

Коэффициент оборачиваемости капитала определяется отношением выручки от реализации продукции, работ и услуг к среднегодовой стоимости капитала.

Этот показатель применяется в качестве основного при оценке финансового состояния и деловой активности предприятия. Далее производится расчет влияния факторов на изменение уровня рентабельности капитала, детально изу-

чаются показатели оборачиваемости с установлением, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

Экономический анализ эффективности использования капитала позволяет получить руководителям предприятия необходимую информацию без которой нельзя принять научно обоснованные управленческие решения.

**Т.А. Олефиренко, доцент, В.А. Ткаченко, БГЭУ**

### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА СТОИМОСТИ ОТГРУЖЕННЫХ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

**Н**а сегодняшний день в оптовой торговле одним из достаточно сложных в методике учета является процесс реализации товаров. Здесь сказывается многообразие вариантов отражения в учете оптовой реализации товаров, применяемых на различных предприятиях, и некоторые недостатки в законодательных актах, регулирующих этот процесс.

Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета операций по движению товаров в оптовой торговле зависит от многих факторов, и в первую очередь, от принятой учетной политики субъекта хозяйствования, в которой отражаются:

- цены, по которым ведется учет движения товаров по счету 41 "Товары";
- цены, по которым ведется учет товаров на счете 45 "Товары отгруженные";
- момент отражения в учете реализации товаров.

Также влияние оказывают:

- 1) *порядок расчетов за товары (предварительная или последующая оплата);*
- 2) *переход права собственности на реализованный товар.*

Оценка товарных запасов на складах, базах оптовой торговли и товаров, отгруженных покупателям, производится либо по покупным, либо по продажным (отпускным) ценам оптового предприятия. Моментом реализации в оптовой торговле может быть:

- *отгрузка товара покупателю;*
- *поступление платежа за отгруженный товар;*
- *в случае несвоевременной оплаты покупателем отгруженных товаров - срок, установленный законодательством Республики Беларусь.*

В последнем варианте и сказываются недостатки нашего законодательства. Согласно Методическим указаниям Главной Государственной налоговой инспекции "О порядке исчисления налога на добавленную стоимость" от 21 мая 1996 года № 12 уплата в бюджет налога на добавлен-

ную стоимость производится не позднее 60 дней с момента отгрузки товаров в пределах территории Республики Беларусь. Однако это не означает, что в указанный срок отгруженные товары, не оплаченные покупателем, должны быть отражены как реализованные, так как никакими другими нормативными актами этот вопрос вообще не урегулирован. В какой-то мере это может способствовать росту взаимных неплатежей между предприятиями.

На практике, оптовыми предприятиями, в большинстве случаев, при предварительной оплате за реализуемый товар, моментом реализации принят момент отгрузки товаров и предъявление покупателю документов на отгрузку товаров. При последующей оплате моментом реализации считают момент поступления денег от покупателей на счет поставщика. Это является экономически целесообразным, так как налог на добавленную стоимость и другие отчисления необходимо перечислить в бюджет после реализации товаров, то есть только после поступления денег на счет оптовой базы.

В соответствии с вышесказанным вполне обоснованным является установление оптовым предприятием момента реализации "по оплате". Также, наряду с этим, на предприятиях оптовой торговли учет товаров на счетах 41 и 45 может вестись по продажным ценам. Рассмотрим эту ситуацию. В данном случае, для учета товарных операций объективно необходимым является применение счета 42 "Торговая наценка", на котором отражается возникшая разница между покупными и продажными ценами.

Остановимся подробнее на структуре и назначении счета 42/1 "Торговая наценка (скидка, накидка)". Счет 42/1 - это регулирующий контрактивный счет, структура которого аналогична пассивному. Он является регулирующим, то есть уточняющим, корректирующим оценку товаров на счете 41, в дополнение к которому он и открыт. Информация, находящаяся на регулирующем счете используется только в сочетании с

информацией, содержащейся на основном счете.

При отгрузке (отпуске) товара покупателю и при последующей оплате используется счет 45 "Товары отгруженные" в корреспонденции со счетом 41 "Товары" на сумму товаров по продажной стоимости. Списание отгруженных товаров с активного счета 45 производится лишь при поступлении денежных средств от покупателя на счет оптовой базы, то есть при наступлении момента реализации. До этого же времени товары остаются на счете 45.

На практике возможна ситуация, когда все товары со складов оптового предприятия будут отгружены покупателям, то есть на активном счете 41 сальдо будет равно нулю. В то же время платежи от покупателей за эти товары могут еще не поступить на счет оптового предприятия. Следовательно, стоимость этих отгруженных по продажной стоимости товаров будет равна дебетовому сальдо на счете 45. Так как момент реализации еще не наступил, никаких операций по счету 46/1 "Реализация товаров оптом" не отражается: мы не можем списать ни товары со счета 45, ни торговую наценку с регулирующего счета 42.

Парадоксальность сложившегося положения при стечении вышеназванных обстоятельств обнаруживается при составлении баланса оптового предприятия в данный момент. По строке "товары по продажным ценам" мы вынуждены поставить ноль - то есть фактическое отсутствие их на

складе. Однако в следующей строке "торговая наценка" мы ставим имеющуюся, еще не списанную, сумму торговой наценки. В строке "покупная цена товаров", входящей в итог баланса, получаем отрицательное значение. В итоге - на складе предприятия нет товаров, но есть торговая наценка по ним. По нашему мнению, в сложившейся ситуации целесообразнее говорить о том, что счет 42 является регулирующим счетом, но по отношению не к счету 41 "Товары", а к счету 45 "Товары отгруженные".

В заключении можно сделать вывод, что счет 42 "Торговая надбавка" является регулирующим счетом как по отношению к основному счету 41, так и в равной мере - к счету 45, как корректировка стоимости отгруженных товаров. Признание этого требует пересмотра экономического назначения счета 42 и внесения некоторых изменений в основную форму отчетности предприятия - бухгалтерский баланс.

Наряду с этим, хотелось бы обратить внимание, что данное несоответствие отсутствует и в практике работы предприятий Российской Федерации, вследствие того, что предприятия оптовой торговли организуют учет товаров на счете 41 только в оценке по покупной стоимости без применения счета 42, что закреплено законодательно. Это, по нашему мнению, также не является выходом из создавшегося положения, так как сужает возможности предприятий при выборе методики учета товаров.

**И.И. Сапего, ст. преподаватель, С.Г. Циркина, преподаватель ПГУ**

### **ABC-АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Инвестиции в запасы товарно-материальных ценностей - это крупные активы большинства промышленных и торговых предприятий. Поэтому важно, чтобы запасами управляли эффективно. Кроме того, чтобы эти инвестиции не становились неоправданно большими, необходимо определять оптимальный уровень инвестиций в запасы. При этом предприятие сталкивается с двумя противоречивыми требованиями:

- следует обеспечить наличие запасов, достаточных для производства и реализации продукции;

- следует избегать излишних запасов, которые нужны, но увеличивают риск устаревания.

На практике предприятия, уделяя внимание небольшой части запасов могут контролировать большую часть своих капитальных вложений в запасы. Этот принцип известен в литературе, как анализ Парето (итальянский экономист и социолог, 1848-1923) или ABC-анализ. Большие предприятия часто могут иметь до 100000 различных

видов материалов. Поэтому затраты при планировании и контроле каждого вида будут очень велики. Товарно-материальные ценности подразделяют на категории по важности, чтобы использовать системы контроля запасов только для наиболее важных статей. Такая классификация ассортимента называется ABC-анализ.

Цель ABC-анализа можно сформулировать следующим образом:

- отделить существенное от несущественного;

- выделить приоритеты;

- повернуть активность главным образом на область высокого экономического значения и одновременно понизить затраты на остальные области с помощью упрощения мероприятий планирования и прогнозирования.

Согласно этому методу оценивают совокупную стоимость расхода по каждой статье запасов на данный период. Затем статьи последовательно группируются в порядке уменьшения го-