

Второй этап организации бухгалтерского учета — технический, — это выбор формы учета, которая наиболее соответствует отрасли и размеру данного строительного предприятия. Он состоит: в выборе способа обработки учетных данных — бескомпьютерного и компьютерного, разработке перечня и форм учетных регистров, установления порядка осуществления записей в регистрах бухгалтерского учета.

Третий этап в организации работы учетного аппарата — это организация работы бухгалтерии. Основными элементами этого этапа является разработка Положения о бухгалтерской службе, Положения о главном бухгалтере, схемы документооборота, должностных инструкций исполнителям, технического обеспечения учета, научной организации труда и др.

Методические основы формирования в бухгалтерском учете информации о деятельности строительных организаций определяются ПСБУ 3 «Отчет о финансовых результатах», ПСБУ 18 «Строительные контракты», ПСБУ 16 «Расходы». Все эти особенности должны быть отражены в приказе об учетной политике предприятия.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Рогатенюк Э.В., к.э.н., доцент НАПКС

Рентабельность является основным показателем эффективности работы предприятия и характеризует эффективность его хозяйствования. В широком смысле понятие «рентабельность» означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают затраты на их производство и сбыт, обеспечивают прибыль, достаточную для нормального функционирования и развития предприятия [4, с. 384].

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей, расчет которых в общем виде может быть представлен как отношение прибыли к совокупным затратам (выражается либо в процентах, либо в коэффициенте). Однако этот показатель имеет ряд недостатков, которые связаны с «перегруженностью» либо числителя (прибыли), либо знаменателя (затрат). Так, например, на величину затрат влияют факторы, обусловленные экономической политикой: налоги, социальные трансферты, таможенные пошлины и др. В результате предприятие вынуждено в полную себестоимость включать платежи, не зависящие от его деятельности. Кроме того, при анализе показателей рентабельности капитала, несмотря на наличие чистой прибыли в отчетном периоде (стр. 220 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах»), показатель «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (стр. 350 формы № 1 «Баланс») может быть отрицательным. Это происходит, когда величина убытков предыдущего периода не покрывает прибыли отчетного. При этом если величина уставного и прочего капитала не велика, а размер убытков «съедает» собственные источники капитала, значение стр. 380 «Собственный капитал» формы № 1 «Баланс» будет отрицательным. В таком случае теряется экономический смысл показателя рентабельности даже при наличии прибыли в отчетном периоде. Таким образом, система показателей рентабельности, используемая в отечественной практике хозяйствования, не всегда отражает реальные тенденции развития предприятия, делая затруднительным анализ результатов его хозяйственной деятельности и процесс принятия управленческих решений.

В зарубежной практике используется ряд показателей, позволяющих частично устранить выше-названные недостатки. В данной статье предлагается рассмотреть шесть основных.

1. *Return on Common Equity (RCE)* или *Return on Equity (ROE)* (буквально переводится как «возврат, отдача на собственный капитал»), является основным показателем доходности и эквивалентен коэффициенту рентабельности собственного (акционерного) капитала. Данный коэффициент рассчитывается как соотношение чистой прибыли к среднему значению собственного капитала. Основная смысловая нагрузка коэффициента ROE состоит в том, что он показывает долю прибыли в собственном капитале, вложенном в компанию ее владельцами (акционерами), то есть меру вознаграждения, получаемого за принятие на себя риска, связанного с помещением средств в рисковое предприятие [1, с.160-162].

2. *Return on Assets (ROA)* или *Return on Total Assets (ROTA)* — рентабельность активов, чаще всего рассчитывается как отношение чистой прибыли (или прибыли после выплаты процентов, но до уплаты налогов) к общей сумме активов компании. Данный коэффициент характеризует эффективность стратегии компании в целом, включая то, как построена структура ее финансирования, насколько эффективно размещены долгосрочная и краткосрочная задолженности и др. [5, с.141].

3. *Return on Capital Employed (ROCE)* — рентабельность рабочего капитала, рассчитываемая путем деления прибыли до выплаты процентов и налогов на разницу между общей суммой активов и текущими обязательствами компании [2, с. 420].

4. *Return on Investment (ROI)* или *Return on Invested Capital (ROIC)* — рентабельность инвестиций, рассчитывается как соотношение оперативного характерного результата деятельности компании к среднему значению инвестированного капитала. Этот коэффициент характеризует в процентном от-

ношении среднюю ставку прибыльности инвестированного капитала (сумме основного и оборотного капитала) независимо от формы финансовых вложений предприятия. Он носит частичный характер, поскольку позволяет судить об экономической эффективности главного оперативного оборота (основного производства), но не отражает состояние других оперативных оборотов (например, финансовых вложений заемного капитала).

5. *Return on Sales (ROS)* или *Profit Margin (PM)* — часто переводится как «норма прибыли», однако соответствует коэффициенту рентабельности продаж (оборота) и рассчитывается как отношение прибыли до уплаты налогов к чистой выручке от продаж [2, с. 421]. Этот показатель позволяет проводить непосредственные сравнения между компаниями одной и той же отрасли независимо от наличия у них задолженности по выплате налогов, использования ими налоговых скидок или кредитов. В практике хозяйствования западными компаниями чаще используется показатель ROS, рассчитываемый как соотношение чистой прибыли к чистым продажам. При этом чистый объем продаж понимается как стоимость продаж в течение определенного периода за вычетом косвенных налогов и возврата реализованной продукции. Коэффициент ROS отражает ту часть денежных поступлений, которая реально остается в компании с каждой денежной единицы проданной продукции. Чем выше его значение, тем большими возможностями располагает компания для финансирования своего развития за счет внутренних источников. В целом этот показатель характеризует прибыльность продаж, отражая существующие отношения между расходами и доходами и, следовательно, эффективность производства (использованные ресурсы по отношению к полученным результатам).

6. Показатель ROS отражает только один, хотя важный аспект эффективности производства, оставляя без внимания другой — способность компании поддерживать необходимый ритм производственного цикла, которая зависит от соответствующей организации персонала компании и правильной координации направлений его деятельности. *Assets turnover (AT)* — коэффициент оборачиваемости активов (или коэффициент использования активов, коэффициент трансформации) дает представление об эффективности менеджмента компании. Он рассчитывается как соотношение чистого объема продаж к средней величине активов и показывает, сколько раз вложенный капитал возвращается в ликвидной форме через продажи. Коэффициент AT служит инструментом контроля за расходованием средств на приобретение активов с позиции того, насколько оно способствует достижению главной цели компании — расширению рынка сбыта продукции и увеличению массы прибыли [2, с. 373].

Взаимосвязь между показателями AT и ROS (их произведение) выражается посредством показателя ROI. Таким образом, рентабельность вложенного капитала — это результирующая как эффективности производства (техники и процесса производства) и способности устанавливать определенные цены приобретения и продажи, выраженная коэффициентом ROS, так и способности менеджмента организовывать и координировать различные взаимосвязанные направления деятельности для ускорения ритма производственного цикла (отражаемой в показателе AT).

В качестве показателя эффекта (числителя коэффициентов рентабельности) в практике западных компаний, кроме чистой прибыли (Net Income) используются также: Earnings Before Taxes (EBT) — прибыль до уплаты налогов; Earnings Before Interest & Taxes (EBIT) — прибыль до уплаты процентов и налогов; Earnings Before Interest, Tax and Depreciation Accumulated (EBITDA) — прибыль до уплаты процентов и налогов с включенными амортизационными отчислениями; прибыль от основной деятельности до учета прибылей и убытков от хозяйственных операций, не входящих в основную деятельность, и операций, носящих для данной компании неповторяющийся, случайный характер (чтобы устранить влияние этих операций на показатель чистой прибыли); прибыль до учета результатов финансовой деятельности компании — до вычета затрат на выплату процентов, поступлений от вложений в ценные бумаги других организаций, что позволяет нивелировать эффекты финансовой деятельности и структуры задолженности компании, ее воздействие на показатель прибыли; чистая прибыль от основной деятельности (доходы от основной деятельности минус расходы на основную деятельность, но без вычитания затрат на выплату процентов и без учета баланса операций по неосновной деятельности, чрезвычайных хозяйственных событий и т.д.) [7].

Кроме того, в зарубежной практике хозяйствования иногда используются такие показатели, характеризующие эффективность деятельности компании: прибыль на одного работника, или прибыль после налогообложения выплаты процентов на одного работника; отношение суммы валовой прибыли от основной деятельности и амортизации к сумме добавленной стоимости; объем продаж в расчете на одного работника; объем продаж или прибыли в расчете на 1 м² производственных или торговых площадей; коэффициент использования основного капитала (Fixed Asset Activity Ratio) — соотношение чистого объема продаж и стоимости основных фондов (фондоотдача) [6, с. 86-87].

Рассмотренные показатели рентабельности, безусловно, важны для комплексного анализа деятельности предприятия. Методика их расчета уже адаптирована к отечественной практике хозяйствования и Национальным стандартам бухгалтерского учета. Однако в контексте антикризисного управления анализ результативности (эффективности) деятельности предприятия с использованием вышерассмотренных показателей необходимо дополнить факторным анализом рентабельности, что и должно стать следующим этапом исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Калина А.В., Конева М.И., Ященко В.О. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровень): Учебно-методическое пособие. — 2-е изд. — К.: МАУП, 1998. — 266 с.
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР. — М.: Дело, 1998. — 432 с.
3. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник — М.: ИНФРА-М, 1998. — 448 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. — М.: Изд-во «Перспектива», 1998. — 656 с.
6. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д.П. Лукичева и А.О. Лукичевой / Под ред. Ю.Н. Воропаева. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
7. <http://finance.yahoo.com/>; <http://www.investorwords.com>

ВЛИЯНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ФИНАНСОВУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Блажевич О.Г., ст. препод., НАПКС

Анализ финансовой независимости на определенную дату позволяет проводится на основании бухгалтерского баланса. Финансовая независимость характеризует способность предприятия использовать собственные и приравненные к ним средства для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

На практике показатели финансовой независимости очень часто определяются на основании элементов пассива предприятия и зависят от его структуры.

Пассив предприятия является совокупностью элементов предприятия, которые являются источниками формирования имущества предприятия. Имущество предприятия является его активом. И вследствие этого образуется равенство источников формирования капитала предприятия (пассив) и направлений его использования (актив).

Предприятие считается финансово независимым от внешних субъектов, если имеющийся собственный капитал превышает заемный. И чем больше данное соотношение, тем более финансово независимым считается предприятие.

Капитал предприятия направляется на формирование его имущества. Особо следует обратить внимание на оборотные активы, так как среди них есть элементы, которых у предприятия может не быть в данный конкретный момент времени. Это дебиторская задолженность предприятию. Так как существует опасность невозврата данных средств, то, по нашему мнению, данный элемент может усилить финансовую зависимость предприятия.

Чем выше дебиторская задолженность, тем более финансово зависимым становится предприятие. Это объясняется тем, что корректировка данной статьи будет происходить за счет средств, полученных предприятием за счет основной операционной деятельности, к которой относят, прежде всего, полученную чистую прибыль. Т.е. невозврат дебиторской задолженности повлечет за собой уменьшение нераспределенной прибыли, что приведет к уменьшению собственного капитала, вследствие чего произойдет ослабление финансовой независимости предприятия. Руководству предприятия необходимо минимизировать количество предприятий-дебиторов, что и приведет к уменьшению дебиторской задолженности.

Также следует обратить внимание на еще один элемент оборотных активов предприятия — производственные запасы, необоснованное количество которых может также привести к ослаблению финансовой независимости предприятия. На наш взгляд, количество запасов должно быть на период, который будет соответствовать операционному циклу предприятия.

Для определения необходимого уровня запасов следует определить продолжительность оборачиваемости запасов, используя себестоимость продукции. Рассчитанный коэффициент покажет, на какой период предприятие аккумулировало производственные запасы на своих складах. При достаточно большой величине данного показателя и с учетом того, что в составе затрат на производство продукции присутствуют «запасонеобразующие» элементы (заработная плата, амортизация), созданный запас может быть признан чрезмерным (при отсутствии проблем снабжения и прогнозов существенного роста стоимости запасов). Вследствие всего вышесказанного руководству предприятия необходимо контролировать сложившийся уровень запасов.

Данные две статьи являются наиболее значимыми в структуре оборотных активов предприятия, так как именно их стоимостные изменения могут в значительной мере оказывать влияние на финан-