**содержание**

введение 2

1. основы организации учёта и анализа реализации товаров на предприятии и формирование его доходов. 7

1.1. ЗАДАЧИ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ. 7

1.2. РОЛЬ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА В РАЦИОНАЛЬНОМ ТОВАРОДВИЖЕНИ. АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА. 10

1.3. СУЩНОСТЬ ВАЛОВОГО ДОХОДА И ЗАДАЧИ ЕГО АНАЛИЗА 15

1.4. КРАТКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТД «ЦЕНТРОЛИТ» 18

2. организация и методология учёта реализации товаров и валовых доходов на предприятиях и пути их совершенствования. 21

2.1 ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ. 21

2.2. МЕТОДОЛОГИЯ СИНТЕТЕИЧЕСКОГО И АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ СВЕДЕНИЙ О ТОВАРООБОРОТЕ 27

2.3. УЧЕТ ВАЛОВОГО ДОХОДА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ. 38

2.4. УЧЕТ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ. 43

2.5. АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ. 47

3. анализ финансового сотояния предприятия 50

3.1. ЗНАЧЕНИЯ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. 50

3.2. Определение ликвидности платёжеспособности предприятия 58

3.3. Оценка структуры источников средств и определение финансовой стратегии предприятия. 67

3.4. Оборачиваемость дебиторской задолженности и товарно-материальных ценностей. 71

3.5. Оценка прибыльности предприятия. Анализ влияния факторов на рентабельность предприятия. 74

4. ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДОГОВОРОВ 82

заключение 91

ЛИТЕРАТУРА 93

# введение

Бухгалтерский учёт является средством наблюдения и контроля за хозяйственной деятельностью. Переход к рынку ставит новые задачи перед бухгалтерским учётом. Они обусловлены крупными переменами в формах собственности, методах управления, построения хозяйственных связей.

Основным (первичным) организационным звеном торговли является предприятие. Торговое предприятие имеет уставный капитал, самостоятельный баланс, может вступать в договорные отношения с физическими и юридическими лицами.

В систему Министерства торговли Республики Беларусь входят предприятия оптовой и розничной торговли, общественного питания, а также подсобные производственные и сельскохозяйственные предприятия.

Одним из основных показателей хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания является товарооборот. Его делят на оптовый и розничный.

Классификация товарооборота влияет на методологию бухгалтерского учёта и предопределяет состав показателей бухгалтерской и статистической отчётности.

Специфика деятельности различных предприятий торговли и их структурных единиц и подразделений, а также систем торговли (например, Министерство торговли Республики Беларусь, Белкоопсоюз) обусловливает особенности бухгалтерского учёта. Кроме того, на особенности учёта могут влиять и вид собственности, и форма реализации.

Бухгалтерский учёт – важнейшая составная часть информационной системы управления, воспроизводящей хозяйственные процессы. При этом в основу современного управления лежит системный подход, предполагающий получение той информации, которая даёт возможность принимать управленческие решения.

Выполняя информационную функцию, бухгалтерский учёт создаёт условия для управления предметами и людьми. Под предметами прежде всего понимают товары, а также все те денежные и материальные ценности, которые необходимы для нормальной работы торговых предприятий (основные средства, тара, деньги и т. п.). управлять предметами – это значит знать товарную массу, денежные средства и материально-техническую базу предприятия.

Под управлением людьми следует понимать прежде всего материальную ответственность за ценности (предметы), находящиеся на предприятии. бухгалтер не просто учитывает товары или другие ценности, а фиксирует правоотношения, возникающие по поводу этих ценностей. Наконец, объектом бухгалтерского учёта выступает факт хозяйственной жизни, объединяющий субъектов (юридических и физических лиц) и объекты.

Факты хозяйственной жизни описываются в бухгалтерском учёте по строго фиксированной системе (план счетов), в определённом порядке и определённых формулярах (форма бухгалтерского учёта), с использованием определённой техники регистрации (вычислительные машины). Вся эта работа выполняется определённым штатом счётных работников, составляющих бухгалтерский аппарат.

При ведении бухгалтерского учёта должны быть обеспечены:

* соблюдение в течение отчётного года принятой учётной политики (методики) отражения отдельных хозяйственных операций, оценки имущества, определённой исходя из правил, приведённых в Законе о бухгалтерском учёте и отчётности, и условий хозяйствования. Изменения учётной политики по сравнению с предыдущим годом должны быть объяснены в годовой бухгалтерской отчётности;
* полнота отражения в учёте за отчётный период имущества и всех хозяйственных операций и результатов инвентаризаций имущества и обязательств;
* правильность отнесения доходов и расходов к отчётным периодам;
* разграничение в учёте текущих затрат и капитальных вложений;
* тождество данных аналитического учёта оборотам и остаткам по синтетическим счетам на первое число каждого месяца;
* предприятие, осуществляя организацию бухгалтерского учёта, самостоятельно устанавливает организационную форму бухгалтерской работы, исходя из конкретных условий хозяйствования;
* определяет форму и методы бухгалтерского учёта, основываясь на действующих или вновь разработанных Министерством финансов или министерствами и ведомствами формах и методах, при соблюдении общих методических принципов, установленных Законом о бухгалтерском учёте и отчётности;
* разрабатывает систему внутрихозяйственного учёта, отчётности и контроля.

Предприятие может выделять на отдельный баланс свои производства и хозяйства, а также филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения, входящие в состав предприятия.

К основным направлениям совершенствования методики и организации бухгалтерского учёта относятся: совершенствование методологии учёта; создание и применение прогрессивных форм и методов учёта; повышение роли учёта в экономической работе торговых организаций и предприятий; усиление контрольных функций учёта и его влияние на все стороны торгово-хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания.

Для совершенствования бухгалтерского учёта необходимо также повысить его оперативность и аналитичность, упорядочить, унифицировать и стандартизировать процесс документирования с учётом требований автоматизированной обработки на ЭВМ. Одним из трудоёмких процессов в начальной стадии организации бухгалтерского учёта является документирование хозяйственных операций, поэтому основным направлением совершенствования этой стадии учётного процесса будет оформление первичных документов с помощью средств автоматизации. Целесообразно упростить первичные документы, совместить их с машинными носителями, выбрать максимальную периодичность их составления.

В условиях перехода к рыночной экономике ведение бухгалтерского учёта основывается на самом широком использовании средств вычислительной техники. Эти даёт возможность создавать автоматизированные рабочие места (АРМ) бухгалтера на базе персональных компьютеров. Организация АРМ бухгалтера является важным резервом дальнейшего совершенствования учётной работы, значительно повышает возможность использования учётной информации в управлением предприятиями торговли и общественного питания.

Автоматизация учёта требует дальнейшего развития его методологии, применения более совершенных форм бухгалтерских регистров, разработки технологического процесса ввода и обработки экономических данных, сокращения документооборота, создания массивов постоянной информации. Одним из важнейших направлений совершенствования методики и технологии учёта является учёт информации по методу отклонений в хозяйственной практике. Развитие методологии бухгалтерского учёта, улучшение его методики и организации и в конечном счёте повышение роли учёта и контроля в совершенствовании хозяйственного механизма требуют активизации научных исследований в этой области и широкого внедрения их результатов в практику работы торговых предприятий и организаций.

Оптовая торговля осуществляет связь между промышленностью, розничной торговлей и предприятиями общественного питания. Основной её функцией является сбыт товаров крупными партиями как предприятиям розничной торговли и общественного питания, так и промышленным предприятиям для последующей переработки (швейные фабрики и т. д.). Вторая её функция – активное воздействие на увеличение объёма производства, расширение ассортимента и улучшение качества товаров народного потребления.

Перед бухгалтерским учётом в торговле стоят следующие задачи: обеспечить действенный постоянный контроль за выполнением планов торгово-финансовой деятельности, а также за сохранностью товаров на предприятиях.

В основе работы торговых предприятий лежит торгово-финансовый план, в котором находят отражение следующие показатели: оптовый товарооборот (оптовая торговля), прибыль от реализации и другие.

Товарооборот и прибыль от реализации являются основными показателями торговых предприятий и непосредственно связаны между собой при учёте товарных операций.

Оптовый товарооборот – это реализация товаров крупными партиями предприятием розничной торговли и общественного питания для дальнейшей перепродажи непосредственно потребителю и промышленным предприятиям для последующей переработки.

Прибыль от реализации торгового предприятия – это превышение суммы реализованных оптовых или торговых надбавок над расходами (издержками обращения).

От степени выполнения этих показателей зависит состояние финансовой деятельности торговых предприятий. Контроль за выполнением планов торгово-финансовой деятельности в первую очередь необходимо начинать с контроля товарооборота и прибыли от реализации. На выполнение товарооборота влияют такие факторы, как товарные запасы на начало и конец отчётного периода, поступления товаров и прочее выбытие товаров; на получение прибыли от реализации – валовые доходы от реализации, налоги, взимаемые за счёт валового дохода, и издержки обращения. Выполнение плана товарооборота зависит прежде всего от степени выполнения плана поступления товаров. Поэтому бухгалтерский учёт отражает и контролирует выполнение плана поступления товаров в целом по предприятию в сумме, по номенклатуре товаров, по количеству и сумме, по источникам поступления; выполнение договоров с поставщиками, правильность приёмки товаров.

Для бесперебойного удовлетворения спроса населения большое значение имеет наличие соответствующих товарных запасов. Учёт должен контролировать размер и состояние товарных запасов (в целом и по ассортименту), соответствие их установленным нормативам.

Реализация товаров – завершающая фаза товарооборота. Бухгалтерский учёт должен вести контроль за выполнением плана реализации товаров в целом по предприятию, складам, магазинам, столовым, по ассортименту товаров, формам реализации, по видам покупателей, а также контроль за выполнением договоров с покупателями и за правильностью отпуска товаров.

Выполнение плана прибыли от реализации обусловливает необходимость постоянного контроля правильности применения действующей системы оптовых и торговых надбавок.

Кроме того, бухгалтерский учёт должен обеспечить контроль за внереализационными доходами и расходами на основании первичных документов.

Контроль за сохранностью товаров и тары осуществляется на основе системы рациональной организации товарных операций в торговле. Для этого необходимо чётко определить круг работников, материально ответственных за сохранность товаров и тары; обеспечить строгое соблюдение установленного порядка приёмки товаров по количеству и качеству, а также их хранение и отпуска; правильно и своевременно документально оформлять и учитывать поступление, перемещение и выбытие товаров; обеспечить своевременное представление в бухгалтерию всех документов по товарным операциям, их тщательную проверку в отношении правильности оформления, законности и целесообразности операции; своевременно и тщательно проводить инвентаризацию товаров и тары.

С учётом вышесказанного тема работы, посвящённая учёту и анализу реализации товаров и выявление их влияния на формирование доходов предприятий в условиях рыночных отношений, представляется достаточно актуальной и не безынтересной.

# 1. основы организации учёта и анализа реализации товаров на предприятии и формирование его доходов.

## 1.1. ЗАДАЧИ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ.

Бухгалтерский учет является одной из важнейших функций управления. В странах с развитой рыночной экономикой его считают языком бизнеса, предпринимательства.

Своевременный, полный и объективный бухгалтерский учет дает возможность коллективу предприятия вести хозяйство экономно, расчетливо, не допуская потерь, непроизводительных затрат, постоянно изыскивать резервы роста объема товарооборота, увеличивать прибыль и рентабельность. Бухгалтерский учет в торговле ведется таким образом, чтобы в максимальной степени удовлетворять потребности управления в информации. Являясь одной из функций управления хозяйственной деятельностью, он обеспечивает правильное, полное и своевременное документирование хозяйственных операций; контроль за сохранностью материальных, трудовых и денежных ресурсов; состояние платежной и финансовой дисциплины; определение финансовых результатов и их использование; формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для использования налоговыми и банковскими органами, поставщиками и покупателями, кредиторами; выявление внутренних резервов, их мобилизация и эффективное использование ЭВМ для обработки учетной информации; выявление внутренних резервов, их мобилизация и эффективное использование.

Организация бухгалтерского учета в торговых предприятиях включает ряд элементов: систему документирования операций при помощи соответствующих форм первичного учета; документооборот в соответствии с графиком выполнения учетных работ; организационную структуру учетного процесса и распределение служебных обязанностей в бухгалтерии; организацию хранения бухгалтерской документации и регистров.

Система документирования совершаемых хозяйственных операций является важнейшей составной частью организации бухгалтерского учета в торговле. Для отражения информации о совершаемых хозяйственных операциях в регистрах бухгалтерского учета применяются различные первичные документы. Они должны содержать достоверные данные и своевременно оформляться. Первичные документы для придания им юридической силы должны иметь следующие обязательные реквизиты: наименование документа (формы); код формы; дата составления; дата составления; содержание хозяйственной операции; измерители хозяйственной операции (в количественном и стоимостном выражении); наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления, личные подписи и их расшифровки. Записи в первичных документах должны производиться чернилами, химическим карандашом, шариковыми ручками, при помощи средств механизации.

Для обеспечения рациональной организации учета, своевременного и полного отражения в учете всех его объектов необходимо правильно организовать документооборот. Он представляет собой движение документов в учетном процессе, начатое моментом их составления и законченное сдачей на хранение в архив. Этапы, которые проходят все документы показаны на рисунке 1.1.1.

выписка

обработка документов (таксировка, проверка правильности оформления)

сдача документов в архив

отражение операций оформленных документами, на счетах бухгалтерского учета

**Рис 1.1.1**. Схема документооборота

Важным условием организации документооборота выступает разработка организации плана документооборота. В нем устанавливаются сроки сдачи документов в бухгалтерию всеми структурными подразделениями предприятия, когда и куда документ представляется, кто его принимает и обрабатывает и куда он записывается.

График выполнения учетных работ предусматривает перечень учетных работ, которые надо выполнить в бухгалтерии на основании поступивших и обработанных документов, в которых указываются наименование и номер соответствующих учетных регистров (журналов-ордеров, разработочных таблиц и т.д.), первичные документы на основании которых они составляются, сроки исполнения и кто составляет. Он увязывается с планом документооборота.

Распределение обязанностей между счетными работниками должно строиться на основе продуманной системы. К важнейшим принципам управления счетным аппаратом относятся: точное распределение обязанностей между сотрудниками, четкое планирование работы и правильные взаимоотношения между ними. Распределение обязанностей строится таким образом, чтобы была обеспечена взаимозаменяемость работников.

Организационная структура учетного процесса предусматривает ведение учета, составление отчетности и контроль за соблюдением финансовой и сметной дисциплины в структурных подразделениях организации.

Важным элементом организации бухгалтерского учета является обеспечение надлежащего хранения бухгалтерских документов и учетных регистров. За соблюдение сроков хранения первичных документов, учетных регистров, бухгалтерских отчетов и балансов, оформление и передачу их в архив отвечает главный бухгалтер предприятия.

## 1.2. РОЛЬ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА В РАЦИОНАЛЬНОМ ТОВАРОДВИЖЕНИ. АНАЛИЗ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТА.

Рост оптовой торговли, как свидетельствует мировой опыт, определяется следующими значительными тенденциями в экономике: ростом массового производства на крупных предприятиях, удаленных от основных производителей готовой продукции; увеличением объемов производства продукции впрок, а не для выполнения уже заключенных договоров; увеличением числа уровней промежуточных производителей и пользователей; обострением необходимости приспосабливать товары к нуждам промежуточных и конечных пользователей с точки зрения количества, упаковки и разновидностей.

Основными функциями оптового предприятия являются: сбыт и его стимулирование, закупки и формирование товарного ассортимента, разбивка крупных партий товаров на мелкие, складирование, транспортировка, финансирование (при предоставлении в отдельных случаях покупателям права оплаты товара после его реализации или при оплате товара до его поставки, а иногда и до его изготовления), принятие риска, информирование о рынке, о конкурентах, новых товарах, динамике цен, услуги по управлению и консультированию.

Основные преобразования в организации оптовой торговли в Республике Беларусь направлены на создание конкурентной среды (демонополизация, приватизация), предоставление права ведения оптовой торговли другим юридическим и физическим лицам, создание условий для работы на основе самофинансирования, перестройку деятельности с учетом мирового опыта, т.е. от строгого фондирования к продаже товаров.

Концепция структурной перестройки оптовой торговли республики предполагает превращение оптовых структур в саморегулирующиеся системы, способные спрогнозировать события на потребительском рынке, создание разнообразных параллельных оптовых предприятий, снятие препятствий на добровольное выделение из оптовых предприятий структурных подразделений, малых форм организации оптовой деятельности, исключение вмешательства в деятельность опта, снятие ограничений на межрегиональный оборот, создание оптово-розничных фирм.

Основное назначение оптовой торговли состоит в организации бесперебойного рационального товароснабжения розничных продавцов и промышленных предприятий, в обеспечении сбалансированности спроса и предложения.

Главным количественным показателем, позволяющим оценить объемы работы оптового предприятия, является оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот – это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей перепродажи, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения, хозяйственных нужд. В результате оптового товарооборота товары не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в сферу производственного потребления. Иными словами, при оптовом товарообороте товар реализуется для последующей переработки или перепродажи.

Объем товарооборота, его структура, виды и формы товародвижения, предопределяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.

В зависимости от назначения товарных ресурсов, степени завершенности оптовой продажи оптовый товарооборот подразделяется на следующие виды:

Оптовый товарооборот по реализации включает продажу товаров организациям и предприятиям розничной торговли и общественного питания, расположенным в районе деятельности оптового предприятия, поставки внерыночным потребителям (для промышленной переработки и промышленного потребления, по фондам спецодежды, спецобуви и т.п.) и на экспорт. К оптовой реализации относится также стоимость товаров, поставляемых в розницу по прямым договорам, в том случае, если оптовое предприятие участвует в организации этих поставок, поставки внерыночным потребителям, на экспорт и по клирингу. Для оптовой реализации характерно, что она завершает движение товаров в оптовом звене и составляет почти 2/3 валового оптового товарооборота.

Внутрисистемный оптовый товарооборот – это отпуск товаров одними оптовыми предприятиями по поручению других непосредственно рыночным и внутрирыночным потребителям. Внутрисистемный оптовый товарооборот, как правило, используется для маневра товарными ресурсами и присущ крупным коммерческим структурам.

Таким образом, оптовый товарооборот по реализации характеризует процесс непосредственной оптовой продажи товаров, а внутрисистемный оптовый товарооборот – движение товаров между звеньями оптовой торговли.

Сумма двух видов оптового товарооборота составляет валовой оптовый товарооборот.

В зависимости от организации товародвижения каждый из двух видов оптового товарооборот делится на:

* *складской;*
* *транзитный.*

Складской оптовый товарооборот – это продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий. Транзитный оптовый товарооборот в свою очередь подразделяется: транзитный товарооборот без участия в расчетах (организуемый) и транзитный товарооборот с участием в расчетах.

Иными словами, торговое предприятие участвует в этом процессе либо как посредник, получающий за организацию продвижения товара комиссионное вознаграждение, либо как собственник, оплативший стоимость товара.

К показателям, характеризующим товарооборот торгового предприятия, относятся:

* *объем товарооборота в стоимостном выражении в текущих ценах;*
* *объем товарооборота в сопоставимых ценах;*
* *ассортиментная структура товарооборота по отдельным группам товаров (руб.. проценты);*
* *однодневный объем товарооборота (руб.);*
* *объем товарооборота в расчете на одного работника, в том числе работника торговой группы;*
* *объем товарооборота на 1 м кв общей площади, в том числе торговой площади;*
* *время обращения товаров, дни оборота;*
* *скорость товарооборота, число оборотов.*

Повышению показателей товарооборота способствует рациональная организация товародвижения. Организация товародвижения важный элемент деятельности оптового предприятия. На рисунке 1.1 показано место каждого ее элемента в общей системе товародвижения на оптовом торговом предприятии. Правильная организация товародвижения обеспечивает поиск оптимального варианта размещения, хранения и транспортировки товаров с учетом требований рынка за счет минимизации расходов на транспортировку, хранение товарных запасов, ведение складского хозяйства, с учетом их взаимодействия и тех последствий, к которым может привести снижение каждого из указанных видов затрат. Эффективность товародвижения обуславливается также эффективностью управления товарными запасами.

**Рис. 1.1**

*Операции по организации и оформлению товародвиж*ения

*Транспорт*ировка от поставщика

*Операции по оформлению поступивших товаров*

*Управление товарными запасами*

*Заказы разли*чных торговых и других предприятий

*Упаковка*

*Складир*ование и перемещение грузов

*Отгрузка*

Транспортировка другим торговым и розничным предприятиям

С переходом к рыночным отношениям возрастает значение оптимизации объемов и структуры товарных запасов в оптовой торговле в зависимости от специфики регионов, звеньев товародвижения. Управление товарными запасами включает также анализ товарооборачиваемости и обеспеченности товарами, их формирование и размещение.

В ходе анализа оптового товарооборота определяется соответствие фактических запасов товаров их потребности в сопоставимом выражении и в днях товарооборота, выявляются причины, оказавшие влияние на отклонения; выясняется в какой мере товарные запасы удовлетворяют спрос потребителей; уточняются причины затоваривания или перебои в поставках и отпуске различных видов товаров, наличия товаров низкого качества.

Задачами анализа товарооборота являются:

* *изучение динамики показателя;*
* *анализ и оценка ассортиментной структуры;*
* *определение и оценка факторов, влияющих на объем и структуру товарооборота;*
* *анализ товарооборачиваемости.*

*Методы анализа:*

* *построение динамических рядов;*
* *использование относительных и средних величин;*
* *сравнение;*
* *индексный метод;*
* *построение трендовых и регрессионных моделей динамики;*
* *цепная подстановка;*
* *балансовая увязка показателей;*
* *построение графиков и др.*

Анализ товарооборота начинают с определения его объема ( в стоимостном выражении или натуральных показателях) за исследуемый период. Подобные сопоставления позволяют оценить степень соответствия фактических результатов деятельности оптового предприятия намеченной стратегии развития.

В процессе анализа динамики товарооборота используют систему индексов:

* *индекс физического объема товарооборота ( Iф );*
* *индекс товарооборота в фактически действовавших (текущих) ценах (Iт);*
* *индекс цен (Iц ).*

Индекс физического объема товарооборота характеризует влияние изменения количества и структуры реализованных товаров и динамику показателя.

Индекс товарооборота в фактически действовавших (текущих) ценах отражает изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период. На состояние показателя оказывают влияние два фактора – количество реализованной продукции и динамика цен.

Использование индекса цен в анализе товарооборота в условиях заметного влияния инфляционных процессов на экономическую жизнь страны, обусловивших высокие темпы обесценивания денег и роста цен, приобретает исключительное значение. Индекс цен показывает изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение рассматриваемого периода.

Между рассматриваемыми индексами существует математическая зависимость:

*Iф = Iт / Iц*

Анализ товарной структуры оборота торгового предприятия предполагает количественную и стоимостную оценку продаж отдельных товаров, а также определение динамики структурных сдвигов. Структура реализованных товаров измеряется в процентах к объему товарооборота в целом или отдельных товарных групп.

Результаты анализа используются для изучения соответствия структуры товарного предложения спросу потребителей и оказывают определяющее влияние на формирование заказов поставщикам и выбор самих поставщиков.

## 1.3. СУЩНОСТЬ ВАЛОВОГО ДОХОДА И ЗАДАЧИ ЕГО АНАЛИЗА

Валовой доход как экономическая категория представляет собой часть стоимости товара, которая предназначается для покрытия издержек обращения и образования прибыли.

Валовой доход торгового предприятия - это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью. Валовой доход от реализации товаров характеризуется суммой и уровнем. Уровень этого дохода в оптовой торговле определяется как отношение суммы валового дохода от реализации к объему оптового товарооборота (складского и транзитного с участием в расчетах).

**Рис. 1.3.1**. Формирование валовых доходов.

Валовой доход от реализации и отпуска товаров, готовой продукции, работ и услуг

Доходы от неторговой деятельности: производства, реализации работ и услуг по бытовому обслуживанию, коммунальному хозяйству и др.

*Доходы по операциям с тарой*

Возмещение из бюджета плановых затрат на закупку, перевозку, хранение, переработку плодоовощной продукции, превышающих розничную цену

*Прочие доходы*

*Другие доходы*

Поступление ранее списанных долгов и дебиторской задолженности

*Излишки товарно-материальных ценностей*

Штрафы, пени, неустойки, полученные, уплаченные (сальдо)

*Валовые доходы от основной деятел*ьности

*Внереализационные дох*оды

*Валовые доходы и поступления от торговой и других видов деятельн*ости

Валовой доход предприятия в общеэкономическом смысле-т это выручка от реализации продукции вместе с различными доходами, получаемыми помимо основной деятельности. Следовательно, валовой доход торгового предприятия представляет собой общую сумму выручки от реализации продукции за минусом покупной стоимости товаров а также доходов от других хозяйственных операций, непосредственно не связанных с продажей товаров (рис. 1.3.1).

Налог на недвиж*имость*

Налог на прибыль

Транспортный сбор на обновление и восстановление городского и пригородного пассажирского транспорта

Сбор на содержание и развитие инфраструктуры города

Совершенствование и развитие материально-технической базы

*Прирост собственных оборотных средств, в т. ч*. прирост товарных запасов

*Социально-бытовые нужды*

*%% за пользование долгосрочным кред*итом

*Премии, единовреме*нные пособия, поощрения,, помощь, вознаграждения по итогам работы за год и другие выплаты за достижения в работе

*Другие социальные льготы работникам предприятия согласно колдоговора*

*Оплата очередных о*тпусков сверх норм установленных законодательством

*Другие обязательные ра*сходы и отчисления, не включённые в издержки обращения, покрываемые за счёт доходов

*Налог на добавленную стоимость*

*Отчисления в ведомстве*нный жилой фонд

*Отчисления в фонд по*ддержки производителей с/х продукции

*На пополнение собстве*нных оборотных средств

*Внереализационные доходы, в т. ч. штрафы, пени, неу*стойки, полученные и уплаченные (сальдо)

*Чистый валовой доход = прибыль*

*Доход*

*Валовой доход от то*рговой и других видов деятельности

*Материальные и приравненные к ним затр*аты

Платежи из прибыли

*Фонд накопления*

*Фонд потребления*

Валовой доход- источник средств для возмещения текущих затрат, расчетов с бюджетом, формирования прибыли предприятия- не является прямым показателем экономической эффективности деятельности торгового предприятия.

Механизм распределения валового дохода торгового предприятия показан на рис. 1.3.2. Конкретные пропорции распределения валового дохода имеют большое значение для регулирования хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Анализ валового дохода предполагает:

* *изучение исследуемого показателя в его взаимосвязях;*
* *оценку воздействия объективных экономических законов и факторов субъективного характера;*
* *использование результатов анализа при разработке бизнес-планов;*
* *выявление и количественное измерение действия факторов на исследуемое явление;*
* *определение тенденции и пропорций в развитии изучаемого показателя с определением неиспользуемых внутрихозяйственных резервов;*
* *изучение и обобщение передового, в том числе зарубежного, опыта и использование его при принятии управленческих решений.*

При анализе валовых доходов появляется возможность изучать взаимосвязь между объемом реализации, затратами и прибылью. В этих целях строится график, на котором показывается зависимость затрат от объема товарооборота, точка критического объема реализации, точка рентабельности (рис. 1.3.3.) Этот график достаточно часто используется в управленческой деятельности зарубежных фирм.

Точка критического объёма реализации (безубыточность)

Общие издержки

Переменные издержки

прибыльность

Убыток

Постоянные издержки

Валовые доходы

Издержки обращения (валовой доход, прибыль)

Товарооборот (объём продаж)

**Рис. 1.3.3**. Взаимосвязь издержек обращения, товарооборота и прибыли.

Основной целью анализа валовых доходов является поиск резервов их роста и достижение на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления ими.

С изучения валового дохода начинают обычно анализ финансового результата. От величины валового дохода зависит финансовое положение торгового предприятия, оплата труда работников, поскольку источником образования прибыли является валовой доход.

Для анализа валового дохода используются традиционные и математические методы анализа. К числу основных способов и приемов экономического анализа относятся: оценка абсолютных, относительных и средних величин, метод сравнения, группировки, индексный, графический, метод цепных подстановок, балансовый.

Перед анализом необходимо тщательно проверить все привлекаемые к анализу материалы. Подготовка данных к анализу состоит главным образом в их проверке, в проверке качества отчетных материалов.

В процессе анализа валового дохода устанавливается степень соответствия фактических значений прогнозным, определяется динамика валового дохода, устанавливаются причины его роста или снижения, рассчитывается влияние основных факторов на сумму и уровень валового дохода.

## 1.4. КРАТКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТД «ЦЕНТРОЛИТ»

Государственное дочернее предприятие Торговый Дом «Центролит» является дочерним предприятием ГЛЗ «Центролит», который является Учредителем предприятия. Форма собственности – государственная, относимая к республиканской собственности. ТД «Центролит»образован и функционирует с августа 1996 года.

Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, действует на принципах хозрасчета , является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, счета в банках ( расчетный счет в национальной валюте РБ, и валютный счет в российских рублях).

Основной целью деятельности предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли. Цель образования и виды деятельности определены в соответствии с Уставом предприятия:

* *Удовлетворение потребности Учредителя в материалах, комплектующих изделиях, в обеспечении сырьем и услугами;*
* *Оптовая торговля продукцией ГЛЗ «Центролит»;*
* *Торговая и торгово-закупочная деятельность, включая комиссионную торговлю.*

Имущество предприятия составляют его основные фонды и оборотные средства, а также

*иные ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе предприятия.*

Имущество предприятия формируется:

* *из имущества, переданного Учредителем в Уставный фонд предприятия;*
* *полученных доходов , а также иного имущества, приобретенного по основаниям не противоречащим законодательству РБ.*

Уставной фонд предприятия сформирован путем передачи продукции ГЛЗ Центролит на баланс ТД «Центролит» в сумме 963 млн. рублей.

Имущество предприятия принадлежит ему на праве владения, пользования и распоряжения в пределах, установленных Уставом предприятия и действующим законодательством Республики Беларусь.

Изъятие государством и Учредителем у предприятия его основных фондов, оборотных средств и иного используемого им имущества не допускается за исключением случаев, предусмотренных Законами Республики Беларусь, а также ликвидации предприятия в установленном порядке.

Чистая прибыль предприятия распределяется следующим образом:

* *30 % – на пополнение собственных оборотных средств;*
* *25 % – отчисляется в фонд накопления;*
* *25 % – отчисляется в фонд потребления;*
* *5 % – отчисляется в резервный фонд;*
* *15 % – передается в собственность членов трудового коллектива.*

Порядок ее распределения определяется собранием трудового коллектива.

Предприятие имеет право продавать и передавать другим предприятиям, организациям, учреждениям и гражданам, обменивать, сдавать в аренду, предоставлять бесплатно во временное пользование, либо в займы имущество, а также списывать его с баланса, с согласия собственника или уполномоченного им органа, если иное не предусмотрено законодательными актами Республики Беларусь.

По данным бухгалтерского баланса по состоянию на 1 января 1998 года видно: за 1997 год предприятие ТД «Центролит» приобрело основных средств на сумму 137 млн. рублей . Валюта баланса за год увеличилась на 2962 млн. рублей.

Продукция ТД «Центролит» имеет сезонный характер, в основном это продукция для градостроительства, в связи с этим показатели финансово-хозяйственной деятельности в весенне-летний период более высокие, чем в осенне-зимний период.

За 1997 год ТД «Центролит» получил прибыль в сумме 402 млн. рублей. Прибыль от реализации товаров составила 305 млн. рулей, валовой доход – 970 млн. рублей, объем реализации составил при этом 9296 млн. рублей. Динамика данных показателей приведена на рис. 1.4.1.

**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *Янв.* | *Фев.* | *Мар* | *Апр.* | *Май* | *Июнь* | *Июль* | *Авг.* | *Сен.* | *Окт.* | *Ноя.* | *Дек.* |
| *Объём реализации* | *214* | *303* | *500* | *484* | *590* | *812* | *918* | *1387* | *1172* | *1332* | *1178* | *406* |
| *Валовой доход* | *25* | *29* | *32* | *59* | *77* | *191* | *83* | *102* | *119* | *103* | *116* | *34* |
| *Прибыль от реализации* | *8* | *13* | *22* | *21* | *18* | *131* | *28* | *20* | *42* | *34* | *22* | *-54* |

**Рис. 1.4.2**. Динамика объёма реализации, валового дохода и прибыли от реализации по ТД «Центролит» за 1997 г.

# 2. организация и методология учёта реализации товаров и валовых доходов на предприятиях и пути их совершенствования.

## 2.1 ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ.

Оптовая реализация товаров – это отпуск товаров со склада оптовых предприятий торговым предприятиям, предприятиям общественного питания для непосредственной продажи населению,

*промышленным предприятиям для переработки, другим оптовым предприятиям для перепродажи.*

Отпуск товаров со складов предприятий производится непосредственно представителю покупателя путем отправления по железной дороге или водным путем, в порядке централизованной доставки автомобильным транспортом. Любая отгрузка товаров с оптовых предприятий делается на основании договора. Договора применяются с целью облегчения достижения обязательств.

Типовой договор следующие последовательно расположенные разделы;

1. *характеристика сторон;*
2. *предмет договора;*
3. *цена и сумма договора;*
4. *условия и сроки поставки товаров;*
5. *условия платежей;*
6. *упаковка и маркировка товара;*
7. *условия претензий;*
8. *штрафные санкции и порядок возмещения убытков;*
9. *страхование;*
10. *обстоятельства непреодолимой силы;*
11. *арбитраж;*
12. *другие условия контракта;*
13. *юридические адреса сторон .*

Отгрузка товаров со склада оптовых предприятий осуществляется, как правило, автомобильным транспортом непосредственно до потребителя или до станции железной дороги (водной пристани ) при помощи централизованного завоза ( вывоза ) грузов.

Так как отгрузка товаров со складов производится автомобильным транспортом , то основным документом будет при этом товарно-транспортная накладная. Бланки товарно-транспортных накладных являются бланками строгой отчетности. Их выдают заведующим складами в пронумерованном виде, чтобы предупредить возможность отпуска неоприходованных товаров.

Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в закон Республики Беларусь от 20 декабря 1991г. «О налогах и сборах, взимаемых в бюджет РБ» гласит, что субъектам хозяйствования независимо от форм собственности, занимающихся торговой деятельностью, запрещается хранение и реализация товаров в пунктах продажи без наличия соответствующих документов, являющихся бланками строгой отчетности и подтверждающих приобретение (поступление) товаров. Нарушение вышеуказанного порядка рассматривается как сокрытие дохода.

Для сопровождения и хранения товарно-материальных ценностей используются документы единого образца, утвержденного уполномоченными государственными органами. Так в части второй пункта 6 статьи 9 указано «Товары (продукция), хранящиеся в пунктах продажи без документов (или по документам, не являющимися бланками строгой отчетности), подтверждающих их приобретение (поступление), подлежат аресту с последующей конфискацией в доход Республики Беларусь в установленном законодательством порядке». Поэтому необходимо иметь документы строгой отчетности на поступившие товары во всех пунктах продажи , независимо от того, являются ли эти пункты самостоятельными юридическими лицами или находятся на балансе других юридических лиц. Таким образом, реализация товаров должна производиться по документам установленной формы.

Материально ответственные лица при централизованной доставке товаров (шоферы, экспедиторы) получают книгу со сданными документами, в которой они регистрируют сданные оптовому предприятию документы с подписью покупателя. На основании записей в этой книге производится контроль за своевременной доставкой товаров покупателям.

Вместе с тем порядок выписки товарно-транспортных накладных и других документов, на основании которых товары отпускаются со складов, и сам порядок отпуска товаров, зависят от места отпуска товаров и видов расчетов с покупателями (предварительная или последующая оплата). Так, при отпуске непосредственно со склада представителю покупателя торговый отдел выписывает распоряжение, в котором указываются наименование и количество товара, подлежащего отпуску. Распоряжение чаще всего служит основанием для выписки товарно-транспортной накладной, в которой работники отпускающие продукцию проставляют количество, цену, артикул, номенклатурный номер товара. При отпуске продовольственных товаров в деревянной таре для определения их массы выписывают расходную спецификацию, или отвес-спецификацию (форма №124). При расчетах с предоплатой покупатель предъявляет главному бухгалтеру или бухгалтеру, ведущему расчеты с данным предприятием, копию платежного поручения, на основании которого бухгалтер на товарно-транспортной накладной проставляет свою подпись, указывает номер и дату платежного поручения. Это дает возможность осуществлять дополнительный контроль за расчетами с покупателями. Счетную проверку документов производят, как правило, на вычислительных машинах. Проверенные товарно-транспортные накладные передают на подпись руководителю предприятия, а при последующей оплате и главному бухгалтеру. Затем товарно-транспортные накладные направляют заведующему складом, который отпускает товар и тару. Перед этим представитель покупателя представляет доверенность и паспорт, и приемку товара подтверждает свей подписью в товарно-транспортной накладной. При получении одним и тем же лицом товарно-материальных ценностей с нескольких складов разрешается пользоваться одной доверенностью. Однако этот порядок должен быть утвержден руководителем оптового предприятия исходя из конкретных условий работы.

Товарно-транспортная накладная выписывается в четырех экземплярах. После оформления и отпуска товаров и тары со склада один экземпляр товарно-транспортной накладной вместе с товарным отчетом (реестром) передается в бухгалтерию, второй остается в торговом отделе, третий вручается представителю покупателя, а четвертый прилагается к платежному поручению (при последующей оплате). Следует отметить, что в платежных требованиях-поручениях (при последующей оплате) указываются только номера товарно-транспортных накладных и их сумма.

При отправке товаров железнодорожным или водным транспортом на складе товары отбирают согласно специальному распоряжению на отборку ( его называют заказ, наряд, или заказ-наряд ). В нем указываются реквизиты покупателя, наименование товара и цена, количество товара. Отобранный товар передают для упаковки и отправки. так как обработка и последующая приемка товара покупателем будет производиться без представителя поставщика, то особо важное значение имеет правильное оформление отгрузки товаров.

При упаковке товаров и тары на каждую товарную единицу составляют упаковочный ярлык (форма №78). Один экземпляр ярлыка вкладывают в тарное место. В ярлыке указываются фамилии упаковщика и материально ответственного лица, проверившего упаковку. После проверки соответствия отобранного товара данным упаковочного ярлыка тару закрывают, а товар маркируют, т. е. на специальной бирке или упаковке со штемпельным оттиском указывают: станцию отправления и назначения; наименование и адрес грузополучателя и грузоотправителя; массу нетто и брутто тары; номер упаковочного ярлыка. При отправке товара без тары в контейнерах составляют спецификацию, в которой указывают наименование товара и его количество, цену, стоимость. Спецификацию составляют в том случае, когда отправляют товар, упакованный в тару различных размеров и массы. В спецификации указывают: количество мест одинакового размера или массу; номера мест; массу нетто; массу брутто каждого сорта и в целом по данной партии товаров. Спецификация и упаковочные ярлыки в случае претензии покупателя к оптовому предприятию по количеству или ассортименту товаров позволяет установить лиц , ответственных за упаковку и отправку.

После отборки и упаковки товара материально ответственное лицо записывает фактически отпущенный товар в товарно-транспортную накладную или платежное требование-поручение (если перечень отпускаемых товаров невелик). Однако практика выписки двух документов ( распоряжений и товарно-транспортных накладных 0 приводит к дублированию ряда реквизитов: наименования, цены, количества товаров. В связи с этим ряд оптовых предприятий вместо двух документов выписывают один комбинированный документ.

Для доставки товара на станцию железной дороги или пристань экспедиционному отделу выписываются поручения. В свою очередь отправка товаров железнодорожным (водным) транспортом оформляется еще железнодорожной (водной) накладной, которая сопровождает груз на всем пути следования. В пункте назначения накладную вручают грузополучателю для оформления приемки груза. Кроме того, на товар принятый к отправке, станция железной дороги (пристань) выдает квитанцию о приеме груза, которую вместе с товарно-транспортной накладной , спецификациями , упаковочными ярлыками и платежным требованием-поручением направляют покупателю. При этом в товарно-транспортной накладной или платежном требовании-поручении проставляются: номера железнодорожной (водной) квитанции, дата отгрузки, число мест, масса грузов, наименование станции отправителя и назначения.

Для получения оперативных сведений об отгрузке товаров, контроля за своевременностью и точностью расчетов с покупателями платежные требования-поручения регистрируются в специальном журнале.

Отгрузку товаров транзитом оптовые предприятия осуществляют на основании договоров заключенных с поставщиками, и распоряжений (нарядов, заказов), выписываемых оптовыми предприятиями поставщикам. В нарядах указываются количество и наименование товаров, а также наименование покупателя и его адрес.

Документом на перевозку импортных товаров является единая международная транспортная накладная.

Платежные требования-поручения (с приложениями) поступают на оптовые предприятия через банк или по почте. Поступившие платежные требования-поручения бухгалтерия регистрирует в журнале регистрации документов и контроля и за поступившими грузами. В этом журнале имеются следующие графы: наименование поставщика , дата и номер платежного требования-поручения, дата поступления документов, дата акцепта (согласия на оплату) , дата оплаты, дата фактического поступления товара, номер и дата товарного отчета. В нем в хронологическом порядке записываются все поступившие платежные требования-поручения поставщиков. Такой порядок ведения журнала регистрации документов позволяет осуществлять оперативный контроль за своевременным поступлением грузов, акцептом и оплатой платежных требований-поручений, полнотой оприходования поступивших товаров.

После регистрации документы направляют в торговый отдел для проверки соответствия поставки условиям заключенного договора (срок отгрузки товара, их ассортимент и др.). Затем экономист по ценам проверяет правильность цен, оптовых надбавок, сумм транспортных расходов. После этого в бухгалтерии при помощи вычислительных машин проверяют таксировку, правильность подсчетов.

Основным видом отпуска товаров в ТД «Центролит» является самовывоз автомобильным транспортом. Отпуск производится на основании заключенного договора на поставку продукции или бартерного договора (приложение 2.1.1.) в зависимости от условий оплаты за поставляемую продукцию. Представитель получателя предъявляет выданную доверенность на предприятии получателя (приложение 2.1.2)на получение материальных ценностей, а также копию платежного поручения (приложение 2.1.3)(если в договоре предусмотрена предоплата) или гарантийное письмо (приложение 2.1.4) (если в договоре предусмотрена оплата после получения материальных ценностей от ТД «Центролит». После этого выписывается товарно-транспортная накладная формы ТТН-1 (приложение 2.1.5) . Накладная выписывается в четырех экземплярах: первый экземпляр остается у ТД «Центролит», второй вручается грузополучателю, третий и четвертый перевозчику (третий экземпляр остается на проходной завода Центролит как пропуск на вывоз продукции со склада, находящегося на территории завода).

Перед оплатой (при отпуске или до него, в зависимости от условий договора) бухгалтерия выписывает счет-фактуру и протокол согласования цен, который в обязательном порядке должен быть подписан продавцом и покупателем товара.

Выписка товарно-транспортной накладной формы ТТН-1

Предъявление доверенности покупателем

Предъявление гарантийного письма или копии платежного документа покупателем

Выписка ТД «Центролит» счет- фактуры и протокола согласования цен

Заключение договора на поставку продукции

Порядок документального оформления отпуска товаров в ТД «Центролит» рассмотрен на рисунке 2.1.1.

**Рис. 2.1.1**. Документальное оформление реализации товаров в ТД «Центролит».

## 2.2. МЕТОДОЛОГИЯ СИНТЕТЕИЧЕСКОГО И АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И ФОРМИРОВАНИЕ СВЕДЕНИЙ О ТОВАРООБОРОТЕ

Реализация – основной объемный показатель деятельности предприятия. Процессом реализации является совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции.

Для правильной организации синтетического учета реализации товаров на предприятиях торговли, важным является знание назначения и структуры счета, на котором отражается реализация товаров ; продажных цен; момента реализации.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению, введенному в действие с 1 января 1993 года, для

*обобщения информации о процессе реализации, а также для определения финансового результата применяется счет 46 «Реализация продукции (работ, услуг). Этот счет служит для обеспечения контроля за выполнением плана товарооборота, выявления валового дохода от реализации.*

На этом счете в течение месяца как по дебету, так и по кредиту отражаются одни и те же реализованные товары, но в разных оценках. По дебету счета отражается списание реализованных товаров по покупным ценам, а по кредиту – по продажным. В связи с этим на счете учитываются реализованные товары в двух оценках, и поэтому его называют еще сопоставляющим . Как правило, в оптовой торговле продажная стоимость товаров выше покупной. Сумма превышения продажной стоимости над покупной будет представлять реализованные оптовые надбавки в виде валового дохода от реализации. Так как в каждой товарно-транспортной накладной проставляются процент и сумма оптовой надбавки, то это дает возможность по каждому документу подсчитать валовой доход от реализации товаров на счете 46. От валового дохода от реализации товаров производятся отчисления:

1. *6 % на пополнение собственных оборотных средств;*
2. *в размере 1 % – в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции;*
3. *в размере 1 % – в фонд содержания вневедомственного жилого фонда.*

От оставшейся части валового дохода от реализации после начисления этих фондов начисляется сумма акцизов на импортные товары, если на них установлены ставки акцизов. Сумма акциза определяется путем умножения стоимости реализованных товаров на ставку акциза в зависимости от вида товара и делением ее на 100 %. И наконец, от оставшейся суммы валового дохода от реализации после вычета вышеуказанных налогов и фондов начисляется налог на добавленную стоимость.

В связи с этим на сумму начисленных налогов и фондов уменьшается валовой доход от реализации брутто, ибо сумма всех вышеперечисленных налогов и фондов отражается по дебету счета 46.

В конце месяца полученное кредитовое сальдо по кредиту счета 46 «Реализация товаров (работ, услуг)» закрывается на основании Главной книги или предварительного расчета бухгалтера счетом 80 «Прибыли и убытки». После этой хозяйственной операции м составления бухгалтерской проводки счет 46 становится только операционным, то, есть как по дебету, так и по кредиту на нем отражаются реализованные товары по продажным ценам. В балансе этот счет никогда не отражается.

Для большей наглядности проиллюстрируем структуру этого счета (таблица 2.2.1)

*Таблица 2.2.1.*

*Счет 46 « Реализация товаров (работ, услуг)*

|  |  |
| --- | --- |
| Дебет | *Кредит* |
| *1. Стоимость реализации товаров по покупным ценам:*  *а) свободным отпускным ценам*  *б) первого покупателя* | *Стоимость реализованных товаров по продажным ценам:*  *а) свободным отпускным плюс оптовая надбавка*  *б) первого покупателя плюс оптовая надбавка* |
| *Оборот* | *Оборот* |
| 1. *Отчисления в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции* 2. *Отчисления в ведомственный жилой фонд* 3. *Сумма акциза на импортные товары, на которые установлены ставки акцизов* 4. *Налог на добавленную стоимость* | *Сальдо: сумма реализованной оптовой надбавки (валовой доход от реализации вместе с фондом поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, ведомственным жилым фондом и налогом на добавленную стоимость), т.е. валовой доход от реализации-брутто* |
| *Оборот* |  |
| *6. Закрытие счета, т.е. перенесение в конце месяца сальдо счета 46 на результативный счет 80* | *Сальдо: валовой доход от реализации нетто, т.е. без вышеуказанных отчислений в фонды и налоги* |
| *Оборот* |  |
| Сальдо – | Сальдо – |

Согласно п.51 Положения о бухгалтерском учете и отчетности, реализованными считаются отгруженные товары, расчетные документы об оплате которых предъявлены покупателю (заказчику). Расчетные документы считаются предъявленными покупателю с момента сдачи их в учреждения банка либо передачи покупателю, если это предусмотрено договором. При необходимости предприятие может применять порядок отражения в учете реализации отгруженных товаров по мере оплаты покупателем расчетных документов.

Согласно п.16 «Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» выручка от реализации продукции определяется по мере ее оплаты либо по мере отгрузки товаров и предъявления покупателю расчетных документов, Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятиями на длительный срок (ряд лет), исходя из условий хозяйствования и заключаемых договоров.

Согласно п.33 методических указаний «О порядке исчисления налога на добавленную стоимость», моментом реализации считается:

*а) при расчетах платежными требованиями-поручениями, платежными требованиями, чеками – день поступления выручки от реализации продукции;*

*б) если для плательщиков установлен порядок, при котором реализованными считаются отгруженные товары, день сдачи расчетных документов в учреждения банков;*

*в) если расчеты осуществляются без участия учреждения банка, – день передачи их покупателю способом, предусмотренным договором;*

*г) при расчетах наличными деньгами – день поступления выручки в кассу;*

*д) при отпуске товаров на экспорт, внутри предприятия, при обмене товаров или обменоподобном обороте – день отпуска товаров.*

Таким образом, в регламентирующих документах имеются разногласия в определении конкретного момента реализации. В связи с этим представляется, что момент реализации при безналичных расчетах следует устанавливать в зависимости от вида оплаты предварительной или последующей. Так, при предварительной оплате за реализуемый товар целесообразно устанавливать моментом реализации момент отгрузки товаров и предъявления покупателю документов по отгрузке товаров. При последующей оплате, моментом реализации целесообразно считать момент поступления денег от покупателей на счет поставщика, т.е. оптового предприятия. Это связано с тем, что налог на добавленную стоимость необходимо перечислить бюджету после реализации товаров. Следовательно, при последующей оплате товаров налог на добавленную стоимость можно перечислить только после поступления денег на счет оптовой организации.

Для расчетов с покупателями могут применяться различные активно-пассивные счета, в зависимости от вида оплаты (предварительная или последующая) и формы расчетов.

Так, при предварительной оплате товаров применяется активно-пассивный счет 64 «Расчеты по полученным авансам», при последующей оплате за товары – счет 45 «Товары отгруженные». При плановых платежах для расчетов за отгруженные товары применяется субсчет 62/2 «Расчеты по плановым платежам». Однако эта форма расчетов в оптовой торговле применяется довольно редко.

Следует отметить, что на любом из счетов или субсчетов расчетов с покупателями наряду с отгруженными товарами учитываются отгруженная тара и транспортные расходы, взыскиваемые с покупателей.

При частичной оплате продукции, учитываемой в весовых, линейных или объемных единицах измерения (килограммах, метрах, литрах и т.д.) в выполнение плана реализации включают фактически оплаченную сумму. Неоплаченная часть отгруженных по счету товаров продолжает числиться на счете 45 и показывается в балансе по статье «Товары отгруженные». Средства, поступившие в частичную оплату изделий, измеряемых поштучно, учитываются как кредиторская задолженность на счете 64 «Расчеты по авансам полученным» (Д-т сч. 50, 51, 52, 90, и К-т сч. 64 . Фактическая себестоимость этой продукции продолжает числиться на счете 45 «Товары отгруженные» При оплате полной стоимости изделия заранее полученные суммы засчитываются в объем реализации (Д-т сч. 64 и К-т сч. 46 или 62).

Рассмотрим более подробно отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете оптовых предприятий торговли:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Содержание хозяйственной операции | Корреспондирующие счета | |
| Дебет | Кредит |
| **Отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учёте оптовых предприятий торговли** | | | |
| **I.** | **Учёт поступления и реализации товаров со складов (учёт ведётся по покупным ценам)** |  |  |
| 1. | Поступление товаров и тары поставщиков: |  |  |
|  | Стоимость товаров по покупным ценам | 41-1 | 60 |
|  | Стоимость тары | 41-3 | 60 |
|  | Сумма транспортных расходов | 44 | 60 |
| 2. | Отражение суммы недостачи товаров, выявленной при их приёмке: |  |  |
|  | По вине поставщика или транспортной организации | 63 | 60 |
|  | В пределах и сверх норм естественной убыли | 84, 44, 89 | 60 |
|  | По вине материально-ответственного лица | 73 | 84 |
|  | Одновременно отражается разница между суммой, подлежащей изысканию с виновных лиц, и покупной стоимостью товаров | 73 | 83-3 |
| 3. | Погашение задолженности поставщикам | 60 | 51, 90 |
| 4. | Отгрузка товаров и тары покупателям: |  |  |
|  | Стоимость товаров по покупным ценам | 45 | 41-1 |
|  | Торговая надбавка | 45 | 42-1 |
|  | Стоимость тары | 45 | 41-3 |
|  | Сумма транспортных расходов | 45 | 44 |
| 5. | Поступление платежей за: |  |  |
|  | Отгруженные товары по проданным ценам | 51 | 46-1 |
|  | Тару и транспортные расходы | 51 | 45 |
| 6. | Списание: |  |  |
|  | Отгруженных и реализованных товаров | 46-1 | 45 |
|  | Торговой надбавки на реализованные товары (методом ”красное сторно“) | 46-1 | 42-1 |
| 7. | Отражение: |  |  |
|  | Отчислений на сельское хозяйство, на жильё | 46-1 | 67 |
|  | Налога на добавленную стоимость | 46-1 | 68 |
| 8. | Отражение полученных доходов от реализации товаров | 46-1 | 80 |
|  | Особенности отражения товарных операций, если учёт товаров ведётся по продажным ценам |  |  |
| 9. | Поступление товаров от поставщиков: |  |  |
|  | Стоимость товаров по покупным ценам | 41-1 | 60 |
|  | Торговая надбавка | 41-1 | 42-1 |
| 10. | Отгрузка товаров покупателям по продажным ценам | 45 | 41-1 |
|  | Остальные операции отражаются аналогично первому варианту |  |  |
| **II.** | **Отражение операций по реализации товаров в порядке предварительной оплаты (учёт товаров ведётся по покупным ценам)** |  |  |
| 11. | Поступление авансовых платежей от покупателей | 51 | 62 |
| 12. | Списание отпущенных покупателям: |  |  |
|  | Стоимости товаров | 46-1 | 41-1 |
|  | Стоимости тары | 62 | 41-3 |
| 13. | Уменьшение задолженности покупателям | 62 | 46-1 |
| 14. | Отражение: |  |  |
|  | Налога на добавленную стоимость | 46-1 | 68 |
| 15. | Отражение суммы дохода от реализации товаров | 46-1 | 80 |
| **III.** | **Учёт реализации товаров транзитом с участием торгового предприятия в расчётах** |  |  |
| 16. | Отражение отгруженных транзитом: |  |  |
|  | Стоимости товаров по покупным ценам | 45 | 60 |
|  | Тары | 45 | 60 |
|  | Торговой надбавки | 45 | 42-1 |
| 17. | Погашение задолженности поставщикам | 60 | 51 |
| 18. | Поступление выручки от реализации транзитом: |  |  |
|  | Товаров по продажным ценам | 51 | 46-4 |
|  | Тары и транспортных расходов | 51 | 45 |
| 19. | Списание отгруженных и реализованных транзитом: |  |  |
|  | Товаров по продажным ценам | 46-4 | 45 |
|  | Торговой надбавки на реализованные товары (методом ”красное сторно“) | 46-4 | 42-1 |
| 20. | Отражение: |  |  |
|  | Отчисление на сельское хозяйство, жильё | 46 | 67 |
|  | Налога на добавленную стоимость | 46-4 | 68 |
| 21. | Отражение суммы дохода, полученного от реализации товаров | 46-4 | 80 |
| **IV.** | **Отражение хозяйственных операций торгового предприятия по товарообменным операциям** |  |  |
|  | **I вариант** |  |  |
| 22. | Отпуск товаров по бартеру (по продажным ценам) | 62-5 | 46-4 |
| 23. | Списание отпущенных товаров по учётным ценам | 46-4 | 41 |
| 24. | Начисление налога на добавленную стоимость | 46-4 | 68 |
| 25. | Получение товаров по бартеру | 41 | 62-5 |
| 26. | Отражение курсовых разниц, возникших в результате расчётов по товарообменным операциям: |  |  |
|  | В случае отрицательного сальдо | 80 | 62-5 |
|  | В случае положительного сальдо | 62-5 | 80 |
| 27. | Погашение задолженности при урегулировании суммы взаимных расчётов по товарообменным операциям: |  |  |
|  | Торговым предприятием | 62-5 | 51 |
|  | Торговому предприятию | 51 | 62-5 |
|  | **II вариант** |  |  |
| 28. | Отпуск товаров по товарообменным операциям (по покупным ценам) | 62-5 | 41 |
| 29. | Получение товаров по бартеру (по свободным отпускным ценам) | 41 | 62-5 |
| 30. | Отражение курсовых разниц, возникших в результате расчётов по товарообменным операциям: |  |  |
|  | В случае отрицательного сальдо | 80 | 62-5 |
|  | В случае положительного сальдо | 62-5 | 80 |
| 31. | Погашение задолженности при урегулировании суммы взаимных расчётов по товарообменным операциям: |  |  |
|  | Торговым предприятием | 62-5 | 51 |
|  | Торговому предприятию | 51 | 62-5 |
| **V.** | **Учёт прочих товарных операций в оптовой торговле** |  |  |
| 32. | Списание товарных потерь, вследствие боя, лома, порчи по учётным ценам | 84 | 41-1 |
| 33. | Отнесение потерь на виновное лицо: |  |  |
|  | По учётным ценам | 73 | 84 |
|  | На разницу между взыскиваемой с виновного лица суммой и стоимостью товара по покупным ценам | 73 | 83-3 |
|  | Если учёт товаров на предприятии ведётся по продажным ценам, то отражается разница между стоимостью товара по продажным и покупным ценам | 42-1 | 83-3 |
| 34. | Списание товарных потерь, если конкретные виновники порчи не установлены | 44 | 84 |
|  | Одновременно отражается разница между стоимостью товаров по продажным и покупным ценам | 42-1 | 83-3 |
| 35. | Отражение результатов переоценки товаров: |  |  |
|  | Уценки | 14 | 41-1 |
|  | Дооценки | 41-1 | 14 |
| 36. | Отражение уценки товаров, использованных на оптовом предприятии в качестве образцов (по покупным ценам) | 44 | 41-1 |
| 37. | Отражение результатов инвентаризации: |  |  |
|  | На выявленные излишки товаров | 41-1 | 80 |
|  | На разницу между стоимостью товаров по продажным (покупным) ценам | 41-1 | 42-1 |
|  | На сумму недостачи по учётным ценам | 84 | 41-1 |
| 38. | Отражается стоимость оплаченных в конце месяца товаров, но не поступивших на предприятия (учёт ведётся на аналитическом счёте ”Товары в пути“) | 41 | 60 |
| 39. | В начале следующего месяца сторнируется сумма товаров, находящихся в пути | 41 | 60 |
| **Особенности учёта товарных операций в общественном питании** | | | |
|  | **Учёт движения товаров в кладовой (экспедиции) предприятия общественного питания** |  |  |
| 1. | Оприходование продуктов и товаров, поступивших от поставщиков: |  |  |
|  | На покупную стоимость | 41-1 | 60 |
|  | На сумму торговой скидки, предоставленной поставщиком; |  |  |
|  | На сумму дополнительных скидок (например, на возможный завес тары); |  |  |
|  | На сумму торговой надбавки (при реализации продуктов и товаров по свободным розничным ценам) | 41-1 | 42-1 |
|  | На сумму наценки общественного питания, если продукты и товары учитываются в кладовой по продажным для предприятия ценам | 41-1 | 42-1 |
| 2. | Оприходование продуктов и товаров, поступивших от вышестоящей организации: |  |  |
|  | На покупную стоимость | 41-1 | 79-2 |
|  | На сумму торговой надбавки; |  |  |
|  | На сумму наценки общественного питания | 41-1 | 42-1 |
| 3. | Оприходование тары, поступившей вместе с продуктами и товарами: |  |  |
|  | Указанной в счёте поставщика | 41-3 | 60 |
|  | Указанной в счёте (авизо) вышестоящей организации | 41-3 | 79-2 |
|  | Неуказанной в счёте поставщика (по цене возможной реализации или использования) | 41-3 | 44 |
|  | Стеклянной посуды | 41-1 | 60, 79-2 |
| 4. | Оприходование продуктов, закупленных у населения (по покупным ценам) | 41-1 | 71 |
|  | На сумму торговой надбавки; |  |  |

Регистрами по учету операций процесса реализации продукции являются:

* *ведомость № 15 «Общехозяйственные расходы, расходы будущих периодов и коммерческие расходы» (в части коммерческих расходов);*
* *ведомость № 16 «Учет реализации продукции (отгрузка) (работ, услуг)»;*
* *ведомость № 16-а «Учет реализации продукции (работ, услуг)»;*
* *журнал-ордер № 11 – по кредиту счетов 40 «Готовая продукция», 41 «Товары», 42 «Торговая наценка», 43 «Коммерческие расходы», 45 «Товары отгруженные», 46 «Реализация продукции (работ, услуг)», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».*

Аналитический учет по каждому факту реализации и отгрузки ведется по каждому факту совершения хозяйственной операции.

Ведомость №16 используется в учетной практике, когда предприятия организуют учет реализации продукции по мере отгрузки товаров и предъявления покупателям расчетных документов к оплате. Ведомость №16 может открываться на отдельные виды реализуемой продукции с целью выявления результата от реализации каждого ее вида.

Записи в ведомости №16 в части дебиторской задолженности по цене реализации производятся на основании товарных накладных, товарно-транспортных накладных (графа 9). В графах 1-8 отражается фактическая себестоимость реализованной продукции в разрезе ее видов путем умножения количества реализованной продукции на фактическую себестоимость единицы продукции, а также коммерческие расходы по ее реализации. В этих же графах в итоговой строке отражаются налог на добавленную стоимость, акцизы и сборы в бюджетные и внебюджетные фонды.

Отметки об оплате (зачете или списании) отражаются в графах 11-15 на основании выписок банка из лицевых счетов, актов сверки расчетов и др. документов.

В данной ведомости отражается также результат от реализации за месяц, определяемый как разница между выручкой и фактической себестоимостью, НДС, акцизами и сборами (от выручки).

Итоговые данные из реестров в разрезе покупателей переносятся в ведомость №16. В конце месяца итоговые данные ведомости 16 по кредиту счетов 40, 43 (графы 1-8), 46 (графа 9) и 62 (графа 13) в корреспонденции с дебетом соответствующих счетов переносятся в журнал-ордер № 11. На конец месяца в графе 16 отражается дебиторская задолженность покупателей за отгруженную им продукцию по ценам реализации. Эти данные целесообразно отражать также на начало каждого месяца путем перенесения их из ведомостей за прошлый месяц. Сальдо на конец месяца по графе 16 равно данным гр. 9 – (гр. 12-15).

Ведомость 16-а используется для обобщения информации о реализации продукции по моменту поступления оплаты в пользу хозяйствующего субъекта.

Записи в данной ведомости производится на основании документов, подтверждающих отгрузку продукции (товарных, товарно-транспортных накладных, актов и др.) в разрезе видов продукции и покупателей (графы 1-7) в оценке по продажной стоимости. Затем по каждому документу отмечается сумма его оплаты (зачета или списания), т.е. этим самым в ведомости осуществляется контроль за состоянием расчетов с покупателями за товары отгруженные.

В ведомости № 16-а отражается также стоимость отгруженной продукции по учетным ценам (в графах 10-18). Для получения таких данных необходимо отражать количественные показатели отражаемой продукции в графах 1-6 в разрезе ее видов по каждому документу в виде дроби: количество/стоимость по цене реализации. Путем умножения количества отгруженной одноименной продукции на учетную стоимость единицы продукции определяется стоимость отгруженной продукции по учетным ценам. Показатели данной строки используются для записи в журнал-ордер №11 данных по кредиту счета 40 в дебет счета 45.

При открытии ведомости 16-а необходимо перенести в нее остатки по неоплаченным счетам из ведомости за прошлый месяц в разрезе каждого документа на отгрузку. Затем в течение месяца в ней производятся записи данных об отгрузке продукции и ее оплате на основании соответствующих документов (товарных накладных, товарно-транспортных накладных, выписок банка и др.). Таким образом осуществляется контроль за движением товаров отгруженных.

Записи в журнал-ордер №11 производятся на основании:

* *ведомости №15 (в части коммерческих расходов на реализованную часть продукции);*
* *ведомости №16 (отгрузка);*
* *ведомости №16-а;*
* *листков-расшифровок.*

По кредиту счета 62 данные по кредиту записываются из ведомости №16 (отгрузка), а по кредиту счета 45 – из ведомости №16-а (строка «Стоимость по учетным ценам», раздела «отметки об оплате или списании»).

Данные журнала-ордера №11 по кредиту счетов 46, 62 (в части оплаты) в корреспонденции с дебетом счетов денежных средств (или других счетов) должны быть сверены с ведомостями №1, №2 и др. После сверки данные переносятся в Главную книгу. В журнале-ордере №11 на последней странице приводятся аналитические данные по счету 46 за месяц и нарастающим итогом с начала года. Данные приводятся в разрезе видов реализуемой продукции с выведением результата от реализации. Для заполнения указанной таблицы используется информация ведомостей №16 и №16-а.

ТД «Центролит», согласно принятой учетной политики производит учет реализации продукции по моменту оплаты продукции покупателями. За апрель 1998 года ТД «Центролит» отгрузила продукции на сумму 1562 млн. рублей по учетной стоимости товаров.

Для учета наличия и движения отгруженной продукции используется синтетический активный счет 45 «Товары отгруженные». Указанный счет дебетуется в корреспонденции с кредитом счета 41 «Товары» в соответствии с оформленными отгрузочными документами (накладными, товарно-транспортными накладными).

Данные по отгрузке товаров в разрезе поставщиков ведутся в ведомости 16 (приложение 2.2.1). Аналитический учет отгруженной продукции предусматривает: необходимость текущей регистрации операций по отгрузке на основе отправленных в адрес покупателей платежных документов (счетов-фактур, платежных требований-поручений и др.)4 наблюдение за оплатой грузов и движением товаров в случаях отказа от оплаты счетов; обобщение за каждый месяц произведенных записей в таком порядке, при котором видны бухгалтерские записи по синтетическим счетам и необходимые данные для составления отчетности.

Для обобщения информации о процессе реализации продукции, а также для определения финансового результата в ТД «Центролит» применяется счет 46 «Реализация продукции (работ, услуг). На нем отражается себестоимость и выручка по реализованной продукции. По дебету учитываются фактические затраты по реализации продукции.

В связи с тем, что моментом реализации является дата зачисления на расчетный счет платежа от покупателя, то на сумму оплаченной продукции по продажным ценам делается проводка:

Д-т 51 «Расчетный счет»

К-т 46 «Реализация продукции (работ, услуг)

При совершении бартерных, товарообменных операций в учете составляется проводка:

Д-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

К-т 46 «Реализация продукции (работ. услуг)

За апрель месяц было оплачено (деньгами на расчетный счет, а также отпущено продукции покупателями за полученную продукцию )отгруженной продукции на сумму 2826 млн. рублей.

Одновременно на себестоимость продукции, оплаченной покупателями, а также расходы по ее отгрузке и реализации делаются бухгалтерские проводки:

Д-т 46 «Реализация продукции (работ, услуг)»

К-т 45 «Товары отгруженные» - на производственную себестоимость реализованной продукции

К-т 43 «Коммерческие расходы» - на сумму расходов, относящихся к реализованной продукции

К-т 67, 68 «Расчеты по внебюджетным платежам», «Расчеты с бюджетом»- на суммы отчислений налоговых и неналоговых платежей.

Учет отгрузки и реализации продукции ведется в журнале-ордере № 11 (приложение 2.2.2), предназначенном для отражения оборотов по кредиту счетов 40, 41, 43, 45, 46, 62 и аналитических данных к счету 46. Аналитические данные к счетам 45 и 46 приводятся по фактической себестоимости, учетным ценам, в суммах по предъявленным счетам или заменяющим их документам.

Суммы начисленных налогов отражаются в журнале-ордере №8 (приложение 2.2.4).

Схема отражения бухгалтерских операций по реализации продукции за апрель 1998 года по ТД «Центролит» отражена в приложении 2.2.5.

## 2.3. УЧЕТ ВАЛОВОГО ДОХОДА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ.

Прибыль от реализации товаров в торговых организациях рассчитывается как разность между валовым доходом и издержками обращения, относящихся к реализованным товарам. Таким образом валовой доход является одним из элементов формирования прибыли, что и определяет значение правильности и достоверности его расчета.

Валовой доход от реализации товаров представляет собой торговую надбавку, относящуюся к реализованным товарам, и составляет разность между выручкой от реализации (продажной стоимостью реализованных товаров) и покупной стоимостью проданных товаров.

Торговая надбавка – основной источник доходов торговых организаций. Ее устанавливают в процентах к покупной стоимости товаров с таким расчетом, чтобы покрыть издержки обращения и обеспечить получение прибыли и не должна превышать установленных законодательством размеров.

Порядок определения валового дохода от реализации товаров в основном зависит от вида применяемых учетных цен на товары (покупные или продажные).

В организациях оптовой торговли товары учитывают по покупным ценам, а валовой доход от реализации выявляют автоматически как кредитовое сальдо счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)». При отгрузке товаров покупателю (момент реализации – отгрузка) делают такие записи:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Содержание хозяйственной операции* | *Дебет счета* | *Кредит счета* |
| *1. Производится отгрузка товаров покупателям* | *62* | *46* |
| *2. Списываются реализованные товары* | *41* | *46* |

Здесь не отражены операции по списанию издержек обращения и закрытию счета 46 в конце месяца. Сальдо счета 46, промежуточное, показывает сумму валового дохода от реализации (сумму реализованной торговой надбавки).

При учете товаров по продажным ценам легко определить сумму реализованных товаров по учетным ценам, поскольку последняя есть не что иное, как сумма выручки. В этих условиях при необходимости всегда легко установить учетный остаток товаров на любой момент времени, что также немаловажно для организации контроля за сохранностью товаров.

При учете товаров по продажным ценам валовой доход от реализации определяется расчетным путем. Существует несколько способов такого расчета в зависимости от размера применяемых надбавок, частоты их изменения, возможностей учета реализации товаров по их видам и т.п. Основными из этих способов являются:

* *по общему товарообороту;*
* *по ассортименту товарооборота;*
* *по ассортименту остатка товаров;*
* *по среднему проценту.*

*Рассмотрим каждый из этих способов.*

1. *Способ расчета валового дохода по общему товарообороту используется в том случае, когда на все товары применяются одинаковый процент торговых надбавок. В этом случае валовой доход от реализации товаров (ВД) рассчитывается по формуле:*

*ВД= Т × ТН / 100 + ТН,*

*где Т – общий товарооборот; ТН – торговая надбавка, %.*

Если размер торговой надбавки в течение отчетного периода изменялся, следует определить объем товарооборота отдельно по периодам применения разных размеров торговой надбавки.

1. *Способ расчета валового дохода по ассортименту товарооборота используется, если на разные группы товаров применяются разные торговые надбавки. Он предполагает обязательный учет товарооборота по группам товаров, каждая из которых включает товары с одинаковой надбавкой.*

Валовой доход по ассортименту товарооборота рассчитывается сначала по каждой группе товаров, с помощью вышеприведенной формулы, а затем полученные частные суммы реализованных торговых надбавок складывают.

Расчет валового дохода по общему товарообороту очень прост, но на практике он почти не используется, поскольку очень мало предприятий, которые на все товары устанавливали бы одинаковые торговые надбавки. Это возможно только в узкоспециализированных предприятиях, продающих одно или несколько наименований товаров.

Способ расчета валового дохода по ассортименту товарооборота более приемлем на практике, однако его применение требует обязательного учета товарооборота за отчетный период в разрезе товарных групп. Кроме того, при изменении размера торговой надбавки по тому или иному товару нужно вести учет по реализации по периодам действия разных размеров торговой надбавки.

Поэтому оба способа расчета валового дохода используют крайне редко. Большинство предприятий торгует товарами множества наименований, торговая надбавка на них по целому ряду причин устанавливается в большинстве случаев разная; более того, на один и тот же товар в зависимости от коньюктуры рынка размер торговой надбавки часто меняется. Кроме того, абсолютное большинство предприятий пока не располагают необходимыми техническими средствами для учета товарооборота в разрезе отдельных товаров. В силу этого на практике чаще всего рассчитывают реализованную торговую надбавку исходя из среднего процента 9П0 по такой формуле:

*ВД = Т × П / 100.*

В свою очередь, средний процент определяют по формуле:

*П = ( ТНн + ТНп + ТНв) / (Т+ОК) × 100,*

где ТНн – торговая надбавка на остаток товаров на начало отчетного периода (сальдо счета 42 «Торговая наценка» на начало отчетного периода); ТНп – торговая надбавка на товары., поступившие за отчетный период (кредитовый оборот счета 42 «Торговая наценка» за отчетный период); ТНв – торговая надбавка на выбывшие товары (дебетовый оборот счета 42 »Торговая наценка» за отчетный период); ОК – остаток товаров на конец отчетного периода (сальдо счета 41 «Товары» на конец отчетного периода).

1. *Расчет валового дохода по среднему проценту прост и может применяться в любой организации. Однако он недостаточно точен, поскольку основан на предположении, что ассортиментная структура товарооборота за отчетный период и остатков на конец отчетного периода одинаково, чего в практике хозяйственной жизни не бывает. Поэтому сумма валового дохода, рассчитанная этим способом, больше или меньше действительной ее величины. Например, если в числе реализованных преобладают товары с большим размером надбавки (по сравнению со средним процентом), а в остатке преобладают товары с меньшим размером надбавки, то сумма валового дохода будет занижена.*

Рассчитать валовой доход по ассортименту остатка товаров можно по такой формуле:

*ВД = (ТНн + ТНп – ТНв) – ТНк,*

где ТНк – торговая надбавка на остаток товаров на конец отчетного периода.

В свою очередь:

*ТНк = (ОК1 × ТН1 / 100 + ТН1) + (ОК2 × ТН2 / 100 + ТН2) + ... + + (ОКn × ТНn/ 100 + ТНn),*

где ОК1, ОК2... – остатки товаров по наименованиям на конец месяца (по данным инвентаризации); ТН1, ТН2 – торговая надбавка (в процентах) на товары.

Способ расчета валового дохода по ассортименту остатка товаров более точен, чем по среднему проценту. Он может применяться в любой организации. Недостатком его является большая трудоемкость, поскольку он требует проведение инвентаризации товаров на первое число месяца, следующего за отчетным периодом.

При любом варианте учетных цен на кредите счета 46 всегда отражается продажная стоимость реализованных товаров. Этот показатель можно назвать выручкой от реализации товаров или товарооборотом.

При учете товаров по покупным ценам система учетных записей о реализации товаров предусматривает отражение на дебете счета 46 сразу покупной стоимости реализованных товаров, что соответствует природе данного счета. Поэтому валовой доход от реализации товара выявляется автоматически на счете 46 в сумме его кредитового сальдо.

При учете товаров по продажным ценам на дебет счета 46 первоначально записывают стоимость реализованных товаров по учетным (т.е. продажным) ценам, а не покупным, что не соответствует экономической сущности данного счета. В связи с этим приходится корректировать дебетовый оборот, т.е. доводить его до покупной стоимости реализованных товаров путем уменьшения первоначального дебетового оборота на сумму торговой надбавки, относящейся к реализованным товарам. Кроме того, при учете товаров по продажным ценам применяется счет 42 для учета торговой надбавки на поступающие и выбывающие товары. Поэтому, если торговое предприятие реализовало покупателю товары, оно должно списать со счета 42 относящуюся к этим товарам торговую надбавку.

Корректировка дебетового оборота счета 46 и списание со счета 42 торговой надбавки на реализованные товары осуществляется сторнировочной записью на сумму валового дохода, рассчитанного одним из вышеуказанных способов:

Дебет счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)»

Кредит счета 42 «Торговая наценка».

На списание реализованной торговой надбавки возможно более простая, но необычная для бухгалтера запись:

Дебет счета 42 «Торговая наценка» («черная» сумма)

Дебет счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг)» («красная» сумма).

После списания реализованной торговой надбавки на счете 46 образуется (как при учете товаров по покупным ценам) кредитовое сальдо, показывающее валовой доход от реализации товаров.

Часть валового дохода от реализации товара (после начислений в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, в фонд финансирования расходов на содержание вневедомственного жилого фонда, налога на добавленную стоимость) остается у предприятия и участвует в формировании прибыли.

В связи с тем, что ТД «Центролит» является оптовым предприятием и товары учитываются по покупным ценам, то валовой доход от реализации выявляется автоматически как кредитовое сальдо счета 46 «Реализация продукции (работ, услуг). Валовой доход за отчетный месяц сначала определяется как разница между стоимостью реализованных товаров и их покупной стоимостью, по товарам включенным в объем реализации (т.е. в соответствии с учетной политикой предприятия, была произведена оплата за отгруженную продукцию) за апрель эта цифра составила 864 млн. рублей. Затем производятся отчисления в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, отчисления в ведомственный жилфонд (за минусом отчисления в фонд с/х), уплачивается налог на добавленную стоимость, вычитаются издержки обращения и формируется чистая прибыль. Формирование и использование валового дохода от реализации показано таблице 2.3.1.

Табл. 2.3.1.

Формирование и использование валового дохода от реализации.

Рассмотрим данные операции за апрель 1998 г. в разрезе бухгалтерских проводок:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *№*  *п/п* | *Дебет счета* | *Кредит счета* | *Наименование хозяйственной операции* | *Сумма, согласно регистров, млн. р.* |
| *1* | *62, 60, 51,* | *46* | *Выручка от реализации* | *2 826* |
| *2* | *45* | *41* | *Отгружена продукция* | *1 562* |
| *3* | *46* | *67, 68* | *Платежи в бюджет и внебюджетные фонды* | *40* |
| *4* | *46* | *44* | *Списываются издержки обращения* | *94* |
| *5* | *46* | *80* | *Прибыль от реализации* | *17* |

## 2.4. УЧЕТ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ.

Положение о бухгалтерском учете и отчетности представляет предприятиям право выбора метода определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) при принятии учетной политики на отчетный год: либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по поступлении средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждениях банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по отгрузке товаров (выполнению работ, услуг) и предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов.

На сегодняшний день независимо от выбора для целей налогообложения (хотя и при принятии учетной политики) момента реализации факт реализации ценностей в бухгалтерском учете отражается организацией-продавцом (при условии установления договором общего порядка перехода права собственности) по отгрузке. Это устраняет недостатки методики учета реализации по оплате:

* *достигается методологическое единство при отражении в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни, связанных с процессом производства (приобретения) имущества и его последующей реализации;*
* *реализация товаров отражается в момент их фактической продажи;*
* *в бухгалтерском учете предприятия-продавца своевременно и в соответствии с договором отражается величина возникающей дебиторской задолженности;*

Однако методика учета реализации по отгрузке имеет недостаток, играющий в условиях современной экономики немаловажную роль. Дело в том, что в этом случае возникает один из классических парадоксов бухгалтерского учета: прибыль у предприятия есть, а долги платить нечем. Таким образом, отказавшись от оплаты, как момента реализации приходим к тому, что положение изменилось, но не улучшилось. При отражении реализации с использованием счета 45 «Товары отгруженные» в учете отражалась прибыль от продажи, реализованная в денежные средства или иное, полученное в оплату за товары имущество, но не находила отражения та величина полученной от реализации продукции прибыли, право на которую возникло. В сегодняшней ситуации, располагая данными о последней, пользователь бухгалтерской отчетности не может получить информацию о том, какая часть полученной прибыли реализована в денежные средства или иные товары. А в современных условиях белорусского рынка, когда право и его осуществление зачастую расходятся не только по времени возникновения , но и по существу, такая информация является сверх важной. Следует отметить, что условность величины прибыли , отраженной после факта реализации, не является исключительно белорусской действительности. Так, в период , известный , как время становления принципов бухгалтерского учета на Западе, виднейший американский бухгалтер Джордж Мэй писал: «Очевидно, что если процесс производства и продажи завешается возникновением прибыли, то эта прибыль на момент, когда продажа совершилась, может быть только условной».

Вопрос разработки методики отражения в бухгалтерском учете реализации товаров, отвечающей требованию допущения временной определенности фактов хозяйственной жизни (принцип соответствия) и одновременно позволяющей формировать информацию о состоянии (степень реализации в денежные средства или иные товары) прибыли предприятия, остается открытым.

Как один из вариантов решения данной проблемы может быть предложено использование при отражении операций по реализации товаров регулирующих счетов. Так, ведя контрактивный счет, можно, показывая дебиторскую задолженность за реализованные товары в полной сумме (в оценке по договорной цене), отразить в пассиве потенциальную прибыль. В качестве контрактивного счета здесь можно применять счет 83 «Доходы будущих периодов».

Сформированный на счете 46 «Реализация продукции (работ, услуг)» финансовый результат (прибыль) от продажи продукции будет отнесен на счет 83 «Доходы будущих периодов» записью по кредиту последнего в корреспонденции со счетом 46 . После погашения покупателем задолженности за приобретенную продукцию ( дебет счета 51 «Расчетный счет» , кредит счета 62 « Расчеты с покупателями и заказчиками» на полученную сумму) прибыль от реализации будет отражена как реализованная в денежные средства записью:

Дебет счета 83 «Доходы будущих периодов»

Кредит счета 80 «Прибыли и убытки» – на сумму полученного дохода.

Исходя из вышеприведенной методики учета финансового результата от реализации, будут сделаны следующие проводки:

|  |  |
| --- | --- |
| Содержание записи | *Корреспонденция счетов* |
| *1. Продана продукция* | *1.Д-т 62 К-т 46*  *2.Д-т 46 К-т 40*  *3.Д-т 46 К-т 83* |
| *2. Оплачена покупателем продукция* | *Д-т 51 К-т 62* |
| *3. Отражается прибыль от реализации* | *Д-т 83 К-т 80* |

Счет 83 «доходы будущих периодов», как счет финансово-распределительный, призван выполнять несколько иную роль. Классической является ее характеристика, данная российским ученым Блатовым: «Для выявления по заключительному баланса полной и верной картины состояния хозяйства и получение результатов существенно необходимо, с одной стороны, выяснить и учесть те доходы и расходы, которые были получены, произведены или начислены в текущем году за счет будущего года или будущих лет; с другой – выявить и учесть те доходы и расходы, которые относятся к текущему году, но будут фактически получены или произведены в следующем отчетном году. Доходы и расходы, относящиеся к следующим отчетным периодам, должны быть исключены из результатов текущего года, если они числятся на результатных счетах; доходы и расходы относящиеся к текущему году еще не включенные в его результаты должны быть, наоборот, дополнительно занесены на результативные счета. На балансе такого рода расходы и доходы вызывают появление ряда распределительных статей. Доходы, относящиеся к будущему году, обычно вызывают одну статью в пассиве – «Доходы будущих лет или доходы будущего года». Статья «Доходы будущих лет», с этой точки зрения должна быть признана дополнительным пассивом».

Таким образом, функция счета 83 – распределение в бухгалтерском учете доходов по временным периодам, к которым они относятся. Следовательно, для отражения состояния имеющегося у предприятия дохода, право на получение которого возникло (реализован он в денежные средства или другой товар или нет) счет 83, скорее всего, не должен применяться.

Для этой цели целесообразно в План счетов было бы ввести счет «Прибыль полученная», присвоив ему, например, код 80А. По кредиту данного счета, в корреспонденции со счетом реализации отражались бы суммы дохода от продаж товаров, еще не реализованного в денежные средства или иные ценности. После погашения покупателем (заказчиком) задолженности за реализованные ему товары реализация дохода отражалась бы записью:

Дебет счета 80А «Прибыль полученная»

Кредит счета 80 «Прибыли и убытки» (одновременно с отражением в учете факта погашения долга).

Нужно заметить, что счет 80А «Прибыль полученная» может быть использован только в случае получения положительного финансового результата от реализации (прибыли). Если же получен убыток, то убыток должен быть отражен в учете продавца как полученный (по дебету счета 80 «Прибыли и убытки») уже в момент убыточной реализации товаров.

Рассмотрим отражение данной методики на счетах бухгалтерского учета:

|  |  |
| --- | --- |
| *Содержание записи* | *Корреспонденция счетов* |
| *1. Продана продукция* | *Д-т 62 К-т 46* |
| *2. Списывается реализованная продукция* | *Д-т 46 К-т 41* |
| *3. Отражается финансовый результат от реализации продукции* | *Д-т 46 К-т 80А* |
| *4. Покупатель оплачивает товар* | *Д-т 51 К-т 62* |
| *5. Отражается реализация дохода* | *Д-т 80А К-т 80* |

Использование данного метода на практике позволяет повысить степень реальности и информативности данных бухгалтерского учета, создавая возможность отражать состояние (степень реализации в денежные средства или иные товары) полученной предприятием прибыли, право на которую возникло. При этом его применение не идет в разрез с необходимостью следования допущению временной определенности фактов хозяйственной жизни, позволяя сохранить методологическое единство при отражении в бухгалтерском учете процессов создания (приобретения) и реализации товаров.

Согласно принятой учетной политики ТД «Центролит» определяет выручку от реализации продукции по мере ее оплаты. Поэтому сумма полученной прибыли от реализации может быть подсчитана только после оплаты отгруженной продукции. Результат от реализации товаров представляет собой разницу между выручкой, равной договорной стоимости товара и суммой платежей в бюджетные и внебюджетные фонды, издержками обращения и другими расходами относящиеся к расходам по реализации товаров.

Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности ТД «Центролит» применяется активно-пассивный синтетический счет 80 «Прибыли и убытки». По кредиту этого счета отражаются прибыли предприятия, а по дебету- убытки.

Как уже указывалось, для обобщения информации о процессе реализации готовой продукции, а также для определения финансового результата предназначен счет 46 «Реализация продукции (работ, услуг). Путем сопоставления оборотов дебета и кредита счета 46 получают финансовый результат от реализации продукции. Если кредит счета 46 окажется выше, чем дебет, то предприятием получена прибыль, которая в конце месяца полностью списывается на счет 80. Указанная проводка составляется в журнале-ордере 15 (приложение 2.5.1).

Так, за апрель 1998 года ТД «Центролит» получил прибыль от реализации продукции в сумме 17 млн. рублей, что отражено в учете следующей проводкой:

Д-т 46 К-т 80 - на сумму 17 млн. рублей.

## 2.5. АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ.

Эффективное применение возрастающего объема экономической информации при наименьших затратах на ее получение возможно только на базе внедрения высокопроизводительной вычислительной техники. При этом важно автоматизировать учет таким образом, чтобы все операции по выписке, обработке и передаче первичных документов осуществлялись автоматически.

Правильный выбор программного продукта и фирмы разработчика - первый и определяющий этап автоматизации бухгалтерского учета. Для этого пользователь должен хорошо ориентироваться в классификации бухгалтерских программ. По функциональным возможностям и областям применения их можно условно разделить на несколько типов:

* *мини-бухгалтерия;*
* *интегрированная бухгалтерия;*
* *комплексный учет;*
* *сетевая система бухгалтерского учета.*

В каждой из выше предложенных программ имеют место отражение все хозяйственные операции совершаемые на предприятии, т.к. программы разбиты на отдельные задачи (подсистемы), что позволяет внедрять ее по частям. В программах предусмотрен расчет реализации продукции в зависимости от принятой учетной политики. Это особенно важно при ведении учета реализации по мере оплаты, так как ручной расчет при таком способе учета наиболее трудоемок для бухгалтера. Важное место в бухгалтерском учете занимает определение дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе дебиторов и кредиторов. В программах имеется гибкий механизм списания дебиторской и кредиторской задолженности, при автоматическом учете реализации товаров.

В последнее время из-за неплатежей к бухгалтерским программам стали предъявлять требования проведения взаимозачетов между предприятиями.

Кроме того важное место в автоматизации бухгалтерского учета занимают автоматизированные рабочие места (АРМ). АРМ представляет собой функционально независимую, специализированную диалоговую систему, которая включает совокупность видов обеспечения - технического (электронно-бухгалтерские машины или персонольные ЭВМ), программного, информационного, инструктивно-методологического и организационно-технологического.

АРМ чаще всего организуется на базе ПВЭМ, которая может использоваться либо автономно, либо во взаимосвязи с другими ЭВМ. В первом случае организуется АРМ с замкнутым циклом обработки данных, во втором- информационный обмен обеспечивается между отдельными АРМ на уровне документа, машинного носителя или автоматический информационный обмен на уровне создания локальной вычислительной сети.

При автоматизации бухгалтерского учета реализации товаров должно обеспечиваться отражение:

* *контроль за сохранностью товарно-материальных ценностей на складах;*
* *поступление денег на расчетный и другие счета в банке за отгруженную продукцию;*
* *отгрузка продукции по покупателям;*
* *задолженность покупателей за полученную продукцию;*
* *суммы авансовых платежей за продукцию;*
* *выписка документов на отгрузку продукции;*
* *суммовое выражение отгруженной продукции;*
* *сумма реализованной продукции по покупной и продажной стоимости для исчисления налоговых и неналоговых платежей.*

Для ТД «Центролит» наиболее оптимальным вариантом автоматизации бухгалтерского учета является полная автоматизация всех участков учета, приведенная на схеме 2.5.1.

**Рис 2.5.1**. Автоматизация бухгалтерского учета.

При выборе программного продукта для бухгалтерии ТД «Центролит» необходимо проанализировать перечень услуг по автоматизации учета, качество документации и пособий, предоставляемых фирмой-разработчиком, функциональные возможности программного продукта, что определит успех внедрения комплексной системы бухгалтерского учета.

Касса, подотчётные лица

Учёт расчётов с покупателями, учёт реализации продукции

Материальный учёт, складской учёт

Главная книга, баланс

Зарплата

Банк

Основные средства

Платёжные документы

Применение компьютерной техники позволяет отказаться от ведения карточек складского учета, вести учет отгрузки и реализации продукции, оперативный контроль за выполнением договоров поставок т прибыли. При этом сокращается дублирование в учете и снижается трудоемкость учетных работ.

# 3. анализ финансового сотояния предприятия

## 3.1. ЗНАЧЕНИЯ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Для нормального функционирования , обеспечения своевременности расчетов с поставщиками, покупателями, другими хозяйственными органами, финансовой системой, банками и лицами предприятия располагают определенными финансовыми ресурсами. Финансовый потенциал предприятия формируется таким образом, чтобы обеспечить неуклонный рост реализации продукции, товарооборота, доходов, прибыли. Анализ финансового состояния предприятия необходимо проводить не только в случае экономических затруднений, но и для того, чтобы их предвидеть, избегать, наиболее рационально использовать производственные фонды, долгосрочные и текущие активы.

Результаты анализа финансовой устойчивости предприятия помогают заинтересованным юридическим и физическим лицам принимать оптимальные управленческие решения, учитывать потенциальные возможности и резервы.

Финансовое положение предприятия характеризуется системой показателей. Для его оценки необходимо изучить выполнение финансового плана, прибыль, рентабельность, использование прибыли, обеспеченность и эффективность использования основных производственных фондов и оборотных активов, их состав, структуру, динамику, источники формирования основного и оборотного капитала, ликвидность баланса, финансовую устойчивость предприятия, разработать стратегический прогноз потребности в финансовых ресурсах и дать оценку долгосрочной платежеспособности. В заключение проводятся обобщение результатов анализа финансового состояния предприятия, выявление и мобилизация прогнозных резервов повышения эффективности использования экономического потенциала.

Прежде чем исследовать финансовую устойчивость, финансовое положение предприятия, необходимо определить период, за который будет проводиться анализ, подобрать и систематизировать аналитическую информацию, проверить взаимосвязь изучаемых показателей и оценить их сопоставимость. В процессе анализа используется информация, характеризующая экономическое состояние предприятия за определенный интервал времени.

При анализе динамики показателей хозяйственной деятельности предприятия важно определить базисный год. Он, в частности, может быть начальным для развития определенной тенденции, оказывающей значительное влияние на изучаемые показатели, или годом, в котором произошли организационно-структурные изменения в составе предприятия, и т.п.

Основным источником анализа финансового положения предприятия является бухгалтерский баланс. В активе баланса отражается стоимость имущества и долговых прав предприятия (основной и оборотный капитал), в пассиве – источники средств (собственный и привлеченный капитал). В настоящее время актив и пассив бухгалтерского баланса состоят из трех разделов , которые, как правило, включают укрупненные статьи, объединяющие несколько счетов и субсчетов.

В первом разделе актива «Долгосрочные активы» показываются:

* *основные средства (действующее, находящееся на консервации и в запасе);*
* *долгосрочно арендуемые основные средства;*
* *долгосрочные финансовые вложения (инвестиции предприятий на срок более года в доходные активы: в ценные бумаги – акции, облигации и др.);*
* *оборудование к установке (фактическая себестоимость запасов оборудования, подлежащего установке и находящемуся на складах предприятий и в пути);*
* *незавершенные капитальные вложения;*
* *арендные обязательства к поступлению (задолженность арендатору по арендной плате за основные средства, переданные им на условиях долгосрочной аренды);*
* *расчеты с учредителями;*
* *прочие долгосрочные активы.*

Второй раздел «Нематериальные активы» включает: нематериальные активы (стоимость прав пользования землей, водой, другими природными ресурсами, зданиями, оборудованием, прочих имущественных прав и интеллектуальной собственности).

В третий раздел «Текущие активы» входят статьи:

* *производственные запасы (фактическая себестоимость запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, запасных частей, тары);*
* *животные на выращивании и откорме (фактическая себестоимость);*
* *малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;*
* *незавершенное производство (затраты по незавершенному производству и незавершенным работам);*
* *расходы будущих периодов (затраты, произведенные в отчетном году, но подлежащие погашению в следующих отчетных периодах путем перенесения их на издержки производства и обращения);*
* *готовая продукция (фактическая себестоимость остатка готовых изделий, соответствующих техническим условиям и стандартам. Продукция не отвечающая указанным требованиям, и не сданные работы считаются незаконченными и показываются в составе незавершенного производства);*
* *товары отгруженные;*
* *товары (стоимость остатка товаров на предприятиях торговли и общественного питания);*
* *издержки обращения на остаток товаров (транспортные расходы, приходящиеся на остаток*
* *нереализованных товаров);*
* *касса (остаток денежных средств в кассе);*
* *расчетный счет (остаток денежных средств на расчетном счете);*
* *валютный счет (остаток денежных средств на валютном счете);*
* *специальные счета в банках (остаток денежных средств на специальных счетах в банках);*
* *денежные документы (стоимость сберегательных и депозитных сертификатов, приобретенных предприятием у банков);*
* *переводы в пути;*
* *краткосрочные финансовые вложения (приобретенные на срок не более одного года ценные бумаги у других предприятий);*
* *расчеты с покупателями и заказчиками (дебиторская задолженность покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию и товары);*
* *расчеты по векселям полученным (задолженность покупателей, заказчиков и других дебиторов за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги, обеспеченные полученными векселями);*
* *расчеты по авансам выданным (сумма уплаченных другим предприятиям авансов по предстоящим расчетам);*
* *расчеты с дебиторами по претензиям (суммы претензий, предъявленных поставщикам, подрядчикам, транспортным и другим организациям и предприятиям, а также признанные илм присужденные штрафы, пени, неустойки);*
* *расчеты по внебюджетным платежам (задолженность предприятию из внебюджетных фондов );*
* *расчеты с бюджетом (задолженность предприятию по ассигнованиям из бюджета, а также перечисленным в бюджет авансовым отчислениям и переплатам по налогам и платежам);*
* *расчеты по социальному страхованию и обеспечению (превышение выплат по социальному страхованию и пенсиям над начисленными суммами);*
* *расчеты по оплате труда (суммы выданных авансов и переплат по заработной плате);*
* *расчеты с подотчетными лицами (задолженность за ними);*
* *расчеты с персоналом по прочим операциям (задолженность работников предприятия за проданные им в кредит товары, по предоставленным им займам на индивидуальное жилищное строительство, приобретение или строительство садовых домиков, благоустройство садовых участков, обзаведение домашним хозяйством, а также по возмещению материального ущерба в результате недостач и хищений);*
* *расчеты с прочими дебиторами;*
* *расчеты с дочерними предприятиями;*
* *прочие оборотные активы.*

Отдельно выделены в активе бухгалтерского баланса статьи «Непокрытый убыток прошлых лет» и «Убытки отчетного года».

Таким образом, в активе баланса отражаются долгосрочные (основные средства, незавершенные капитальные вложения, долгосрочные капитальные вложения и др.), нематериальные и текущие активы. К нематериальным активам относятся долгосрочные затраты предприятия, приносящие доход. В частности, они включают приобретенные за плату права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, патенты, лицензии, права на товарные марки и иные имущественные права, в т.ч. на использование изобретений, ноу-хау, брокерские места (приобретенные права торговли на бирже), ценность предприятия (гудвил), программное обеспечение, маркетинг и другие активы, не имеющие материально-вещественной основы. Нематериальные активы отражаются в балансе по остаточной стоимости и справочно показываются их первоначальная стоимость и износ.

Текущие активы включают малоценные и быстроизнашивающиеся предметы производственные, запасы готовую продукцию, незавершенное производство, товары, расходы будущих периодов, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. Основные средства и малоценные и быстроизнашивающиеся предметы отражаются в балансе по остаточной стоимости; сырье, основные и вспомогательные материалы, запасные части , другие производственные запасы и готовая продукция – по фактической себестоимости; товары, продукты питания и медикаменты – по покупным ценам. В бухгалтерском балансе справочно без включения в его итог показываются его первоначальная стоимость и износ основных средств и малоценных и быстроизнашивающихся предметов, продажная стоимость товаров и сумма торговой накидки (наценки или скидки) на их остаток.

Краткосрочные финансовые вложения включают инвестиции предприятия в ценные бумаги других предприятий процентные облигации государственных и местных займов, депозитные вклады представленные иным предприятиям, займы при сроках погашения или получения доходов по ним не более одного года.

К долгосрочным финансовым вложениям относятся инвестиции предприятия в ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов, уставные фонды предприятий, созданных на территории Республики Беларусь, в капитал предприятий за рубежом, а также предоставление займов другим предприятиям, если срок их погашения или получения доходов превышает один год.

Акции, облигации и другие ценные бумаги отражаются в отчетности по покупной стоимости. Если покупная стоимость приобретенных предприятием ценных бумаг долгосрочного или краткосрочного или краткосрочного характера выше или ниже номинальной стоимости, то разница подлежит списанию или доначислению по ним дохода с целью доведения их учетной стоимости к моменту погашения (выкупа) до номинальной.

В условиях инфляции, роста цен , низкой обновляемости основных средств многие статьи бухгалтерского баланса отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению, но разных по стоимости учетных объектов, т.е. происходит искажение реальной оценки хозяйственных средств, стоимости предприятия, что следует учитывать при проведении анализа его финансового положения.

В первый раздел пассива баланса «Источники собственных средств» включены статьи:

* *уставный фонд (сумма уставного фонда предприятия с учетом его изменений в уставном порядке);*
* *резервный фонд;*
* *фонды специального назначения;*
* *резервы по сомнительным долгам;*
* *резервы предстоящих расходов и платежей;*
* *целевые финансирования и поступления;*
* *арендные обязательства (задолженность предприятия-арендатора арендодателю за основные средства, переданные им на условиях долгосрочной аренды);*
* *расчеты с учредителями (задолженность учредителям по начисленным им доходам от участия в предприятии);*
* *нераспределенная прибыль прошлых лет;*
* *нераспределенная прибыль отчетного года.*

Следовательно, источниками собственных средств предприятия являются уставный фонд, фонды специального назначения, резервы и нераспределенная прибыль.

Во втором разделе «Долгосрочные финансовые обязательства» отражены:

* *долгосрочные кредиты банков (задолженность по кредитам выданным на срок более одного года);*
* *долгосрочные займы;*

*Третий раздел «Расчеты и прочие пассивы» включает:*

* *краткосрочные кредиты банков (задолженность по кредитам, выдаваемым на срок до одного года);*
* *краткосрочные займы;*
* *расчеты с кредиторами за товары, работы, услуги (задолженность поставщикам и подрядчикам за поступившие материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги);*
* *расчеты пол векселям выданным (задолженность поставщикам, подрядчикам и другим кредиторам, которым предприятие выдало векселя в обеспечение их поставок, работ и услуг;*
* *расчеты с кредиторами по авансам полученным (суммы полученных от сторонних предприятий и организаций авансов по предстоящим расчетам);*
* *расчеты с кредиторами по имущественному и личному страхованию (задолженность предприятия по всем видам страхования);*
* *расчеты с кредиторами по внебюджетным платежам (задолженность предприятия по всем видам внебюджетных платежей);*
* *расчеты с бюджетом ( задолженность предприятия по всем видам платежей в бюджет);*
* *расчеты по социальному страхованию и обеспечению (задолженность предприятия по социальному страхованию обеспечиванию);*
* *расчеты по оплате труда (начисленная, но не выплаченные суммы оплаты труда);*
* *расчеты с подотчетными лицами (кредиторская задолженность, числящаяся за подотчетными лицами);*
* *расчеты с прочими кредиторами (задолженность предприятия по расчетам, не нашедшим отражение по другим статьям группы «Расчета с кредиторами» );*
* *расчеты с дочерними предприятиями (задолженность дочерним предприятиям по межбалансовым расчетам);*
* *доходы будущих периодов;*
* *прочие краткосрочные пассивы.*

Таким образом, в пассиве баланса отражены обязательства предприятия по (кредитам) займам, кредиторская задолженность, а также источники собственных средств.

В основу расположения статей актива бухгалтерского баланса обычно положен критерий ликвидности (способность превращения средств предприятия в денежную наличность). Статьи баланса капиталистических предприятий располагаются либо от наиболее к наименее ликвидным (США, Япония), либо от наименее к наиболее ликвидным (страны Западной Европы). Бухгалтерский баланс в Республике Беларусь построен по принципу, заимствованному в странах Западной Европы. Действующая форма бухгалтерского баланса в нашей республике не приспособлена к анализу платежеспособности, поэтому требуется его предварительная перегруппировка и корректировка некоторых статей. Активы баланса следует сгруппировать по срокам их превращения в денежную наличность, а обязательства по пассиву – по степени срочности предстоящей их оплаты по следующей схеме (табл. 3.2.1).

*Таблица 3.2.1*

*Перегруппировочная схема бухгалтерского баланса предприятий*

#### Республики Беларусь

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи актива баланса | Статьи пассива баланса |
| *Группа «Быстрореализуемые ценности»*  *Группа «Активы средней реализуемости»*  *Группа «Активы медленно реализуемые»*  *Группа «Труднореализуемые активы»* | *Группа «Пассивы краткосрочные»*  *Группа «Пассивы средней срочности»*  *Группа «Пассивы долгосрочные»*  *Группа «Постоянные пассивы»* |
| *Баланс* | *Баланс* |

В процессе анализа финансового состояния предприятия используют информацию других форм бухгалтерской и статистической отчетности, пояснительных записок, данные текущего учета (регистров синтетического и аналитического учета, главной книги и др. ). В пояснительной записке обычно содержится информация о динамике показателей и степени влияния отдельных факторов на итоговые результаты хозяйственной и прежде всего финансовой деятельности предприятия, оценка его финансового состояния, имущества, перспективы развития. Информационной базой анализа финансового положения служит также выписки счетов обслуживающих предприятия учреждений банка, оперативная информация по финансово-хозяйственной деятельности предприятия (картотека счетов, подлежащих оплате, платежные календари, составляемые финансистом и т.п.), сведения содержащиеся в финансовом плане.

В Республике Беларусь установлена единая отчетность для всех отраслей народного хозяйства. Она приближена к международным стандартам по учету и финансовой отчетности. В настоящее время в отчетности отсутствуют плановые и нормативные показатели по оборотным средствам и другим активам, нормативы источников собственных средств и устойчивых пассивов, что несколько усложняет проведение анализа финансового состояния предприятия . до проведения анализа проверяют правильность заполнения бухгалтерской и статистической отчетности, ее соответствие действующим законоположениям и инструкциям. В частности, изучает сопоставимость и преемственность отчетных данных; своевременность и полноту отражения в отчетности всех хозяйственных операций, осуществленных за отчетный период, правильность отнесения доходов и расходов к отчетным периодам; соблюдение учетной методологии отражения хозяйственных операций и оценки имущества; соответствие данных аналитического учета данным синтетического учета; подтверждение всех статей баланса данными годовой инвентаризации.

Если за отчетный период изменена методология отражения в учете хозяйственных операций и оценки имущества то в пояснительной записке эти пояснения должны быть обоснованы с указанием их результатов (в денежном выражении). В условиях рыночной экономики оценка статей баланса должна производиться по реальным рыночным ценам реализационной стоимости использования и т.п. так как бухгалтерские отчеты основанные на первоначальной стоимости оценки хозяйственных операций могут давать искаженное представление о результатах экономической деятельности величине распределяемого продукта финансовом положении предприятия. Как известно во время инфляции отражаемые в бухгалтерском балансах наличные денежные средства и дебиторская задолженность теряют часть своей стоимости. Напротив, предприятия, имеющие обязательства к оплате в денежной форме (различные виды кредиторской задолженности по коммерческим сделкам или долговым обязательствам), оказываются в выигрышном положении из-за изменения покупательной способности, поскольку они получают возможность произвести выплаты по своим долговым обязательствам деньгами, покупательная способность которых понизилась. В период повышения цен занижение стоимости статей актива баланса (основных средств, товарно-материальных ценностей и др.) приводит к занижению соответствующих расходов (себестоимости продукции, издержек обращения) и, как результат к росту чистого дохода, прибыли. В условиях инфляции необходима выработка таких приемов оценки бухгалтерского баланса, отдельных его статей и разделов, посредством которых результаты учета должны становиться сравнимыми как на разные сроки составления отчетности, так и на любую отдельную дату.

## 3.2. Определение ликвидности платёжеспособности предприятия

Предприятие считается платёжеспособным, если у него сумма текущих активов Ат (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и других активов) больше или равна его внешней задолженности Звнешн (по обязательствам), т. е.

*Ат ≥ Звнешн*

*Используя данные баланса, необходимо установить на начало и конец года по предприятию динамику текущих активов и внешней задолженности.*

*Текущие активы*

*Ат = З + Д,*

*где З – запасы и затраты (раздел Ш, подраздел 1 актива баланса, итог по строке 230); Д – денежные средства, расчёты и прочие активы (раздел Ш, подраздел 2 актива баланса, итог по строке 450).*

*Внешняя задолженность предприятия*

*Звнешн = ДФО + РПП*

где ДФО – долгосрочные финансовые обязательства (раздел II пассива баланса, итог по строке 650); РПП – расчёты и прочие пассивы (в т. ч. краткосрочные кредиты банка и кредиторская задолженность – раздел III пассива баланса, итог по строке 860).

Динамику текущих активов и внешней задолженности удобно устанавливать, составив таблицы по формам, приведённым ниже (см. табл. 3.2.1, 3.2.2).

*Таблица 3.2.1.*

*Динамика текущих активов предприятия (млн. руб.)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование текущих активов* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. ЗАПАСЫ И ЗАТРАТЫ* |  |  |  |  |
| *1. производственные запасы (10, 15, 16)* | *140* |  |  |  |
| *2. животные на выращивании и откорме (11)* | *150* |  |  |  |
| *3. малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (по остаточной стоимости)* | *162* | *2* | *44* | *+42* |
| *4. незавершённое производство (20, 21, 23, 29, 30)* | *170* |  |  |  |
| *5. расходы будущих периодов (31)* | *180* |  |  |  |
| *6. готовая продукция (40)* | *190* |  |  |  |
| *7. товары отгруженные (43, 45)* | *200* |  |  |  |
| *8. товары (по покупной цене)* | *212* | *1819* | *4378* | *+2529* |
| *9. издержки обращения на остаток товаров (44)* | *220* |  |  |  |
| *Итого по разделу 1* | *230* | *1851* | *4422* | *+2571* |
| *2. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, РАСЧЁТЫ И ПРОЧИЕ АКТИВЫ* |  |  |  |  |
| *1. денежные средства:* |  |  |  |  |
| *- касса(50)* | *250* |  |  |  |
| *- расчётный счёт (51)* | *260* | *24* | *65* | *+41* |
| *- валютный счёт (52)* | *270* |  |  |  |
| *- специальные счета в банках (55)* | *280* |  |  |  |
| *- денежные документы (56)* | *290* |  |  |  |
| *- переводы в пути (57)* | *300* |  |  |  |
| *2. краткосрочные финансовые вложения (58)* | *310* |  |  |  |
| *3. расчёты с дебиторами:* |  |  |  |  |
| *- с покупателями и заказчиками (62)* | *320* |  |  |  |
| *- по векселям полученным (62)* | *330* |  |  |  |
| *- по авансам выданным (61)* | *340* | *207* | *348* | *+141* |
| *- по претензиям (63)* | *350* |  |  |  |
| *- по внебюджетным платежам (67)* | *360* | *–* | *23* | *+23* |
| *- с бюджетом (68)* | *370* | *–* | *28* | *+28* |
| *- по социальному страхованию и обеспечению (69)* | *380* |  |  |  |
| *- по оплате труда (70)* | *390* |  |  |  |
| *С подотчётными лицами (71)* | *400* |  |  |  |
| *- с персоналом по прочим операциям (73)* | *410* | *–* | *30* | *+30* |
| *- прочими дебиторами (76)* | *420* |  |  |  |
| *- с дочерними предприятиями (73)* | *430* |  |  |  |
| *4. прочие оборотные активы* | *440* |  |  |  |
| *Итого по подразделу 2* | *450* | *231* | *494* | *+263* |
| *Всего по разделу Ш (сумма строк 230 и 450)* | *460* | *2082* | *4916* | *+2834* |

*Таблица 3.2.2. Динамика внешней задолженности предприятия (млн. руб.)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование текущих активов* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *II. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА* |  |  |  |  |
| *1. долгосрочные кредиты банков (92)* | *630* |  |  |  |
| *2. долгосрочные займы (95)* | *640* |  |  |  |
| *Итого по разделу II* | *650* |  |  |  |
| *III. РАСЧЁТЫ И ПРОЧИЕ ПАССИВЫ* |  |  |  |  |
| *1. краткосрочные кредиты банков (90)* | *700* |  |  |  |
| *2. кредиты банков для работников (93)* | *710* |  |  |  |
| *3. краткосрочные займы (94)* | *720* |  |  |  |
| *4. расчёты с кредиторами:* |  |  |  |  |
| *- за товары, работы и услуги (60)* | *730* |  |  |  |
| *- по векселям выданным (60)* | *740* |  |  |  |
| *- по авансам полученным (64)* | *750* | *7* | *90* | *+83* |
| *- по имуществу и личному страхованию (65)* | *760* |  |  |  |
| *- по внебюджетным платежам (67)* | *770* | *2* | *10* | *+8* |
| *- с бюджетом (68)* | *780* | *7* | *–* | *-7* |
| *- по социальному страхованию и обеспечению (69)* | *790* | *5* | *2* | *-3* |
| *- по оплате труда (70)* | *800* | *3* | *14* | *+11* |
| *- с подотчётными лицами (71)* | *810* |  |  |  |
| *- с прочими кредиторами (76)* | *820* | *1110* | *3656* | *+2546* |
| *- с дочерними предприятиями (78)* | *830* |  |  |  |
| *5. доходы будущих периодов (83)* | *840* |  |  |  |
| *6. прочие краткосрочные пассивы* | *850* |  |  |  |
| *Итого по разделу III* | *860* | *1134* | *3812* | *+2678* |

*Рассчитаем показатели для определения платёжеспособности*

*на начало года:*

*Ат = 1851 + 231 = 2082 млн. руб.*

*Звнешн = 0 + 1134 = 1134 млн. руб.*

*на конец года:*

*Ат = 4422 + 494 = 4916 млн. руб.*

*Звнешн = 0 + 3812 = 3812 млн. руб.*

На начало года текущие активы превышают внешнюю задолженность на 948 млн. рублей (2082-1134). На конец года превышение текущих активов над внешней задолженностью увеличилось на 156 млн. рублей и составило 1104 млн. рублей. Это говорит о том, что предприятие являлось платёжеспособным на начало и на конец года.

Произведём уточняющий расчёт платёжеспособности. Наличие запасов на предприятиях (особенно государственных) не означает реальной платёжеспособности, так как в условиях рыночной экономики запасы незавершённого производства, готовой продукции и других товарно-материальных ценностей при банкротстве предприятия могут оказаться труднореализуемыми для погашения внешних долгов (часть их просто неликвидна, но по данным баланса значится как запасы).

К легкореализуемым активам относятся денежные средства и дебиторская задолженность и в какой-то степени (за исключением излишних и залежалых запасов) производственные запасы. Поэтому необходимо сделать уточняющий расчёт платёжеспособности предприятия, т. е. определить соответствие легкореализуемых активов внешней задолженности. В том случае, если в составе производственных запасов нет излишних и ненужных, легкореализуемые активы (Алр) определяются по формуле

*Алр = Пз + МБПост + Дс + Зд ,*

где Пз – производственные запасы (строка 140 актива баланса); МБПост – малоценные и быстроизнашивающиеся предметы по остаточной стоимости (строка 162 актива баланса); Дс – денежные средства (сумма по строкам 250 – 300 актива баланса); Зд – дебиторская задолженность (сумма по строкам 320 – 430).

Соответствие легкореализуемых активов внешней задолженности устанавливается на начало, конец года, а так же с учётом изменений в течение отчётного периода. Для удобства расчёта величины легкореализуемых активов составляется табл. 3.2.3.

*Таблица 3.2.3.*

*Расчёт и динамика легкореализуемых активов (млн. руб.)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. производственные запасы* | *140* |  |  |  |
| *2. МБП по остаточной стоимости* | *162* | *2* | *44* | *+42* |
| *3. денежные средства* | *250-300* | *24* | *65* | *+41* |
| *4. дебиторская задолженность* | *320-430* | *207* | *348* | *+141* |
| *Итого легкореализуемых активов* |  | *233* | *457* | *+224* |

*Рассчитаем показатели легкореализуемых активов*

*на начало года:*

*Алр = 2 + 24 + 207 = 233 млн. руб.*

*на конец года:*

*Алр = 44 + 65 + 348 = 457 млн. руб.*

Легкореализуемые активы увеличились за год на 224 млн. рублей.

Повышение или снижение уровня платёжеспособности устанавливается по изменению показателя оборотного капитала Коб (оборотных средств).

Оборотный капитал равен разнице между текущими активами и внешней задолженностью (можно использовать только краткосрочные долги), т. е.

*Коб = Ат – Звнеш .*

Расчёт величины оборотного капитала и его динамики за отчётный период удобно вести в табличной форме.

*Таблица 3.2.4.*

*Расчёт и динамика оборотного капитала*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование статей баланса и показателей* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. текущие активы* | *460* | *2082* | *4916* | *+2834* |
| *2. долгосрочные финансовые обязательства* | *650* | *–* | *–* | *–* |
| *3. расчёты и прочие пассивы (краткосрочные долги)* | *860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *4. оборотный капитал* |  |  |  |  |
| *а) первый вариант расчёта (стр. 460 – стр. 650 – стр. 860)* |  | *948* | *1104* | *+156* |
| *б) второй вариант расчёта (стр. 460 – стр. 860)* |  | *948* | *1104* | *+156* |

*Оборотный капитал состоит из тех видов имущества, которые полностью расходуются в течение одного хозяйственного оборота и совершают полный оборот или несколько оборотов.*

Наиболее надёжными партнёрами считаются предприятия со значительным размером оборотного капитала, поскольку оно может отвечать по своим обязательствам, увеличивать масштабы своей деятельности.

Оптимальный размер оборотного капитала – половина суммы краткосрочных обязательств. Привлечение заёмных средств для осуществления хозяйственной деятельности предприятия может иметь разную эффективность, которая зависит от рационального формирования структуры используемых источников средств.

Рыночные условия хозяйствования заставляют предприятия в любой период времени иметь возможность срочно возвратить долгосрочные долги.

Способность предприятия выполнить срочные обязательства Ссо определяется отношением оборотного капитала Коб ко всей внешней задолженности Звнеш или только к краткосрочным долгам (обязательствам) Кк (стр. 860 пассива баланса), т. е.

*Ссо = Коб/Звнеш или Ссо = Коб/Кк .*

Это отношение должно стремиться к единице. Неблагоприятно как низкое, так и высокое отношение. Превышение рассчитанного коэффициента единицы свидетельствует о неправильном формировании финансов на предприятии, использовании им ”дорогостоящих финансов“.

Расчёт коэффициента способности предприятия выполнить срочные обязательства производится по форме табл. 3.2.5.

*Таблица 3.2.5.*

*Расчёт и динамика коэффициента Ссо*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование статей баланса и показателей* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. оборотный капитал, млн. руб. (табл. 3.2.4)* |  | *948* | *1104* | *+156* |
| *2. внешняя задолженность, млн. руб.* | *Сумма строк 650+860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *3. краткосрочные обязательства (расчёты и прочие пассивы)* | *Стр. 860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *4. коэффициент Ссо:* |  |  |  |  |
| *а) по первому варианту расчёта (стр. 1; стр. 2)* |  | *0,83* | *0,30* | *-0,53* |
| *б) по второму варианту расчёта (стр. 1; стр. 3)* |  | *0,83* | *0,30* | *-0,53* |

*Из расчёта видно, что способность предприятия выполнить срочные обязательства снизилась из-за роста задолженности предприятия прочим кредиторам.*

Ликвидность – это способность оборотных средств превращаться в наличность, необходимую для нормальной финансово-хозяйственной деятельности. Этим показателем (фактором) интересуются банки, поставщики. Ликвидность характеризуется коэффициентами ликвидности (Кл), срочной возможности возвратить краткосрочные долги (Квс), промежуточным коэффициентом покрытия (Кпп).

Коэффициент ликвидности представляет собой отношение всех текущих актов Ат к краткосрочным обязательствам Кк:

*Кл = Ат/Кк .*

Если отношение текущих активов к краткосрочной задолженности составляет меньше единицы, то это значит, что внешние обязательства нечем платить. При условии, когда текущие активы равны краткосрочным обязательствам, т. е. отношение равно 1:1, у предпринимателя нет свободы в выборе решений. Если соотношение превышает единицу, то это говорит о большой сумме свободных средств, которыми располагает предприятие, и использовании им дорогостоящих активов. Дорогостоящими активы считаются потому, что прибыль с текущих активов, получаемая предприятием, должна быть выше процентных ставок за заёмные средства

Рациональным вариантом формирования финансов предприятия считается тот, когда основные средства приобретаются за счёт собственных средств предприятия, оборотные – на ¼ за счёт долгосрочных займов, на ¾ – за счёт краткосрочных займов. Предприятие будет работать лучше, если меньше свой и больше чужой капитал. На этом принципе построены взаимоотношения рынка. Имея небольшой капитал, можно получить больше прибыли.

Так как в рыночных условиях в любой момент могут наступить чрезвычайные обстоятельства, в этих случаях необходим срочный расчёт показателя ликвидности, определяющий срочную возможность возвратить краткосрочные долги. Коэффициент срочной возможности возвратить краткосрочные долги Квс определяется отношением легкореализуемых активов денежных средств и дебиторской задолженности А’лр к краткосрочным обязательствам Кк:

*Квс = А’лр/Кк , А’лр = Алр – Пз – МБПост .*

Если Квс < 1, то это означает невозможность пр едприятия погасить обязательства в срочном порядке.

Если Квс > 1, то это говорит о ликвидности предприятия, поскольку денежные средства и дебиторская задолженность превышают краткосрочные обязательства.

*В табл. 3.2.6 даётся расчёт двух показателей ликвидности.*

*Таблица 3.2.6.*

*Расчёт и динамика показателя ликвидности.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование статей баланса и показателей* | *Номер строки баланса* | *Величина* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. текущие активы* | *460* | *2082* | *4916* | *+2834* |
| *2. расчёты и прочие пассивы (краткосрочные долги) Кк* | *860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *3. денежные средства* | *250-300* | *24* | *65* | *+41* |
| *4. дебиторская задолженность* | *320-430* | *207* | *348* | *+141* |
| *5. коэффициент ликвидности (стр. 1: стр. 2)* |  | *1,83* | *1,29* | *-0,54* |
| *6. коэффициент срочной возможности возвратить краткосрочные долги (стр. 3 + стр. 4) : стр. 2* |  | *0,2* | *0,11* | *-0,09* |

*На основании табл. 3.2.6 устанавливаются показатели ликвидности на начало и конец года, их динамика за отчётный год.*

Из вышеприведённых расчётов видно, что предприятие располагает суммой свободных средств, но между тем предприятие не имеет возможности погасить обязательства в срочном порядке.

Промежуточный коэффициент покрытия Кпп показывает, какую часть срочной кредиторской задолженности может погасить предприятие, если оно мобилизует дебиторскую задолженность:

*Кпп = (Д + Тотгр) / Кк,*

где Т отгр – товары отгруженные (стр. 200 актива баланса).

В мировой практике промежуточный коэффициент покрытия составляет примерно 0,7 – 0,8.

Рассчитаем промежуточный коэффициент покрытия:

*на начало года: Кпп = 231/1134 = 0,21*

*на конец года: Кпп = 494/3812 = 0,13*

Если предприятие может погасить срочную кредиторскую задолженность, если оно мобилизует дебиторскую задолженность на начало года на 21 % и на конец года на 13 %, этот показатель за год снизился на 8 %.

## 3.3. Оценка структуры источников средств и определение финансовой стратегии предприятия.

Рациональное формирование источников средств изучается на основе их структуры. Особое внимание уделяется доле собственных средств в общей сумме всех источников.

*Доля собственного капитала*

*αкс = КС/ΣИ ,*

где КС – собственный капитал (раздел 1 пассива баланса, стр. 600); ΣИ – сумма всех источников по пассиву баланса (стр. 870 пассива баланса).

Оценка структуры источников средств предприятия производится как внутренними, так и внешними потребителями информации. Внешний потребитель информации (банки, кредиторы) оценивает изменение доли собственных средств в общей сумме источников с точки зрения финансового риска при заключении сделок, договоров. Риск нарастает в том случае, если уменьшается доля собственного капитала.

Внутрипроизводственная оценка изменения доли собственных средств (капитала) ориентируется на необходимость сокращения или увеличения долгосрочных или краткосрочных займов. Доля внешних займов, кредиторов и кредиторской задолженности в общих источниках средств зависит от соотношения процентных ставок за кредит и ставок на дивиденды. Если процентные ставки за кредит ниже ставок на дивиденды, то рационально увеличивать привлечённые средства (краткосрочные и долгосрочные займы). Если ситуация обратная, то целесообразно использовать собственные средства (собственный капитал).

Коэффициент соотношения заёмных (привлечённых) и собственных средств

*кис = Из/КС ,*

где Из – заёмные источники средств (привлечённый капитал – II и III разделы пассива баланса, сумма стр. 650 и 860). кис показывает, сколько заёмных средств используется на предприятии на 1 рубль собственных средств (собственного капитала). Чем ближе значение кис к 1, тем хуже финансовое состояние предприятия. Критическим состоянием для предприятия является значение кис = 1.

Этот показатель ещё можно назвать коэффициентом долга по отношению к доле собственных средств; он показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется кредиторами. Если соотношение долга (Из) и собственных средств (КС) равно единице, то есть сумма совокупного долга равна величине собственных средств, то это говорит о том, что половина активов предприятия формируется за счёт заёмных средств. Высокий коэффициент долга (больше 1) по отношению к собственным средствам с экономической точки зрения показывает неблагополучную ситуацию, когда практически нечем платить кредиторам.

Для оценки структуры источников средств и их динамики составляется табл. 3.2.7.

*Таблица 3.2.7.*

*Расчёт и динамика показателей по оценке структуры источников средств.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование статей баланса и показателей* | *Номер строки баланса* | *Значения* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. источники собственных средств (собственный капитал)* | *600* | *1004* | *1288* | *+284* |
| *2. заёмные средства в том числе:* | *650+860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *а) долгосрочные финансовые обязательства* | *650* | *–* | *–* |  |
| *б) расчёты и прочие пассивы* | *860* | *1134* | *3812* | *+2678* |
| *3. сумма всех источников средств (стр. 1 + стр. 2)* | *870* | *2138* | *5100* | *-2962* |
| *4. доля собственного капитала (стр. 1 : стр. 3)* |  | *0,47* | *0,26* | *-0,21* |
| *5. коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (стр. 2 : стр. 1)* |  | *1,13* | *3,96* | *+2,83* |

*Изучение структуры источников средств предприятия позволяет банкам, кредиторам судить о расширении или сужении деятельности предприятия. Уменьшение краткосрочных кредитов и увеличение собственного капитала свидетельствует о сокращении деятельности предприятия.*

О расширении (сужении) деятельности предприятия можно судить по сумме нераспределённой прибыли Пн , показываемой по стр. 592 пассива баланса и определяемой как разница между прибылью балансовой за отчётный год Пбал и использованной Писп (стр. 590 и 591 пассива баланса):

*Пн = Пбал – Писп .*

За 1997 год ТД Центролит получил прибыль в сумме 402 млн. руб. и использовал 402 млн. рублей, но сумма нераспределённой прибыли у предприятия имеется в сумме 41 млн. рублей в качестве остатка с 1996 года.

Соотношение долга и собственных средств оценивается по разному с позиции кредиторов и самого предприятия. Кредиторы заинтересованы в увеличении долга предприятия. Так как это заставляет последнего зарабатывать большую сумму прибыли для покрытия процентов за заёмные средства кредиторам. Предприятия же должны быть заинтересованы в большем привлечении заёмных средств, так как доходы на разные виды средств (свои и чужие) разные. Взяв заёмные средства под меньший процент, чем доля прибыли с активов, можно расширить деятельность предприятия. Поэтому важным моментом в анализе прибыльности предприятия является определение дохода, получаемого на каждый рубль вложенного собственного капитала (расчёт показателя Rск).

Одним из показателей, которым интересуются банки и кредиторы, является коэффициент финансирования Кф, определяемый по формуле:

*Кф = КС/Из .*

*на начало года*

*Кф = 1004/1134 = 0,89*

*на конец года*

*Кф = 1288/3812 = 0,34*

За анализируемый отчётный период коэффициент финансирования снизился на 0,55.

Чем выше коэффициент финансирования, т. е. превышение собственного капитала над привлечённым, тем для банков и кредиторов надёжнее финансирование.

Как уже отмечалось, идеальной структурой финансов считается формирование за счёт собственных средств только основного капитала (основных фондов).

С этой целью рассчитывается показатель инвестирования. Коэффициент инвестирования (Ки) представляет собой отношение собственных средств (КС) к основному капиталу (ОСост):

*Ки = КС/ОСост .*

*на начало года:*

*Ки = 1004/56 = 17,93*

*на конец года:*

*Ки = 1288/184 = 7,0*

Основной капитал (или величина основных средств) взят по остаточной стоимости (стр. 012 актива баланса).

Идеальным считается, если собственные средства покрывают весь основной капитал и часть оборотных средств. Предприятие будет жизнеспособным, даже если изымут все заёмные средства.

Расчёт и анализ динамики коэффициента инвестирования производятся по форме табл. 3.2.8.

Таблица 3.2.8.

Расчёт и динамика коэффициента инвестирования.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование статей баланса и показателей* | *Номер строки баланса* | *Значения* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. уставный фонд, млн. руб.* | *500* | *963* | *963* | *–* |
| *2. нераспределённая прибыль прошлых лет, млн. руб.* | *580* | *41* | *41* | *–* |
| *3. нераспределённая прибыль отчётного года, млн. руб.* | *592* | *–* | *–* |  |
| *4. Итого собственный капитал, млн. руб (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3)* |  | *1004* | *1004* | *–* |
| *5. баланс пассива, млн. руб.* | *870* | *2138* | *5100* | *+2962* |
| *6. собственный капитал в % к валюте баланса (стр. 4 : стр. 5)* |  | *46,96* | *19,69* | *-27,27* |
| *7. основной капитал (остаточная стоимость основных средств), млн. руб.* | *012* | *56* | *184* | *+128* |
| *8. баланс актива., млн. руб.* | *490* | *2138* | *5100* | *+2962* |
| *9. основной капитал в % к валюте баланса (стр. 7 : стр. 8) αасб* |  | *17,92* | *5,45* | *-12,47* |

*Способность предприятия выполнить свои обязательства анализируется и через структуру финансов (αпсб, αасб):*

*αпсб = (КС/Впб) × 100 %; αасб = (ОСост/Ваб) × 100 % ,*

где Ваб, Впб – валюта баланса (баланс актива или пассива – стр. 490 или 870 баланса).

Структура финансов анализируется по данным табл. 3.2.8.

Из данных табл. 3.2.8 устанавливается, что покрывает собственный капитал основной (основные средства). Если собственный капитал не только покрывает основной, но и направлен на формирование оборотных средств, то это свидетельствует о неправильной структуре финансов. Долговременное имущество должно финансироваться долговременным капиталом, но не обязательно собственным. Рациональным считается, когда основной капитал минимум на 50 % финансируется за счёт собственного капитала и на 50 % за счёт долгосрочных займов.

Хозяйствование считается нерациональным, если финансирование оборотных средств осуществляется за счёт собственного капитала. Применительно к предприятию и его партнёрам это утверждение трактуется по-разному. Для банков и кредиторов – это положительная ситуация, поскольку мал финансовый риск при большом собственном капитале предприятия. Для самого же предприятия это означает использование дорогих собственных финансов, которые следовало бы вложить в расширение собственного производства либо инвестировать в приобретение ценных бумаг, в долевое участие источников средств других предприятий и т. д. Отвлечение собственного капитала в этом случае необходимо возместить заёмными средствами.

## 3.4. Оборачиваемость дебиторской задолженности и товарно-материальных ценностей.

В расчётах показателей платёжеспособности, ликвидности, оборотного капитала (средств) участвуют дебиторская задолженность и запасы. От того, насколько быстро они превращаются в наличные деньги, зависит финансовое положение предприятия, его платёжеспособность. Для оценки указанной ситуации определяется оборачиваемость счетов дебиторов (Осд). Она равна отношению выручки от реализации Вр (стр. 010 отчёта о прибылях и убытках) к объёму задолженности Зд:

*Осд = Вр/Зд .*

Чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее дебиторская задолженность превращается в наличные деньги.

В табл. 3.2.9 даётся расчёт и производится анализ динамики оборачиваемости дебиторской задолженности.

Правильной организации расчётов с покупателями придаётся первостепенное значение, так как от неё зависят объём реализации товаров, состояние дебиторской задолженности, денежная наличность.

Существуют определённые принципы взаимоотношений с клиентами (покупателями и поставщиками), которые можно изложить упрощённо так: продавай за наличные, покупай в кредит; кредитуй покупателя на меньший срок, чем получаешь кредит у поставщика; при сделке определяй и проверяй платёжеспособность партнёра; при заключении договоров проверяй правильность совершённой сделки (с юридических и других позиций).

*Таблица 3.2.9.*

*Расчёт и динамика оборачиваемости счетов дебиторов.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя* | *Номер строки баланса* | *Значения* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. выручка (валовой доход) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), млн. руб.* | *Отчё1т о прибылях и убытках, стр. 010* | *988* | *9296* | *+8308* |
| *2. дебиторская задолженность, млн. руб.* | *Баланс, стр. 320-430* | *207* | *348* | *+141* |
| *3. оборачиваемость (стр. 1 : стр. 2)* |  | *4,77* | *26,71* | *+21,94* |

*Из расчёта видно, что оборачиваемость счетов дебиторов на конец года выше, чем на начало на 21,94 раза, а чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее дебиторская задолженность превращается в наличные деньги.*

Пополнение наличных средств у предприятия зависит тот оборачиваемости запасов товарно-материальных ценностей (Озт), определяемой по формуле:

*Озт = С/Зср ,*

где С – себестоимость реализованной продукции (стр. 080 отчёта о прибылях и убытках); Зср – среднегодовые запасы,

*Зср = (Зк + Зн)/2;*

Зк, Зн – запасы и затраты соответственно на конец и начало года (стр. 230 актива балансов).

Произведём расчёты:

среднегодовые запасы составили:

*Зср = (4422 + 1851)/2 = 3136,5 млн. руб.*

Оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей составила:

*на начало года:*

*Озт = 988/3136,5 = 0,9*

*на конец года:*

*Озт = 9296/3136,5 = 2,96*

Чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее запасы превращаются в наличные средства. За год этот показатель увеличился на 2,06, что свидетельствует о том, что дебиторская задолженность стала быстрее превращаться в наличные деньги, то есть увеличилась платёжеспособность дебиторов, улучшилась организация расчётов с покупателями, а от этого показателя зависит объём реализации.

В целях нормального хода и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Наличие меньших по размеру, но не более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных средств предприятия находится в запасах. Накопление запасов является свидетельством спада активности предприятия по производству и реализации продукции.

Уменьшению дебиторской задолженности будет способствовать передача на баланс ТД «Центролит» от учредителя недопереданной суммы в счёт уставного фонда.

## 3.5. Оценка прибыльности предприятия. Анализ влияния факторов на рентабельность предприятия.

*Деятельность предприятия зависит от его способности приносить достаточный уровень дохода (прибыли), которая влияет и на платёжеспособность.*

Анализ прибыльности предприятия производится с помощью системы следующих показателей:

* *прибыльность хозяйственной деятельности;*
* *эффективность управления предприятием;*
* *деловая активность предприятий.*

К основным показателям прибыльности хозяйственной деятельности, которые характеризуют отдачу капитала, относятся: общая рентабельность предприятия, рентабельность собственного капитала, рентабельность производственных фондов.

Общую рентабельность предприятия можно определить из отношения:

*Rо = (Пб/ΣА)×100 ,*

где Пб – балансовая прибыль (стр. 590 пассива баланса); ΣА – сумма всех активов (долгосрочных, нематериальных, текущих – стр. 490 актива баланса).

Собственника должно интересовать, какую прибыль он получает на каждый рубль активов.

Для оценки деятельности предприятия важное значение имеет ещё один показатель рентабельности, который определяется как отношение чистой прибыли (Пч) к сумме активов (всем или текущим):

*Rч = (Пч/ΣА)× 100 , или R’ч = (Пч/Ат) × 100 .*

Чистая прибыль предприятия (или прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия) может быть определена как разность между балансовой прибылью и обязательными платежами (ПЛоб):

*Пч = Пб – ПЛоб .*

Величину чистой прибыли можно рассчитать по данным отчёта о прибылях и убытках (форма № 2) как разность строк 130 и 200.

Если прибыль, полученная с 1 руб. активов, меньше, чем процентная ставка на заёмные средства, то финансовая устойчивость предприятия нарушается, финансовое положение неблагополучно.

Рентабельность собственного капитала представляет собой отношение чистой прибыли к величине собственного капитала (стр. 600 пассива баланса):

*Rск = (Пч/КС) × 100 .*

Величина этого показателя даёт представление о том, как работает собственный капитал.

Представляет интерес сопоставление двух показателей Rо и Rск, то есть дохода на 1 руб. активов и собственного капитала. Разница в этих показателях объясняется использованием привлечённого капитала. Степень его воздействия определяется соотношением внешних обязательств и собственного капитала (показатель Кис). Снижение внешнего долга предприятия уменьшает финансовый риск. Если Rск < Rо, то это говорит о том, что доход на собственный капитал ниже дохода на активы. Это могло произойти потому, что проценты на заёмные средства больше, чем доход, который они принесли предприятию. Разница в процентах и доходе окажет своё влияние на чистый доход с собственного капитала в сторону его уменьшения.

Рентабельность производственных фондов (Rпф) определятся как отношение балансовой прибыли к среднегодовой величине основных производственных фондов (ОПФ) и оборотных средств в товарно-материальных ценностях (ОБСтм). С помощью этого показателя устанавливается, какая прибыль получается с каждого вложенного рубля в основные средства и материальные запасы.

*Rпф = [Пб/(ОПФ + ОБСтм)] × 100 .*

По данным табл. 3.2.10 можно рассчитать и проанализировать динамику показателей прибыльности хозяйственной деятельности.

*Таблица 3.2.10.*

*Расчёт показателей прибыльности хозяйственной деятельности.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя (статьи баланса)* | *Номер строки (из отчётной формы)* | *значения* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. балансовая прибыль* | *590 (форма № 1) или 130 (форма № 2)* | *77* | *402* | *+325* |
| *2. платежи в бюджет из прибыли* | *200 (фориа № 2)* | *12* | *59* | *+47* |
| *3. чистая прибыль (стр. 1 – стр. 2)* | *–* | *65* | *343* | *+278* |
| *4. сумма всех активов* | *490 (форма № 1)* | *2138* | *5100* | *+2962* |
| *5. источники собственных средств* | *600 (форма № 1)* | *1004* | *1288* | *+284* |
| *6. основные средства* | *010 (форма № 1)* | *56* | *193* | *+137* |
| *7. производственные запасы* | *140 (форма № 1)* |  |  |  |
| *8. МПБ* | *160 (форма № 1)* | *4* | *88* | *+84* |
| *9. общая рентабельность (стр. 1 : стр. 4) × 100* |  | *3,60* | *7,88* | *+4,28* |
| *10. рентабельность (чистая) (стр. 3 : стр. 4) × 100* |  | *3,04* | *6,73* | *+3,69* |
| *11. рентабельность собственного капитала (стр. 3 : стр. 5) × 100* |  | *6,48* | *26,63* | *+20,15* |
| *12. рентабельность производственных фондов [стр. 1 : (стр. 6 + стр. 7 + стр. 8) × 100]* |  | *128,33* | *143,06* | *+14,73* |

*Из расчётов видно, что на начало года на каждый рубль активов предприятие получало прибыль 3,60 руб., а на конец года 7,88 руб. За год прибыль на рубль активов возросла на 4,28 руб.*

Рентабельность собственного капитала показывает как работает собственный капитал. Чем выше этот показатель, тем выше отдача собственного капитала, то есть можно судить о правильности размещения средств, так как этот показатель должен быть не ниже процентной ставки банка.

Рентабельность производственных фондов показывает, какая прибыль получается с каждого вложенного рубля в основные средства и материальные запасы. Этот показатель на начало года составил 128,33 %, на конец года 143,06 %, за год увеличился на 14,73 %.

В составе показателей, характеризующих эффективность управления, можно выделить рентабельность реализованной продукции (доходная прибыль) Rрп, определяемую как отношение чистой прибыли (остающейся в распоряжении предприятия) Пч к объёму всей реализации Срп (стр. 010 формы № 2):

*Rрп = (Пч/Срп) × 100 ,*

*на начало года:*

*Rрп = (65/988) × 100 = 6,58 %*

*на конец года*

*Rрп = (343/9296) × 100 = 3,69*

Рост этого показателя означает эффективное управление и ведение хозяйства, но по данным расчёта он снизился. Он является и ориентиром в оценке конкурентоспособности продукции. Так, снижение рентабельности объёма реализации может означать падение спроса на продукцию. Следует отметить, что данный показатель, исходя из алгоритма его расчёта, на первый взгляд не имеет взаимосвязи с активами баланса, однако его формирование происходит под влиянием множества факторов, в том числе и активов.

В настоящее время сложно проанализировать выручку от реализации, и тем самым затрудняется использование вышеприведённого показателя при финансовом планировании.

При стабильности экономического положения рентабельность реализованной продукции показывает, какая часть выручки может быть направлена на финансирование, а сколько надо взять в кредит, какая сумма прибыли остаётся в распоряжении предприятия. Так, на конец года Rрп = 3,69 %, это означает, что из каждого рубля выручки 3,69 % остаётся в распоряжении предприятия и направляется на финансирование.

Как разновидность рентабельности реализованной продукции на предприятии могут использоваться следующие расчётные формулы:

*R’рп = (П’рп/С’рп) × 100 ,*

где R’рп – рентабельность реализации конкретной продукции; П’рп – прибыль от реализации конкретной продукции; С’рп – объём реализации конкретной продукции (данный показатель рентабельности устанавливает, какую прибыль от всей реализации получает предприятие на 1 руб. объёма всей реализации);

*Rврп = (Пб/Сврп) × 100 ,*

где Rврп – рентабельность всего объёма реализации; а Сврп – весь объём реализации.

Показатели оценки деловой активности предприятия. В условиях рыночной экономики каждый рубль, вкладываемый в запасы, дебиторскую задолженность и другие активы, должен приносить отдачу.

Отдача всех активов, или коэффициент их оборачиваемости, определяется как отношение выручки от реализации ко всей сумме активов:

*Оа = Срп/ΣА .*

Чем выше объём реализации, тем эффективнее используются активы и быстрее оборачиваются. Этот показатель можно интерпретировать иначе: он показывает, сколько раз в ходе реализации “обернулись” все активы.

Сумма всех активов включает долгосрочные активы, в том числе основные средства, и текущие активы – оборотные средства, поэтому может быть рассчитана отдача или оборачиваемость основных фондов и оборотных средств в отдельности.

Отдача основных фондов, или коэффициент их оборачиваемости, может быть рассчитана следующим образом:

*Ооф = Срп/ОПФ ,*

где ОПФ – первоначальная стоимость основных средств (стр. 010 актива баланса).

В расчёте может быть использована и остаточная стоимость основных средств (стр. 012 актива баланса).

Показатель оборачиваемости текущих активов (оборотных средств) определяется из соотношения:

*Ообс = Срп/Ат .*

Используя вышеприведённую формулу, можно рассчитать оборачиваемость по видам текущих активов: запасов и затрат; дебиторской задолженности; ликвидных активов, а также собственного капитала.

Оборачиваемость запасов и затрат составит:

*Озз = Срп/З .*

*Оборачиваемость дебиторской задолженности:*

*Одз = Срп/Зд .*

*Оборачиваемость наиболее ликвидных (легкореализуемых) активов:*

*Ола = Срп/А’лр .*

*Оборачиваемость собственного капитала:*

*Окс = Срп/КС .*

В табл. 3.2.11 приведена форма расчёта и анализа динамики показателей, оценивающих деловую активность предприятия.

*Таблица 3.2.11*

*Расчёт показателей оценки деловой активности предприятия.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Наименование показателя (статьи баланса)* | *Номер строки (из отчётной формы)* | *значения* | | *Абсолютное изменение* |
| *На начало года* | *На конец года* |
| *1. объём реализации* | *Стр. 010 формы № 2* | *988* | *9296* | *+8308* |
| *2. сумма всех активов* | *Стр. 490 формы № 1* | *2138* | *5100* | *+2962* |
| *3. первоначальная стоимость основных средств* | *Стр. 010 формы № 1* | *56* | *193* | *+137* |
| *4. текущие активы* | *Стр. 460 формы № 1* | *2082* | *4916* | *+2834* |
| *5. запасы и затраты* | *Стр. 460 формы № 1* | *1851* | *4422* | *+2571* |
| *6. дебиторская задолженность* | *Стр. (320-430) +стр. 200* | *–* | *–* | *–* |
| *7. легкореализуемые активы* | *Табл. 3.2.3* | *233* | *457* | *+224* |
| *8. источники собственных средств* | Стр. 600 формы № 1 | *1004* | *1288* | *+284* |
| *9. оборачиваемость:* |  |  |  |  |
| *а) всех активов, стр. 1 : стр. 2* |  | *0,46* | *1,82* | *+1,36* |
| *б) основных фондов, стр. 1 : стр. 3* |  | *17,64* | *48,16* | *+30,52* |
| *в) текущих активов, стр. 1 : стр. 4* |  | *0,48* | *1,89* | *+1,41* |
| *г) запасов и затрат, стр. 1 : стр. 5* |  | *0,53* | *2,10* | *+1,57* |
| *д) дебиторской задолженности, стр. 1 : стр. 6* |  |  |  |  |
| *е) легкореализуемых активов, стр. 1 : стр. 7* |  | *4,24* | *20,34* | *+16,1* |
| *ж) собственного капитала, стр. 1 : стр. 8*  ×  **:**  **:**  **–**  +  +  +  +  +  +  **=**  **=**  **=**  **=**  **=**  Выручка от реализации  Основные средства  Выручка от реализации (Срп)  Прочие расходы  Амортизационные отчисления  Отчисления на социальные нужды  Материальные затраты  Оплата труда  Запасы и затраты  Дебиторская задолженность  Платёжные средства  Рентабельность предприятия (Rч)  Рентабельность реализованной продукции (Rрп)  Оборачиваемость текущих активов (Оа)  Активы (ΣА)  Чистая прибыль (Пч)  Выручка от реализации (Срп)  Оборотные средства  Затраты |  | *0,98* | *7,21* | *+6,23* |

***Рис. 3.5.1****. Формирование рентабельности предприятия.Уровень рентабельности предприятия изменяется при следующих условиях: увеличение объёма реализации и уменьшения источников средств; росте реализации продукции с помощью рекламы; повышении конкурентоспособности продукции; уменьшении источников собственных средств за счёт займов; увеличении прибыли за счёт снижения затрат; уменьшении затрат за счёт организационно-технических мероприятий. Изучение этих условий требует углубления анализа объёма реализации и затрат.*

Взаимосвязь рентабельности предприятия (чистой прибыли на 1 руб. активов – Rч) с рентабельностью реализованной продукции (Rрп) и оборачиваемость активов (Оа) наглядно представлена на рисунке 3.5.1.

# 4. ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДОГОВОРОВ

Основным элементом хозяйственных операций является договор, предметом которых могут быть поставки товара, выполнение подрядных работ, аренда и др. На этапах подготовки, подписания и исполнения основных договоров участники заключают большое количество вспомогательных договоров, среди которых выделяют односторонние и двусторонние.

В одностороннем договоре одна сторона является только обязанной, а другая – только управомоченной , т.е. имеющей право требования. Например, договор займа. По которому заемщик обязан возвратить определенную сумму денег, а заимодавец вправе требовать возврата суммы.; договор дарения и др. В двустороннем каждая из сторон имеет как права так и обязанности. Различают несколько типов двусторонних договоров : синаллагматические – права и обязанности сторон взаимно уравновешены (договор купли-продажи, договор перевозки, договор страхования); неполные (случайные) – права и обязанности сторон неравноценны или или у одной из сторон могут возникнуть при наступлении какого-либо обстоятельства (договор хранения, если для сохранности вещи хранителю необходимо произвести непредвиденные расходы, у него возникает право требования к поклажедателю их компенсации.

Реальный договор считается вступившим в силу не с момента достижения соглашения, а с момента передачи имущества (товара, денег), примером могут служить договор займа договор хранения, договор залога и др.

Консенсуальный договор, по которому права и обязанности сторон возникают с момента его заключения (договор купли-продажи, договор продажи).

Абстрактные – действительность договора (сделки, обязательства) не зависит от основания его возникновения ( договоры (сделки) с ценными бумагами, договор банковской гарантии).

Каузальные – основание, цель возникновения договора (обстоятельства, сделки) является условием его действительности (договоры купли-продажи, дарения, подряда и т.д. – подавляющее большинство.

Возмездные договоры имеют целью достижение результата, связанного с определенным имущественным интересом; за принятое на себя обязательство должник получает какое-либо вознаграждение (договор купли-продажи, договор займа под проценты и т.д. Все торговые договора возмездны.

Безвозмездные – должник ничего не получает взамен за свое обязательство. Распространены в гражданских (бытовых) отношениях, (договор беспроцентного займа, договор дарения, договор бесплатного хранения).

Коммутативные (меновые) – выгода или потеря каждой стороны может быть оценена в момент возникновения договора, это большинство оговоров: Купля-продажа, мена, подряд,

*дарение, наем и т.д.*

Алеаторные (рисковые) – выгода или потеря сторон не может быть определена в момент заключения договора и зависит от наступления или не наступления тех или иных обстоятельств, примером могут служить договор страхования, договор игры, пари, договор купли-продажи дома с пожизненным содержанием продавца.

В договоре в пользу третьего лица право требовать исполнения договора принадлежит стороне, заключившей договор, а также третьему лицу, в пользу которого обусловлено исполнение (договор страхования, договор перевода долга, договор уступки требования).

Главные договора – самостоятельные, независимые от других договоров и отношений, примером может служить любой договор.

Дополнительные договора – зависят от другого (главного договора), разделяют, как правило его юридическую судьбу (договор о процентах по договору займа, договор о залоге, неустойке, поручительстве).

*Условные договора подразделяются на договора под отлагательным условием и под отменительным условием. Под отлагательным условием вступление в силу договора зависит от наступления того или иного факта, причем сторонам неизвестно, наступит он или нет . Образцом может служить любой договор, например купли-продажи партии товара при условии положительных результатов анализа образцов. Договора под отменительным условиям прекращаются в случае наступления того или иного факта – договор найма жилого помещения под условием его расторжения, если наймодатель вступает в брак.*

Безусловные – действие договора (вступление а силу или прекращение) не зависит от каких-либо внешних факторов.

Рассмотрим отдельные виды договоров используемые в хозяйственной деятельности предприятий .

При заключении договоров поставки в пределах Республики Беларусь необходимо руководствоваться главой 25 «Поставка» Гражданского кодекса Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь от 24.11.93г. «О поставках товаров для государственных нужд». Поставка товаров на территории РБ регулируется постановлением Совета Министров РБ от 19.01.93г. № 27 «Об ответственности предприятий и организаций за необоснованный отказ или уклонение от заключения хозяйственных договоров в соответствии с заказом на поставку продукции для государственных нужд, а также недопоставки продукции по договорам », Положением о формировании и размещении заказов на поставку товаров для республиканских государственных нужд, утвержденным постановлением СМ РБ от 13 июня 1994г. №437, постановлением Пленума Высшего хозяйственного суда РБ от 15 декабря 1992г. «О хозяйственном договоре поставки».

Поставки в рамках СНГ регулируются Соглашением «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» от 20 марта 1992г. Оно распространяется на государства, ратифицировавшие это соглашение, в том числе на Республику Беларусь. Поставки между Российской Федерацией и РБ регулируются также Соглашением от 20 июля 1992г. «Об условиях поставок товаров между предприятиями и организациями».

В зависимости от местонахождения поставщика договора можно разделить на:

1. *договоры на поставку продукции, заключаемые между субъектами хозяйствования РБ;*
2. *договоры на поставку, заключаемые с предприятиями государств-участников СНГ, ратифицировавших Соглашение об общих условиях поставки.*

Ответственность по договорам поставки определяется в самом договоре. Однако ответственность за необоснованный отказ или уклонение от заключения хозяйственных договоров в соответствии с заказом на поставку продукции для государственных нужд, а также за недопоставку продукции по договорам регулируется указанным выше постановлением СМ РБ от 19 января 1993г. №27.

Имущественная ответственность предприятий и организаций за невыполнение договоров на поставку продукции за пределы республики определяется по согласованию сторон, если она не установлена в Соглашении от 20 марта 1992г. «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ» либо в двусторонних межправительственных соглашениях.

**Договор поставки в пределах СНГ**

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_199\_\_\_\_г.

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование юридического лица-поставщика)

именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

(устав, положение, доверенность, дата выдачи и ее номер)

с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

наименование покупателя

в дальнейшем «Покупатель», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

(должность, ф. и. о.)

действующего на основании\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(устав, положение доверенность)

с другой стороны именуемые в дальнейшем «Договаривающиеся стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

Поставщик обязуется поставить, а покупатель принять и оплатить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование продукции (товаров)

в количестве \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ на сумму \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

2. Качество. Комплектность

2.1. Поставляемая продукция (товары) по качеству должна соответствовать\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование и номера стандартов, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ТУ ,указать иные повышенные требования к качеству продукции (товаров)

2.2. Образцы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ являются эталоном для сторон настоящего договора. Один образец эталона хранится у Поставщика, два других у Покупателя в течение \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ с момента получения Покупателем\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(наименование продукции или товара)

2.3. Поставщик гарантирует качество поставляемых товаров (продукции). Гарантийный срок исчисляется с момента\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(получения покупателем товара или может быть установлен другой срок)

2.4. Гарантийный срок на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ составляет

(наименование товара, продукции)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(дней, месяцев, лет)

Примечание: Приведенная формулировка применяется в случае, если гарантийный срок не указан в стандартах и технических условиях или стороны хотят его увеличить.

2.5. Поставщик гарантирует качество продукции (товара) в целом, включая составные части и комплектующие изделия. Гарантийный срок на комплектующие изделия и составные части считается равным гарантийному сроку на основное изделие.

2.6. Поставщик обязан устранить за свой счет дефекты, выявленные в продукции, товарах, в течение гарантийного срока , или заменить продукцию (товары), если не докажет, что дефекты возникли в результате нарушения правил эксплуатации или хранения Покупателем. Устранение дефектов или замена продукции (товаров) производится в \_\_\_ -дневный срок после получения сообщения Покупателя о выявленных дефектах.

2.7. В случае устранения дефектов в продукции, на которую установлен гарантийный срок эксплуатации, этот срок эксплуатации продлевается на время, в течение которого продукция не использовалась из-за обнаруженных дефектов. При замене изделия в целом гарантийный срок исчисляется заново со дня замены

2.8. Если качество продукции окажется не соответствующим стандартам, техническим условиям, иной документации или условиям договора , Покупатель вправе отказаться от принятия оплаты продукции, а если она уже оплачена, потребовать в установленном порядке возврата уплаченных сумм или ее замены, а также возмещения возникших в связи с этим убытков. Покупатель вправе принять указанную продукцию по договорным ценам или для реализации на комиссионных началах. В этом случае продукция не засчитывается в выполнение обязательств по договору поставки, если Покупатель не использовал ее по целевому назначению. Порядок приемки продукции по качеству и количеству осуществляется в соответствии с инструкциями о порядке приемки продукции по количеству и качеству, утвержденными Госарбитражем соответственно №6 от 15 июня 1965г. и №7 от 25 апреля 1966г.

2.9. При поставке продукции (товаров) более низкого качества чем указано в документе, удостоверяющем качество, но соответствующей стандартам, техническим условиям, иной документации или образцам (эталонам), Покупатель имеет право принять продукцию по цене , предусмотренной для продукции соответствующего сорта или отказаться от принятия и оплаты продукции (товаров).

2.10. В случае поставки продукции (товаров) с дефектами, возникшими по вине Поставщика, которые могут быть устранены на месте, Поставщик обязан по требованию Покупателя устранить дефекты в течение \_\_\_ дней после получения требования Покупателя (Получателя), если иной срок не предусмотрен стандартами, техническими условиями и иной документацией, либо возместить расходы, понесенные Покупателем (Получателем) при устранении им дефектов своими средствами.

2.11. Указанная в п. 1.1. продукция (товары) должна поставляться комплектно \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(содержание комплекта)

2.12. При поставке некомплектной продукции (товаров) Поставщик обязан в течение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дней укомплектовать ее. Впредь до укомплектования продукции Покупатель вправе отказаться от ее оплаты, а если оплата произведена, потребовать возврата в установленном порядке уплаченных сумм. Если Поставщик в установленный срок не укомплектует продукцию или не заменит ее комплектной, то Покупатель вправе отказаться от продукции (товаров).

*Примечание*: Сроки поставки и качество поставляемой продукции регулируются Гражданским кодексом Республики Беларусь ст. 257 и 258 соответственно. Здесь же рассматриваются права покупателя и ответственность поставщика в случае поставки товара ненадлежащего качества (статья 259).

3. Тара. Упаковка. Маркировка.

3.1. Продукция (товар) должна быть упакована в тару (упаковку)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, обеспечивающую ее сохранность при перевозке и хранении. Расходы по упаковке несет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.2. Покупатель обязан в \_\_\_\_\_\_\_\_\_-дневный срок после \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ возвратить тару .

3.3. Поставляемая продукция (товары) подлежат маркировке в соответствии с требованиями \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(номера и индексы стандартов и технических условий)

*Примечание*: Стороны вправе предусмотреть в договоре требования к маркировке, не установленные стандартами или техническими условиями).

4. Сроки и порядок поставки

4.1. Поставка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ производится \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(наименование продукции) (срок поставки или согласно графику поставки)

4.2. Досрочная поставка продукции может производиться с согласия Покупателя. Продукция поставленная досрочно и принятая Покупателем, оплачивается и засчитывается в счет количества продукции, подлежащей поставке в следующем периоде.

4.3. Доставка продукции осуществляется\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ транспортом. Транспортные расходы несет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4.4. По просьбе Покупателя отправка товаров может осуществляться ускоренным способом с отнесением дополнительных расходов на его счет.

4.5. Количество продукции, недопоставленное Поставщиком в одном периоде поставки, подлежит восполнению в следующем периоде в пределах срока действия договора. Восполнение недопоставленного количества продукции производится по номенклатуре, установленной для того периода, в котором допущена недопоставка, если иная номенклатура не будет согласована между сторонами.

4.6. Покупатель вправе, уведомив Поставщика, отказаться от принятия продукции, поставка которой просрочена. Продукцию, отгруженную поставщиком до получения уведомления, Покупатель обязан принять и оплатить.

*Примечание*: Сроки поставки продукции по договору поставки регулируются ГК РБ ст. 257.

5. Цены и порядок расчетов. Сумма договора

5.1. Покупатель оплачивает Поставщику поставленную продукцию по договорной цене\_\_\_\_\_\_\_\_ за единицу (штуку)

5.2. Сумма договора составляет\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей.

5.3. Расчеты производятся путем \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5.4. Расчеты производятся в срок \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

*Примечание*: В соответствии с дополнением от 14 апреля 1998г. №23 к Положению о порядке формирования и применения цен и тарифов , утвержденному постановлением Министерства экономики от 27.12.95г. №36, регистрационный №1251/12, отпускные цены и тарифы рассчитываются и согласовываются с покупателями. По товарам, продаваемым (перепродаваемым) внутри республики через снабженческо-сбытовые, оптовые предприятия и иные субъекты хозяйствования всех форм собственности, осуществляющие оптовые операции по приобретению и продаже продукции, оптовая надбавка (наценка) к отпускной цене сформированной предприятием-изготовителем в республике, или цене импортера не может превышать 20 % независимо от количества участвующих оптовых продавцов. Оптовая надбавка субъектов хозяйствования, которые не несут расходов по транспортировке, складированию и отпуску продукции, к отпускной цене предприятия-изготовителя или цене импортера не может превышать 5 % независимо от числа участвующих посредников.

6. Форс-мажорные обстоятельства

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения договора в результате событий чрезвычайного характера, которые сторона не могла предвидеть.

К обстоятельствам непреодолимой силы относятся события, на которые сторона не может оказать влияние и за возникновение которых не несет ответственности ( например, землетрясения, наводнения, пожары и др.). К обстоятельствам, освобождающим сторону от ответственности, относятся также забастовки, правительственные постановления.

6.2. Сторона, ссылающаяся на такие обстоятельства, обязана в \_\_\_\_ дневный срок в письменной форме информировать другую сторону о наступлении подобных обстоятельств. Причем по требованию другой стороны с наступлением подобных обстоятельств должен быть предъявлен удостоверяющий документ, выданный Торговой палатой соответствующей страны.

6.3. Если обстоятельства непреодолимой силы продолжают действовать более шести месяцев и нет возможности сделать обязательное заявление о дате их прекращения в течение более шести месяцев, то каждая сторона имеет право расторгнуть настоящий договор и возвратить все полученное ею по договору.

1. Имущественная ответственность

7.1. За просрочку поставки или недопоставку продукции Поставщик уплачивает покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_\_ % стоимости не поставленной в срок продукции.

7.2. Если поставленная продукция не соответствует по качеству стандартам, иной документации или условиям договора, а также если поставлена некомплектная продукция, Поставщик уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_ % стоимости товаров ненадлежащего качества или некомплектной продукции.

7.3. За уклонение от оплаты продукции Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере \_\_\_ % от суммы, от уплаты которой уклонился.

7.4. При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере \_\_\_\_\_\_\_ % суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

*Примечание*: Соглашением «О мерах по обеспечению улучшения расчетов между хозяйственными организациями стран-участниц СНГ», подписанным главами государств 15 мая 1992г. в г. Ташкенте, предусмотрено установить пеню за несвоевременную оплату поставленных товаров и оказанных услуг в размере не менее 0,2 % за каждый день просрочки платежа.

7.5. Помимо уплаты неустойки (штрафа, пени) сторона, нарушившая договор, возмещает другой стороне причиненные в результате этого убытки.

8. Срок договора

8.1. Договор вступает в силу с «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_199\_ г. и действует по «\_\_\_»\_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

8.2 Изменение условий договора возможно только по обоюдному соглашению сторон.

8.3. Споры по настоящему договору рассматриваются\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указать в суде какого государства)

Стороны руководствуются законодательством \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(какой страны)

9. Дополнительные условия

10. Юридические адреса сторон.

Отношения, связанные с куплей-продажей, регулируются ст. ст. 223-248 ГК РБ. По договору купли-продажи продавец обязуется передать имущество в собственность (полное хозяйственное ведение или оперативное управление) покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

Согласно законодательству (ст. 56 Закона о предприятиях в РБ, ст. 21 Закона об акционерных обществах, ООО и т.д.) право подписывать договоры дано только исполнительному органу юридического лица – директору, генеральному директору. Другие лица могут подписывать договоры, если это предусмотрено уставом юридического лица или же им выдана доверенность директором.

Подробно о моменте возникновения права собственности на приобретаемое имущество и о риске случайной гибели вещи рассматривается в ст. ст. 138, 139, 141 ГК РБ.

При заключении договоров с зарубежными партнерами вместо слова «договор» чаще употребляется термин «контракт», хотя это одно и то же. В данном договоре оговариваются базисные условия поставки (ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и др.), условия, согласно которым продавец несет ответственность за риск гибели товара до указанного в договоре места доставки. Согласно соглашению, заключенному странами-участницами СНГ, споры рассматриваются в арбитражных (хозяйственных) судах в порядке, определенном Соглашением о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности (подписано руководителями стран-участниц СНГ 20 марта 1992г. в Киеве).

# заключение

Переход экономики Республики Беларусь к рыночным отношениям требует дальнейшего совершенствования учета реализации товаров и выявления результатов от хозяйственной деятельности предприятий.

Подводя итог изложенному в дипломной работе, можно сказать, что в торговых предприятиях учет реализации товаров и выявление финансовых результатов занимает центральное место в бухгалтерском учете финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для рационального функционирования предприятия постоянно необходимы сведения о товарообороте предприятия.

Предприятия торговли должны правильно документально оформлять реализацию товаров, а также осуществлять синтетический и аналитический учет реализации товаров в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь.

Оптовые торговые предприятия должны формировать цены на поставляемые товары в соответствии с действующими положениями по ценообразованию в РБ. Суммы предельных торговых надбавок не должны превышать установленных в законодательном порядке нормативов.

Учёт в торговом доме «Центролит» ведётся в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь. При ведении бухгалтерского учёта обеспечивается:

* соблюдение в течение отчётного года принятой учётной политики (отражение реализации продукции по моменту её оплаты) отражения отдельных хозяйственных операций, оценки имущества, определённой исходя из правил, приведённых в Законе о бухгалтерском учёте и отчётности, и условий хозяйствования;
* полнота отражения в учёте за отчётный период имущества и всех хозяйственных операций и результатов инвентаризаций имущества и обязательств;
* правильность отнесения доходов и расходов к отчётным периодам;
* тождество данных аналитического учёта оборотам и остаткам по синтетическим счетам на первое число каждого месяца;
* определяет форму и методы бухгалтерского учёта, основываясь на действующих или вновь разработанных Министерством финансов или министерствами и ведомствами формах и методах, при соблюдении общих методических принципов, установленных Законом о бухгалтерском учёте и отчётности;
* предоставляет отчётность в органы налогового управления, управления статистики, Министерству промышленности Республики Беларусь.

При проведении финансового анализа ТД «Центролит» видно, что предприятие является платежеспособным, но вместе с тем предприятие не имеет возможности выполнить обязательства в срочном порядке. В целом финансовое положение предприятия удовлетворительное. Для повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо:

* *ускорить оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей и оборотных средств;*
* *поиск новых рынков сбыта (осуществление поставок на экспорт продукции);*
* *производить отпуск продукции в большинстве случаев по предоплате;*
* *формировать за счет собственных средств только основной капитал.*

Для повышения товарооборота руководство предприятия должно изыскивать способы бесперебойного удовлетворения спроса. В связи с этим большое значение имеет наличие соответствующих товарных запасов. Необходимо постоянно контролировать размер и состояние товарных запасов (в целом и по ассортименту).

Для повышения оперативности и эффективности учета реализации товаров и для учета за формированием доходов важное значение имеет применение вычислительной техники. В связи с этим руководство ТД «Центролит» предполагает автоматизировать бухгалтерский учёт и документальное оформление отпуска товаров.

Переход к рыночным условиям хозяйствования требует постоянного совершенствования учета реализации товаров и формирования доходов предприятия. в этих условиях значительно возрастает роль бухгалтерского учёта в управлении торговлей. Исходя из вышесказанного рассмотренная тема является актуальной в условиях рыночной экономики.

# ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18 октября 1994г.
2. Дополнение № 3 в Положению о порядке формирование и применения цен и тарифов, утверждённому постановлением Министерства экономики от 27.12.95 № 36, утверждено постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 14.04.98.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь .- Мн.: Школа предпринимателя «Амалфея»., 1994.- С.82- 123.
4. Белый И.Н., Папковская П.Я. Теория бухгалтерского учета.- МН.: ООО «Мисанта», 1997.- 152 с.
5. Бухгалтерский учет в торговле: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. В.В. Кожарского. Л.И. Кравченко. - Мн.: Высш. Шк., 1996.- 407с.
6. Василевская Т.И., Демчук Н.Н. Налоговые платежи в Республике Беларусь. - Мн.: Институт управления, 1997.- С. 10- 76.
7. Гизатуллина В.Г., Скуратова И.Ю. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по теории бухгалтерского учета. - Гомель.: 1994 - С.10 - 29.
8. Козлова Е.П., Парашутин Н.В. Бухгалтерский учет. - М.: Финансы и статистика, 1997.- С. 363-376.
9. Кожарский В.В., Сушкевич В.Н. Бухгалтерский учет на предприятиях и в организациях: Учеб. пособие.- Мн.: ПКФ «Экаунт», 1993.- 128с.
10. Кравчкнко Л.И. Анализ финансового положения предприятия. - Мн.: ПКФ «Экаунт», 1994. С.3-10.
11. Папковская П.Я. Руководство по заполнению регистров журнально-ордерной формы бухгалтерского учета. - Мн.: ООО «Информпресс», 1997.- С. 41-45.
12. Папковская П.Я. Учет внешнеэкономической деятельности. - Мн.: ООО «Мисанта», 1997. С 18-22.
13. Снитко М.А. Теория бухгалтерского учета. - Мн.: «Мисанта», 1996.- 263с.
14. Тишков И.Т. Бухгалтерский учет.- Мн.: «Вышэйшая школа», 1996. С337-346.
15. Торговое дело: Экономика и организация: Учебник для вузов / Под общ. ред. Л.А. Брагина, Т.П. Данько. - М.: ИНФРА - М, 1997. - 256с.
16. Тяжких Д.С. Бухгалтерский Учет в торговле: Практ. пособие- 2-е изд., перераб. и доп.- СПб., 1997.- 380с.
17. Экономика торговли: Учебник для студентов торговых вузов / Б.А. Соловьев, Л.А. Алькевич, В.И. Андросов и др. - М.: Экономика, 1990. - 414 с.
18. Учет приема, хранения и отпуска товаров в торговле: Документальное оформление. Методические рекомендации. Корреспонденция счетов. - М.: «Осьма-89», 1997. - 48с.
19. Адамчик Г.В. Вниманию предприятий и организаций, занимающихся торговой деятельностью // ???
20. Патров В.В., Костюк Г.И. Учет валового дохода от реализации товаров // Бухгалтерский учет. - 1997. - № 9. - С.25-30.
21. Патров В.В., Пятов М.Л. Учет реализации товаров и готовой продукции // Бухгалтерский учет. - 1997. - №8.- С. 25-28.
22. Понятие о хозяйственном договоре // Экономика и учет в торговле. - 1998. - №1 - С. 25-29.