // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. - № 2. – С. 18-27.
5. Папковская П.Я. Учетная политика: методические основы калькулирования // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики: материалы II Международной научно-практической конференции, Новополоцк, 04-05 июня 2015. – С.137-139.
6. Папковская П.Я. Формирование оценки запасов // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2017. - № 5. – С.80-82
7. Разумов А. Пример экспресс-анализа прибыли, рентабельности продукции и активов предприятия // Финансовый директор. – 2017. - № 8. – С. 35-38.
8. Смолякова О.М. Оценка эффективности деятельности предприятий с учетом современных условий хозяйствования в Республике Беларусь // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. - № 6. – С. 45-48.
9. Смолякова О.М. Учет и возмещение общехозяйственных затрат с позиции формирования объективного показателя себестоимости продукции (работ, услуг) // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015.- № 1. – С. 31-33.
10. Указ Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 N 466 (ред. от 30.11.2017) "Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы".
11. Федоркевич А.В., Малахович В.А. Анализ риска невостребованности продукции // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы IX Международной научно-практической конференции, Минск, 13 мая 2016. – С. 40-42.

VARIABILITY ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES

Smolyakova O.M., Ph.D. econ. sciences, associate professor of UO BSEU

Summary. *It is customary to evaluate the performance of enterprises with the help of profit and profitability. However, the absence of normative regulation of the procedure for the formation of the cost of production of gross profit, the general approach to calculating profitability indicators, which does not take into account the specifics of enterprises, their financial condition, casts doubt on the objectivity of such an assessment. An enterprise with large stocks of unclaimed products may have satisfactory profitability indicators. The article proposes the option of evaluating the effectiveness of activities, taking into account the peculiarities of domestic enterprises at the present stage.*

Key words: *efficiency, cost, profit, profitability.*

УДК 657

РЕОРГАНИЗАЦИЯ С УЧАСТИЕМ ЧАСТНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВА, УЧЕТА, НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Коротаев С.Л., директор ЗАО «АудитКонсульт», д-р. экон. наук, профессор
Ещенко С.А., зав. лабораторией ОАО «НИИ Стройэкономика», канд. экон. наук

Аннотация. *Рассматриваются актуальные вопросы права, учета и налогообложения при осуществлении реорганизации с участием частных унитарных предприятий (ЧУП), сопровождающейся изъятием имущества ЧУП их учредителями, а также передачей имущества, находящегося в хозяйственном ведении ЧУП, реорганизуемым субъектам хозяйствования. Особое внимание уделено вопросам ликвидации ЧУП, а также возможности перевода долга ЧУП на руководителя этого предприятия.*

Ключевые слова: *унитарное предприятие, реорганизация, передача имущества, изъятие имущества, внесение имущества в качестве вклада в уставный фонд, перевод долга, бухгалтерский учет, налогообложение*

Введение. С развитием рыночных отношений вопросы трансформации отношений собственности, сопровождающейся переходом имущественных и обязательственных прав в отношении имущества коммерческих организаций, приобретают все большую значимость. Как показывает практика, немалая часть таких вопросов связана с процессами реорганизации – выделением, разделением, слиянием, присоединением и преобразованием. При этом наибольшую сложность представляют вопросы реорганизации с участием частных унитарных предприятий, учредителями которых выступают физические лица. Это обусловлено прежде всего тем, что право собственности на имущество ЧУП имеют их учредители, которые при осуществлении реорганизации правомерно озабочены максимально эффективно использовать принадлежащее им имущество ЧУП, которое в соответствии с законодательством находится у ЧУП в хозяйственном ведении.

К числу наиболее проблемных применительно к рассматриваемой тематике вопросов относятся следующие: