

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Оборотные средства предприятия в рыночной экономике	6
1.1 Сущность и состав оборотных средств предприятия	6
1.2 Управление оборотными средствами (снабженческо- сбытовая политика предприятия)	18
1.3 Система частных и обобщающих показателей анализа состояния оборотного капитала и его использования	23
2 Учет оборотных средств	36
2.1 Учет материалов	36
2.2 Учет налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям	42
2.3 Оценка незавершенного производства, учет готовой продукции и ее реализации	45
2.4 Учет денежных средств	51
2.5 Учет расчетов	58
2.6 Учет финансовых вложений	60
3 Анализ эффективности использования оборотных средств ООО Тепловодоэнергосберегающие технологии	65
3.1 Краткая экономическая характеристика предприятия	65
3.2 Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов ..	66
3.3 Анализ эффективности и интенсивности использования оборотных средств	82
Заключение	89
Список использованной литературы	93
Приложения	97

Введение

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Под анализом понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей.

Содержание анализа вытекает из функций. Одной из таких функций являться - изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Следующая функция анализа - контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов.

Центральная функция анализа - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики. Также другая функция анализа - оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. И наконец - разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности.

Функционирование предприятия — это процесс воспроизводства, то есть непрерывное возобновление самого производственного процесса и всего, что для него необходимо, с целью регулярного получения на выходе определенного продукта.

Воспроизводство циклично, а его непрерывность достигается за счет того, что конец предыдущего цикла становится исходным моментом нового. Образуется некая кольцевая структура, в которой собственно производственный цикл — один из моментов.

Предприятие должно подготовить процесс производства: закупить сырье, материалы, электроэнергию, то есть все необходимые предметы труда, затем произвести продукцию, реализовать ее, а на вырученные деньги приобрести новые предметы труда, чтобы продолжить производственный процесс.

На всех этих стадиях воспроизводства, которые называются: снабжение (то есть ресурсное обеспечение производства), собственно производство продукции (услуг) и сбыт (то есть реализация продукции), в качестве важнейшей составляющей присутствуют оборотные средства, выполняя всякий раз свои особые функции. Таким образом, оборотные средства — это совокупность средств, которые необходимы предприятию для осуществления полного воспроизводства. Поэтому ясно, что рациональное наличие оборотных средств является важным условием финансового благополучия предприятия, на котором одинаково отрицательно сказывается и недостаток и избыток оборотных средств. В современных условиях, когда предприятия осваивают рыночные методы хозяйствования, вопросы рационального использования оборотных средств выходят на первый план, так как их анализ дает возможность оперативно реагировать изменением состава и структуры оборотных средств в зависимости от ситуации и потребностей и повышать тем самым возможности предприятия в условиях нехватки финансовых ресурсов. Таким образом, ясно, что тема дипломной работы является актуальной.

Цель дипломной работы – раскрыть и проанализировать существующие системы учета и анализа оборотных средств предприятия.

Задачами дипломной работы являются:

- Исследование значения оборотных средств предприятия в условиях рыночной экономики;
- Исследование методов учета оборотных средств;
- Анализ эффективности использования оборотных средств ООО
Тепловодоэнергосберегающие технологии

Объектом исследования является оборотные средства предприятия.

Предмет исследования – учет и анализ оборотных средств

Теоретической и методологической основой исследования являются статьи, публикации в прессе, социологические и экономические исследования, монографии, статистические данные, данные бухгалтерского учета.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов работы для выбора оптимального набора мер по оптимизации структуры оборотных средств предприятия.

1 Оборотные средства предприятия в рыночной экономике

1.1 Сущность и состав оборотных средств предприятия

Непременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала). Оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. Рассмотрим различные подходы, сложившиеся в определении оборотных средств в отечественной и зарубежной экономической литературе.

Уильям Коллинз определяет сущность оборотных средств как «... краткосрочные текущие активы фирмы, которые быстро оборачиваются в течение производственного периода»¹.

Подобное определение оборотным средствам дает доктор экономических наук, профессор Бланк И.А.: это активы, характеризующие «... совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую (операционную) деятельность и полностью потребляемых в течение одного производственно-коммерческого цикла»².

Г. Шмален более точно описывает процесс, который обеспечивают оборотные средства, по его мнению, «... оборотные средства служат для

¹ Словарь по экономике. Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. СПб.: Экономическая школа. 1998. с. 215.

² Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2002. с. 163.

создания фондов, которые рассчитаны не на определенный срок, а они непосредственно обеспечивают процесс обработки и переработки, реализации продукции, а также формирования денежных ресурсов и их расходования»³.

Черкасов В.Е. в учебно-методическом пособии по финансовому менеджменту уточняет, что «оборотный капитал – это текущие активы компании, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственного цикла»⁴.

Различия оборотных средств и оборотного капитала можно определить следующим образом:

- оборотные средства, согласно принятой методике бухгалтерского учета, характеризуют активы предприятия, а капитал – источники средств;
- под капиталом принято понимать стоимость, приносящую прибавочную стоимость, а оборотные средства переносят стоимость оборотных фондов на готовый продукт;
- капитал – производственное отношение, которое представлено в вещественной или денежной форме, имеющей специфический общественный характер. Оборотные средства обслуживают производственный процесс, обеспечивают его непрерывность, не являясь при этом отношениями;
- теория оборотного капитала подразумевает выделение оборотных активов, текущей задолженности и чистого оборотного капитала, как разницы между оборотными активами и задолженностью. Теория оборотных средств оперирует понятиями собственных и приравненных к ним оборотных средств;

³ Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 2003. с. 165.

⁴ Черкасов В.Е. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие. – Тверь, 1999. с. 186.

- теория оборотных средств рассматривает привлечение заемных средств как восполнение недостатка средств, обеспечивающих непрерывность производственного процесса, в теории оборотного капитала привлечение займов не связано с производственным процессом;
- теория оборотного капитала рассматривает однородную группу – оборотные активы, не выделяя в их составе производственные фонды и фонды обращения, абстрагируясь от присущих им особенностей, обусловленных участием первых в производстве и вторых в реализации продукции.

Оборотные средства предприятия существуют в сфере производства и в сфере обращения. Оборотные производственные фонды и фонды обращения подразделяются на различные элементы, составляющие материально-вещественную структуру оборотных средств (рис. 1).

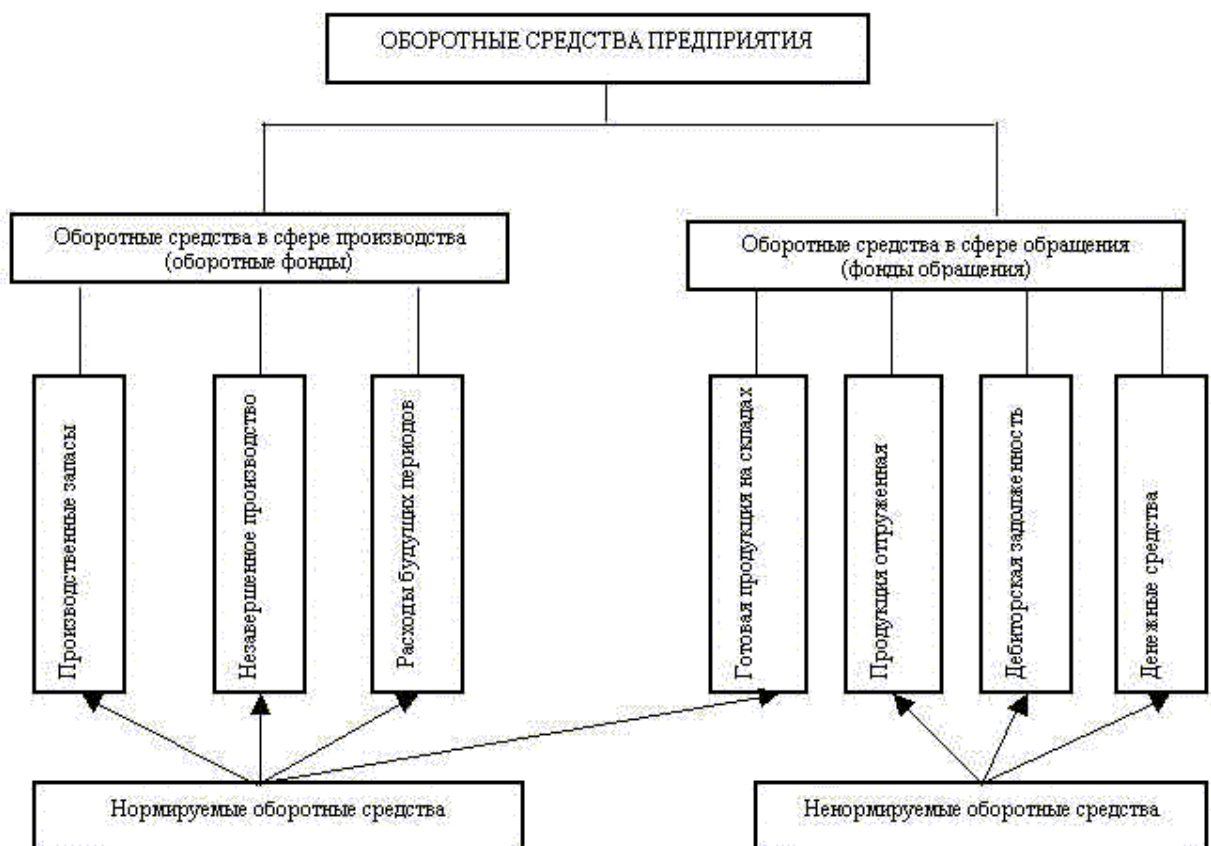


Рис. 1. Состав оборотных средств предприятия

Оборотные производственные фонды включают:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов — это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- готовая продукция на складах;
- товары в пути (отгруженная продукция);
- денежные средства;
- средства в расчетах с потребителями продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Так, в воспроизводственной структуре соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре

производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 1/4) занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3%) доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливно- и материалоемких отраслях. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.

Указанные элементы оборотных средств группируются различным образом. Обычно выделяют две группы, различающиеся по степени планирования: нормируемые и ненормируемые оборотные средства. Нормирование — это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия. К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция. Фонды обращения обычно ненормируемы.

Среди источников, используемых для формирования оборотных средств, выделяют собственные, заемные и привлеченные средства.

Общий размер собственных оборотных средств устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью средств для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки.

В процессе финансового планирования предприятие учитывает прирост и сокращение нормативов собственных оборотных средств, определяемых как разница между нормативами на конец и начало планируемого периода. Прирост норматива собственных оборотных средств финансируется в первую очередь за счет собственных ресурсов.

Наряду с прибылью для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам. Устойчивыми называются пассивы, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя не принадлежат ему (например, резерв предстоящих платежей минимальной задолженности рабочим и служащим по заработной плате, по взносам на социальное страхование и т.п.) и др.

В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и отчислениям по социальному страхованию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогам за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия и их размер на протяжении года существенно колеблется, в качестве источника формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная сумма в данном году.

В течение года потребность предприятий в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать оборотные средства за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослаблению стимулов к их экономичному использованию. Предприятие поэтому использует для финансирования оборотных средств заемные средства.

Дополнительная потребность в оборотных средствах, обусловленная временными нуждами, обеспечивается краткосрочными кредитами банка.

Кроме собственных и заемных средств в обороте предприятия находятся привлеченные средства. Это кредиторская задолженность всех видов, а также средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

Таким образом, ясно, что функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от роли основного капитала.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства. Характерной особенностью их является скорость оборота.

Вещественные элементы оборотного капитала (предметы труда) полностью потребляются в каждом производственном цикле, могут утрачивать свою натурально-вещественную форму и целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Стадии кругооборота оборотного капитала можно представить схемой (рис.2).

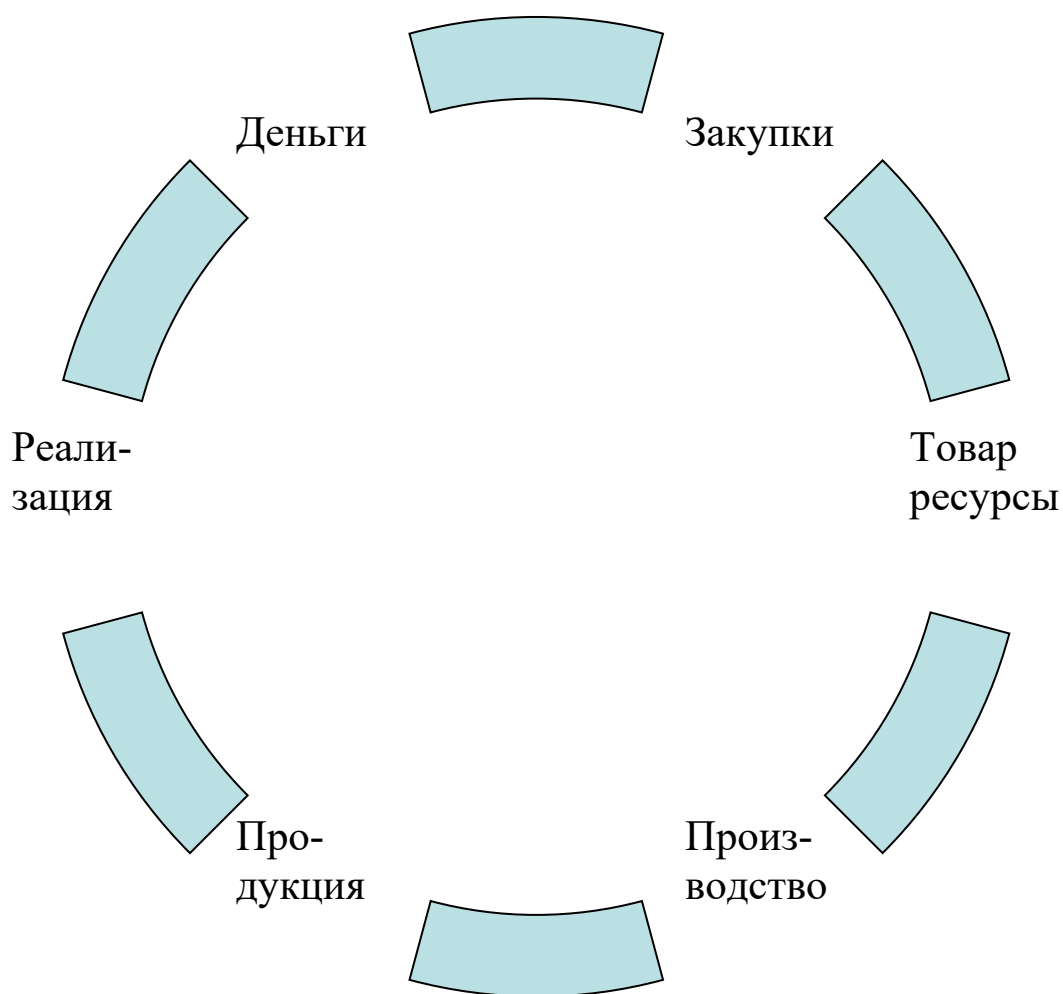


Рис. 2. Кругооборот капитала

Кругооборот капитала охватывает три стадии:

- 1) заготовительную (закупки);
- 2) производственную;
- 3) сбытовую.

Любой бизнес начинается с некоторой суммы денежных средств, которые вкладываются в определенное количество ресурсов для производства (или товары для продажи). В результате стадии закупок оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную (предметы труда или товары).

На стадии производства ресурсы воплощаются в продукцию, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

На стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег (Д) и выручки (Д/) от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения⁵.

Как видим, элементы оборотного капитала являются частью непрерывного потока хозяйственных операций.

Покупки приводят к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности; производство ведет к росту готовой продукции; реализация ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете. Этот цикл операций многократно повторяется и в итоге сводится к денежным поступлениям и денежным платежам.

Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла. Этот период складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На продолжительность этого периода влияют: период кредитования предприятия поставщиками; период кредитования предприятием покупателей; период нахождения сырья и материалов в запасах; период производства и хранения готовой продукции на складе.

⁵ Финансы. Учебник / Под ред. проф. В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2001. с. 65.

Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство.

Часть оборотного капитала постоянно находится в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция на складе и т.д.), а другая часть - в сфере обращения (отгруженная продукция, дебиторская задолженность, ценные бумаги, денежные средства и т.д.). Поэтому состав и размер оборотного капитала предприятия обусловлены не только потребностями производства, но и потребностями обращения.

В практике планирования, учета и анализа оборотные средства группируются по следующим признакам:

- функциональной роли в процессе производства — на оборотные производственные фонды и фонды обращения;
- материально-вещественному содержанию — на производственные запасы, незаконченную продукцию, готовую продукцию и товары, денежные средства, расчеты и прочие активы;
- практике контроля, планирования и управления — на нормируемые и ненормируемые;
- источникам формирования — на собственные, заемные, привлеченные;
- ликвидности (скорости превращения в денежные средства) - на абсолютно ликвидные средства, быстрореализуемые, медленно реализуемые оборотные средства;
- степени риска вложения капитала — на оборотный капитал с минимальным, малым, средним и высоким риском вложений;
- стандартам учета и отражения в балансе предприятия - "на оборотные средства в запасах и затратах, расчеты, денежные средства и прочие активы.

Для оценки состава и структуры оборотных средств необходимо проанализировать изменения по каждой статье текущих активов баланса.

В зависимости от особенностей формирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые.

Деление оборотных средств на собственные и заемные указывает источники происхождения и формы предоставления предприятию оборотных средств в постоянное или временное пользование.

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). Величина собственного оборотного капитала определяется как разность между итогом раздела IV пассива баланса (капитал и резервы) и итогом раздела I актива баланса (внеоборотные активы).

К собственным оборотным средствам относят также долгосрочные пассивы, т. е. предполагается, что долгосрочные пассивы предназначены для финансирования основных средств и капитальных вложений. При таком подходе величина собственного капитала определяется как разность между итогом суммы IV и V разделов пассива баланса и итогом раздела I актива баланса.

Для нормальной обеспеченности хозяйственной деятельности оборотными средствами величина их устанавливается в пределах $1/3$ величины собственного капитала. Собственные оборотные средства находятся в режиме постоянного использования.

Потребность предприятия в собственном оборотном капитале является объектом планирования и отражается в финансовом плане предприятия.

Заемные оборотные средства формируются в виде банковских кредитов, а также кредиторской задолженности. Они предоставляются предприятию во временное пользование. Часть из них платная (кредиты и займы), другая - бесплатная (кредиторская задолженность).

Потребность предприятия в заемных оборотных средствах также является объектом планирования и отражается в бизнес-плане (стратегия финансирования). В разных странах используются различные соотношения

между собственным и заемным капиталом. В России применяют соотношение 50/50, в США -40/60, а в Японии - 30/70.

Источники формирования оборотных средств неразличимы в процессе кругооборота капитала. Однако система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость оборота, замедляя или ускоряя ее.

Кроме того, характер источников формирования и принципы различного режима использования собственных и заемных оборотных средств являются решающими факторами, влияющими на эффективность использования оборотных средств и всего капитала.

Группировка оборотных средств по способу отражения в балансе предприятия позволяет выделить следующие их группы:

- материальные оборотные средства. Сюда входят материалы (основные и вспомогательные), МБП, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция, товары, прочие запасы и затраты.
- дебиторская задолженность. В ее состав включаются следующие статьи: товары отгруженные, расчеты с дебиторами прочие оборотные активы.
- денежные средства. В их состав включаются следующие статьи баланса: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности и степени финансового риска характеризует качество средств предприятия, находящихся в обороте. Задача такой классификации — выявление текущих активов, возможность реализации которых представляется маловероятной.

Эффективное управление оборотным капиталом предприятия предполагает не только поиск и привлечение дополнительных источников финансирования, но и рациональное их размещение в активах предприятия, особенно в текущих активах.

Деление оборотных средств на быстро реализуемые и медленно реализуемые не является абсолютным и зависит от конкретной реальной ситуации, складывающейся в каждый отчетный период деятельности предприятия. Может сложиться так, что остатки готовой продукции на складе предприятия реализуются быстрее (за наличные денежные средства), чем наступают сроки погашения дебиторской задолженности.

Ликвидность текущих активов является главным фактором, определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства. Накопленные статистические данные скорости реализации тех или иных видов оборотных средств за длительный период времени позволяют определить вероятность риска вложений в эти активы.

Группировка оборотных средств по степени риска вложений капитала важна для менеджера, задачей которого является контроль за рациональным размещением капитала в текущих активах. Эффективно управлять ликвидностью - значит не допускать увеличения доли активов с высокой и средней степенью риска.

Система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость их оборота и эффективность использования.

Избыток оборотных средств означает, что часть капитала предприятия бездействует и не приносит дохода. Вместе с тем недостаток оборотного капитала будет тормозить ход производственного процесса, замедляя скорость хозяйственного оборота средств предприятия.

Вопрос об источниках формирования оборотных средств важен еще с одной позиции. Конъюнктура рынка постоянно меняется, поэтому потребности предприятия в оборотных средствах нестабильны. Покрыть эти потребности только за счет собственных источников становится практически невозможным. Поэтому основной задачей управления процессом формирования оборотных средств является обеспечение эффективности привлечения заемных средств.

Источники формирования оборотных средств могут быть: собственные, заемные, дополнительно привлеченные.

Информация о размерах собственных источников средств представлена в основном в разделе IV баланса предприятия и в разделе I формы №3 «Отчет о движении капитала».

Информация о заемных и привлеченных источниках средств представлена в разделах V и VI баланса предприятия, а также в разделах 1, 2 формы №5 «Приложения к бухгалтерскому балансу».

Как правило, минимальная потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников: прибыли, уставного капитала, резервного капитала и др. Однако в силу ряда объективных причин (инфляция, рост объемов производства, задержки в оплате счетов клиентов и др.) у предприятия возникают временные дополнительные потребности в оборотных средствах. В этих случаях финансовое обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников — банковских и коммерческих кредитов, займов, инвестиционного налогового кредита и др.

Размер оборотных средств, необходимых предприятию для нормальной производственной деятельности, определяется и устанавливается предприятием путем разработки норм и нормативов оборотных средств, которые должны обеспечить постоянную потребность предприятия в производственных запасах, незавершенном производстве, в средствах для расходов в будущих периодах, в остатках готовой нереализованной продукции в планируемом году с учетом условий производства, снабжения и сбыта продукции.

1.2 Управление оборотными средствами (снабженческо-сбытовая политика предприятия)

Как ни сложен современный бизнес, а все-таки его можно представить достаточно просто: купить за дешево и продать за дорого. Увеличение цены

происходит либо за счет переработки и производства, либо за счет доставки потребителю и каких-либо дополнительных услуг. Поэтому эффективность работы предприятия зависит не только от нормы рентабельности, но и от скорости оборота: от того, насколько быстро предприятие продает то, что производит или закупает. Даже при одинаковых показателях рентабельности прибыльнее будет работать то предприятие, которому удастся продать продукцию (работы, услуги) быстрее. Поэтому скорость оборота играет в экономике предприятия колоссальную роль; ее мы рассмотрим с позиции политики снабжения и сбыта.

Снабженческо - сбытовая политика предприятия определяется как неотъемлемая часть органически единого комплекса деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей покупателя продукции предприятия. Подчиненное таким целям производство, его снабжение материально - техническими ресурсами и сбыт продукции являются составными частями единой маркетинговой политики предприятия.

Снабженческо - сбытовая политика предприятия заключается в ее интеграции в совокупность экономических отношений переходного периода рыночной экономики, в осуществлении взаимосвязанных функций управления предприятием.

Проведение снабженческо - сбытовой политики опирается прежде всего на определение ее целей на данном предприятии, адекватных показателей эффективности и выбранной стратегии деятельности предприятия. Для достижения этих целей вырабатываются и применяются специфические средства прогнозирования, планирования, координации, регулирования, контроля, учета и анализа работы по снабжению и сбыту. Предприятие обеспечивает проведение снабженческо - сбытовой политики во взаимосвязи с совершенствованием экономического механизма предпринимательской деятельности, работы по подготовке и заключению договоров (контрактов), информационных связей и технического оснащения

структурных подразделений, осуществляющих функции управления предприятием, рационализацией своей организационной структуры.

При осуществлении своей снабженческо - сбытовой политики предприятию целесообразно взаимодействовать с соответствующими подразделениями органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, использовать услуги консалтинговых структур, маркетинговых фирм и научных организаций.

Одной из задач управления деятельностью предприятия является осуществление мероприятий по повышению культуры управления маркетингом, обучению работников предприятия методам анализа и прогноза рыночной конъюнктуры, по совершенствованию и освоению эффективного использования инфраструктуры товарных рынков, а также по привлечению для этих целей современных организационно - технических средств.

Приобретение (снабжение) является вопросом выбора (по цене, качеству, условиям оплаты и доставки, по другим факторам) нужного товара, предлагаемого во многих случаях достаточно широким кругом продавцов. Продажа (сбыт) производимой предприятием продукции происходит в условиях жесткой конкуренции продавцов, и для достижения успеха от предприятия требуется преодоление многих проблем, связанных со сбытом своей продукции, решение которых зависит от выбора секторов и сегментов рынка, ассортимента производимой продукции, выбора регионов продаж, а также эффективности организации и технологии производства.

Эффективная снабженческо - сбытовая политика проводится на основе маркетинга. Цель маркетинга - изучение потребностей рынка в целях максимального удовлетворения потребностей потребителей и обеспечение условий получения наибольшей прибыли предприятия от сбыта произведенной им продукции. В соответствии с этой целью в состав функции маркетинга входят следующие основные задачи:

- анализ состояния и прогнозирование развития рынка;

- организация покупки материалов, сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства продукции;
- организация продажи продукции предприятия;
- развитие рынка, привлечение новых покупателей, изучение потребностей в иных типах услуг со стороны предприятия;
- организация эффективной обратной связи от потребителей к производству, включая рассмотрение претензий потребителей.

В современных условиях функция маркетинга становится основой деятельности предприятия. В связи с этим рекомендуется не ограничивать функцию маркетинга исключительно специализированными подразделениями внутри предприятий. Задача руководства предприятия - создать у каждого работника ясное представление о потребителе, его запросах; вовлечь максимальное количество работников в непосредственные контакты с потребителем; создать условия, заставляющие каждого работника заботиться о расширении сбыта продукции своего предприятия.

Построение функции маркетинга зависит от размеров предприятия, разнообразия производимой им продукции, а также рынков, на которых оно оперирует. Для средних и крупных предприятий рекомендуется применение следующих форм маркетинга: стратегический, оперативный и тотальный маркетинг.

При осуществлении маркетинговых исследований должен соблюдаться системный подход, который базируется на объективности и точности.

Процесс маркетингового исследования включает анализ состояния предпринимательской деятельности предприятия и эффективности управления им и включает:

- анализ издержек обращения, их структуры, уровня и динамики;
- анализ производственных и сбытовых запасов, их уровня, структуры и динамики;

- анализ ценовой политики предприятия, его кредиторской и дебиторской задолженности;
- анализ эффективности существующей организационной структуры предприятия и нарушений во взаимодействии его подразделений;
- анализ резервов совершенствования предпринимательской деятельности предприятия в целом и его отдельных структурных подразделений.

Результаты анализа деятельности предприятия определяют возможности привлечения новых заказчиков, увеличения объемов реализуемой продукции и оказываемых услуг, расширения сфер деятельности предприятия по закупкам, реализации продукции и предоставлению сервисных услуг.

При анализе состояния предпринимательской деятельности предприятия рекомендуется учитывать положение предприятия на товарном рынке, конъюнктуру рынка, выявлять новые каналы закупки продукции и наиболее эффективные формы товародвижения.

Анализ результатов реализации функций маркетинга целесообразно осуществлять в целом по предприятию и в отдельности по каждому из его структурных подразделений, связанных с выработкой и проведением снабженческо - сбытовой политики. Анализ в зависимости от особенностей объектов (финансовые показатели, равномерность закупки и реализации продукции, ритмичность завоза и отгрузки, уровень механизации и автоматизации работ по хранению, складированию продукции, погрузочно - разгрузочных работ и т.д.) производится за год, по кварталам, месяцам, и в случае необходимости принимается решение по результатам деятельности предприятия.

По результатам анализа подготавливаются предложения о направлениях снабженческо - сбытовой политики и изменении функций маркетинга предприятия. Эти функции отражаются в бизнес - планах,

которые разрабатываются по основным направлениям предпринимательской деятельности. Бизнес - план по каждому направлению деятельности включает в себя целевые мероприятия, необходимые для его выполнения. Все бизнес - планы подразделений предприятия взаимоувязываются между собой по срокам выполнения. В бизнес - планах целесообразно сформулировать и аргументировать требования структурного подразделения, осуществляющего маркетинг, к другим структурным подразделениям предприятия, связанным с его предпринимательской деятельностью, а также дать рекомендации по их выполнению и отразить ожидаемые показатели экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

При организации снабженческо - сбытовой политики целесообразно четко определить задачи, функции, подфункции и операции, возлагаемые на отдельные структурные подразделения, зафиксировав их в соответствующих положениях и должностных инструкциях. При этом регулирующие функции по осуществлению снабженческо - сбытовой политики предприятия целесообразно делегировать руководителям структурных подразделений предприятия или ведущим специалистам, непосредственно занимающимся указанными вопросами, а контрольные функции возложить на подразделения предприятия, отвечающие за финансовые и договорно-правовые вопросы, или на привлеченные аудиторские организации.

Таким образом, ясно, что осуществление снабженческо-сбытовой политики предприятия невозможно без анализа состояния и эффективности использования оборотных активов, относительно различных элементов которых эта деятельность и осуществляется. Рассмотрим приемы и методы анализа оборотных активов.

1.3 Система частных и обобщающих показателей анализа состояния оборотного капитала и его использования

Экономическая оценка состояния оборотных активов (ОА) основана на применении показателей, характеризующих степень эффективности и

полезности их использования в процессе производства. По существу они являются стоимостными (экономическими) критериями оценки в отличие от производственно-технических показателей, а по форме — синтетическими показателями⁶.

Эти показатели должны отражать эффективность использования всех оборотных средств в хозяйственном обороте независимо от источников их формирования (собственные или заемные), поскольку качество использования оборотных средств всегда зависит от соотношения между количеством вложенных в производство денежных ресурсов и конечным результатом производства — объемом продаж и величиной чистого дохода (прибыли).

В процессе проведения анализа целесообразно применять следующую систему показателей оценки использования оборотных активов хозяйствующего субъекта:

- показатели оборачиваемости — продолжительность одного оборота (в днях) и количество оборотов за анализируемый период (коэффициент оборачиваемости, в оборотах);
- показатель качества использования оборотных средств — коэффициент эффективности их использования, представляющий соотношение отклонений в приросте выручки от продаж (N) и приросте оборотных активов ($\Delta N / \Delta OA$).

От эффективности использования оборотных средств зависят не только размер оптимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов, что отражается на себестоимости продукции и в конечном итоге — на финансовых результатах.

⁶ Матвеева В.М. Подходы к анализу деятельности организации, "Финансовые и бухгалтерские консультации", N 7, июль 2002 г.

Оборачиваемость оборотных средств представляет собой длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки от продаж на счет организации.

Рассматриваемый показатель неодинаков у экономических субъектов как одной, так и различных отраслей экономики. Это зависит от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Поскольку критерием оценки эффективности управления оборотным капиталом является фактор времени, используются показатели, отражающие, во-первых, общее время оборота, или длительность одного оборота в днях, и, во-вторых, скорость оборота.

Анализ оборачиваемости оборотных активов включает следующие направления⁷:

- оборачиваемость оборотных активов организации;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- оборачиваемость товарно-материальных запасов;
- оборачиваемость краткосрочных финансовых вложений.

Главное внимание нам необходимо уделить расчету и анализу изменений скорости оборота оборотных средств (т.е. количеству оборотов активов за определенный период), а также периоду оборота (т.е. сроку возвращения компании вложенных в хозяйственную деятельность средств).

Анализ оборачиваемости активов проводится на основе представленных ниже показателей.

$$\text{Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов)} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина оборотных активов}}$$

⁷ Родионов Н. В., Радионова С. П. Основы финансового анализа: Математические методы. Системный подход. СПб.: «Альфа», 2003. с. 159.

Данный показатель характеризует скорость оборота оборотных средств экономического субъекта. При этом средняя величина активов рассчитывается как среднеарифметическая величина активов на начало и конец периода:

$$\text{Средняя величина оборотных активов за год (ОА)} = \frac{\text{О А на начало года} + \text{О А на конец года}}{2}$$

Скорость оборота отражает число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами хозяйствующего субъекта за определенный период. Она показывает величину реализованной продукции, приходящуюся на 1 руб. оборотных средств. Увеличение показателя означает, что рост числа оборотов и ведет к росту объема продаж на каждый вложенный рубль оборотных средств; на тот же объем продукции требуется меньше оборотных средств; изменяется уровень производственного потребления оборотного капитала; кроме того, оборотные средства рационально и эффективно используются. Снижение числа оборотов свидетельствует об ухудшении финансового состояния компании.

Другой показатель оборачиваемости оборотных активов — продолжительность одного оборота, в днях ($I_{\text{дн}}$) — рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{дн}} = \frac{\text{Продолжительность анализируемого периода, дней}}{\text{Коэффициент и оборачиваемости оборотных активов, обороты}}$$

Чем меньше продолжительность периода обращения или одного оборота оборотного капитала, тем, при прочих равных условиях, экономическому субъекту требуется меньше оборотных средств. Чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем лучше и эффективнее они используются.

Таким образом, время оборота капитала влияет на потребность в совокупном оборотном капитале. Сокращение данного времени — важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности использования оборотных средств и увеличению их отдачи.

Для оценки динамики закрепления в 1 руб. выручки от продаж средней величины оборотных активов предлагается рассчитывать как минимум за два периода коэффициент загрузки (закрепления) оборотных активов:

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{загрузки} \\ \text{(закрепления)} \end{array} = \frac{\text{Средняя величина оборотных активов}}{\text{Выручка от продаж}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{загрузки} \\ \text{(закрепления)} \end{array} = \frac{1}{\text{Оборачиваемость оборотных активов, оборотов}}$$

Предлагаемый далее для анализа показатель характеризует дополнительное привлечение (высвобождение) средств в оборот, вызванное замедлением (ускорением) оборачиваемости оборотного капитала. При замедлении в оборот вовлекаются дополнительные средства. Эффект ускорения оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, экономии, что влияет на прирост объемов производства, и как следствие — на финансовые результаты⁸.

Высвобождение оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение имеет место в том случае, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сокращении либо превышении объема реализации за исследуемый период (это прямое сокращение потребности в оборотном капитале). Относительное высвобождение происходит в случаях, когда при наличии оборотных активов в пределах потребности в них обеспечивается

⁸ Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Б 2-х т. К.: Ника-центр, 2001. с.286.

ускоренный рост производства продукции. Сравнение коэффициентов позволяет выявить тенденции в изменении данных показателей и определить, насколько рационально и эффективно используются оборотные средства хозяйствующего субъекта.

Расчет дополнительно привлеченных в оборот (+) или высвобожденных из оборота (—) оборотных средств можно выполнить с использованием следующей формулы:

$$\frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{360} \times \left(\frac{\text{Продолжительность одного оборота отчетного года, дн.}}{\text{Продолжительность одного оборота предыдущего года, дн.}} - 1 \right) = \frac{\text{Однодневный оборот}}{\text{Изменение (+, -) продолжительности оборачиваемости (дн.)}}.$$

Кроме указанных расчетов можно исчислять показатель отдачи оборотных средств по формуле

$$\text{Отдача оборотных активов} = \frac{\text{Выручка от продаж, тыс. руб.}}{\text{Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.}}$$

Величину прироста объема продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных активов (при прочих равных условиях) можно определить, применяя метод цепных подстановок:

$$\Delta \text{Выручка от продаж (+, -)} = \left(\frac{\text{Коэффициент оборачиваемости, дн.}_1}{\text{Коэффициент оборачиваемости, дн.}_0} - 1 \right) \times \text{Средняя величина однодневного оборота (выручки) за отчетный период}$$

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель его рентабельности, исчисляемый как соотношение прибыли от продаж или иного финансового результата к величине оборотного капитала:

$$P_{\text{ок}} = \frac{\text{Прибыль от продаж} \times 100}{\text{Средняя величина оборотного капитала}}$$

Влияние оборачиваемости оборотного капитала на приращение прибыли (ΔP) можно рассчитать по формуле

$$\Delta P = P_0 * \frac{\text{Коэффициент оборачиваемости, оборотов}_1}{\text{Коэффициент оборачиваемости, оборотов}_0} - P_0$$

Можно использовать более информативный и точный метод расчета влияния оборачиваемости оборотных активов — на изменение прибыли от продаж (P). Для этого предварительно составляется мультипликативная модель зависимости прибыли от трех факторов типа

$$P_N = OA \times \frac{N}{OA} \times \frac{P}{N}.$$

Как видно из формулы, прибыль от продаж прямо пропорциональна изменению средней величины оборотных активов (OA), оборачиваемости оборотных активов $\left(\frac{N}{OA} = I_{\text{оборот}}\right)$ и рентабельности продаж $\left(\frac{P}{N}, \text{коэф.}\right)$. Мы имеем модель типа:

$$f = x \times y \times z.$$

Формулы расчета влияния факторов:

$$\Delta f(x) = \Delta x \times y_0 \times z_0;$$

$$\Delta f(y) = \Delta y \times x_1 \times z_0;$$

$$\Delta f(z) = \Delta z \times x_1 \times y_1;$$

$$\Delta f = \Delta f(x) + \Delta f(y) + \Delta f(z).$$

Углубленный анализ использования оборотных активов можно провести с помощью частных показателей оборачиваемости⁹.

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда такая иммобилизация собственных оборотных средств

⁹ Ковалев В.В. Финансы предприятий. — М., ТК Велби, 2003. с. 186-192.

становится особенно невыгодной. Анализ начинают с рассмотрения абсолютной и относительной величин дебиторской задолженности. В наиболее общем виде изменения в объеме задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализ бухгалтерского баланса организации.

Далее целесообразно провести анализ дебиторской задолженности по срокам образования, так как продолжительные неплатежи надолго отвлекают средства из хозяйственного оборота. В балансе данный вид задолженности подразделяется на задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Дебиторскую задолженность можно сгруппировать следующим образом: до одного месяца; от свыше одного до трех месяцев; свыше трех до шести месяцев; свыше шести месяцев до одного года; свыше одного года. Кроме того, по причинам образования различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность. Срочная задолженность возникает вследствие применяемых форм расчетов. Просроченная дебиторская задолженность возникает из-за недостатков в работе организации и включает: не оплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; расчеты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и т.д. Далее необходимо провести детальный анализ недопустимой дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующие коэффициенты.

$$\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита,

предоставляемого организацией. Если при расчете этого коэффициента выручка от реализации считается на момент перехода права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а его снижение свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

$$\text{Период погашения дебиторской задолженности, дн.} = \frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}}$$

Чем продолжительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее возвращения. Данный показатель следует анализировать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, условиям заключения сделок и т.п.

Рекомендуется рассчитывать и другой показатель движения дебиторской задолженности — долю дебиторской задолженности (ДЗ) в общей величине оборотных активов организации (на начало и конец периода):

$$\text{Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов} = \frac{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}}{\text{Средняя величина оборотных активов}}$$

На базе сложившихся данных о доле дебиторской задолженности по состоянию на начало и конец периода необходимо исследовать ее динамику, факторы и причины изменения.

Чем больше удельный вес дебиторской задолженности и в особенности просроченной (более трех и двенадцати месяцев), тем менее мобильна структура имущества (активов) организации, а также все больше увеличивается объем сомнительной задолженности. В этих целях организации следует жестко и повседневно контролировать факты

наращения сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности и принимать адекватные меры по ее сокращению. Этот показатель рассчитывается так:

$$\text{Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}} * 100\%$$

Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности активов.

Следующим этапом оценки состояния оборотных активов является анализ оборачиваемости запасов товарно-материальных ценностей, при котором фактическую оборачиваемость за один период сравнивают с аналогичным показателем за другой период. При анализе нормируемых оборотных запасов можно сравнить их фактическое значение с нормируемой величиной.

Скорость оборота товарно-материальных запасов, в частности готовой продукции, производственных запасов является одним из главных факторов, влияющих на общую оборачиваемость оборотного капитала. Производственные запасы (сырье, материалы) предоставляют организации свободу в осуществлении закупок. Уровень запасов должен быть достаточно высоким для удовлетворения потребности в них в случаях необходимости. Основными показателями, рассчитываемыми в данном блоке анализа оборотных активов, являются:

$$\text{Оборачиваемость запасов, обороты} = \frac{\text{Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг}}{\text{Среднегодовые остатки запасов}}$$

$$\frac{\text{Продолжительность оборота (срок хранения) запасов, дн.}}{1} = \frac{1}{\text{Оборачиваемость запасов, оборотов}}$$

Аналогично рассчитывают оборачиваемость и продолжительность оборота сырья, материалов, топлива и готовой продукции хозяйствующего субъекта по состоянию на начало и конец периода. Период обращения запасов — это средний период времени, необходимый для превращения сырья в готовую продукцию и последующей продажи.

Эффективное использование оборотного капитала играет значительную роль в обеспечении нормализации работы экономического субъекта, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. К внешним факторам, как правило, относят общеэкономическую ситуацию: налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Названные факторы определяют рамки, в которых любой экономический субъект может воспользоваться внутренними резервами рационального движения оборотных средств¹⁰.

В настоящее время негативное влияние на изменение эффективности использования оборотных средств и замедление их оборачиваемости оказывают элементы кризисного состояния экономики: спад объемов производства и потребительского спроса, разрыв хозяйственных связей; нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины и т.п.

Вместе с тем значительные резервы роста эффективности использования оборотных средств кроются непосредственно в самом хозяйствующем субъекте. В сфере производства это относится прежде всего к производственным запасам. Являясь одной из составных частей оборотного капитала, они играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства. В то же время производственные запасы представляют ту

¹⁰ Ковалев В.В. Финансы предприятий. —М., ТК Велби, 2003. с. 215.

часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе. Рациональная организация производственных запасов — важное условие повышения эффективности их использования. Сокращение пребывания оборотных активов в незавершенном производстве достигается путем преодоления негативной тенденции к снижению фондоотдачи, внедрения новейших технологий, обновления производственного аппарата и т.д.

Расположение оборотного капитала в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в данную сферу является эффективная организация обращения, в том числе совершенствование системы расчетов, рациональная организация сбыта, приближение потребителей продукции к ее изготовителям и многое другое.

Ускорение оборота оборотного капитала позволит высвободить значительные суммы и, таким образом, увеличить объемы производства без дополнительных финансовых вложений, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями хозяйствующего субъекта.

В заключение следует рассчитать влияние оборачиваемости оборотных активов на изменение прибыли от продаж, ибо ускорение их оборачиваемости оказывает положительное влияние на приращение выручки от реализации, а следовательно, с каждым актом продажи наращивается получение прибыли, содержащейся в каждом рубле реализованной продукции.

Составим модель зависимости изменения прибыли (Р) от факторов х, у, z, т.е.

$$P = \frac{P}{N} \times \frac{N}{OA} \times \overline{OA}, \text{ или } P = x \times y \times z.$$

Представленная модель зависимости изменения прибыли от действия факторов рентабельности продаж (P / N), оборачиваемости оборотных активов и их общей стоимости, участвующей в обороте, — мультипликативная.

Таким образом, рассмотренные показатели могут оперативно поставлять качественную информацию менеджеру для принятия решения о составе и структуре оборотных средств. Однако следует заметить, что рациональность использования оборотных средств во многом зависит также и от их учета, который обеспечивает приобретение, хранение и списание оборотных средств. Информация, получаемая из финансовой отчетности является источником информации для анализа оборотных средств. Остановимся подробнее на особенностях учета оборотных средств.

2 Учет оборотных средств

2.1 Учет материалов

Материалы относятся к категории одноразовых элементов производства: их стоимость одновременно включаются в себестоимость продукции (работ, услуг). Это касается и малоценных предметов (инвентаря), которые непосредственно не выступают в качестве материальной основы продукции (работ, услуг), а близки по функциональному применению к средствам труда, но отличаются от них коротким сроком полезного использования — менее 12-ти месяцев. В бухгалтерском учете все виды материалов, в том числе и малоценные предметы, отражаются на счете 10 "Материалы".

В соответствии с методологией бухгалтерского учета материалы входят в состав более общей группы активов, которая именуется материально-производственными запасами, и включает в себя следующие три элемента:

- материалы;
- готовую продукцию предприятия;
- товары, приобретенные для продажи.

Не относится к материально-производственным запасам незаконченная изготовлением продукция, называемая незавершенным производством.

Основным документом, регламентирующим учет материалов, является Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01¹¹.

Главные задачи бухгалтерского учета материалов:

- формирование рационального документооборота по заготовлению, поступлению, хранению и отпуску в производство и/или на реализацию указанных материальных ценностей;

¹¹ Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 09.07.2001 г. № 44н. // Налоговый вестник", 2001 г., N 9.

- обеспечение сохранности на всех этапах их движения;
- определение норм запаса и выявление излишков;
- работа с поставщиками по обеспечению регулярности поставок в заданном объеме и с высоким качеством, а также по своевременному расчету с ними.

На большинстве коммерческих предприятий материалы являются объектами двух видов учета: управленческого (производственного) и бухгалтерского. В управленческом учете (на складах, в производственных помещениях и в экспедиции) они чаще всего отражаются количественно на специальных карточках, в бухгалтерском учете — в стоимостном выражении в мемориальном ордере или ведомости. В конце каждого месяца производится сверка обоих учетов, путем таксировки, т.е. путем денежной оценки остатков материалов на складе. Бухгалтер и кладовщик совместно проверяют остатки материальных запасов на складе. Затем в бухгалтерии по имеющимся ценам определяют сумму остатков. При несовпадении делаются корректировки. Не реже одного раза в год проводится инвентаризация ценностей, в том числе и производственных запасов.

На практике реализуются разные варианты сочетаний управленческого и бухгалтерского учета материалов. В малых организациях часто обходятся без управленческого учета.

Жизненный цикл материалов состоит в их приемке на учет, хранении и отпуске в производство или на реализацию.

Поступление материалов на предприятие может происходить разными способами. Наиболее распространенным является их приобретение по договорам купли-продажи непосредственно у поставщиков или в оптовых магазинах при помощи подотчетных лиц. Если предприятием установлено правило, по которому учетная стоимость материалов включает в себя ТЗР, то

в бухгалтерском учете операции по приобретению материалов оформляются следующими проводками¹²:

Д 60 — К 51 — оплачено поставщику материалов;

Д 10 — К 60 — отражена стоимость материалов без НДС;

Д 19—3 — К 60 — учтена сумма НДС по приобретенным материалам;

Д 76 — К 51 — оплачены транспортные расходы;

Д 10 — К 76 — отражена сумма транспортных расходов без НДС;

Д 19—3 — К 76 — учтена сумма НДС по транспортным расходам;

Д 68 — К 19—3 — предъявлена к зачету с бюджетом сумма оплаченного НДС,

где: счет 10 "Материалы", субсчет 19—3 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам", счет 51 "Расчетные счета", счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", счет 68 "Расчеты по налогам и сборам", счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Д 71 — К 50 — выдана сумма подотчетному лицу для покупки материалов;

Д 10 — К 71 — отражена стоимость материалов без НДС;

Д 19—3 — К 71 — учтена сумма НДС по приобретенным материалам;

Д 10 — К 71 — отражена сумма транспортных расходов без НДС;

Д 19—3 — К 71 — учтена сумма НДС по транспортным расходам;

Д 68 — К 19—3 — предъявлена к зачету с бюджетом сумма оплаченного НДС,

где: счет 10 "Материалы", субсчет 19—3 "НДС по приобретенным материально-производственным запасам", счет 50 "Касса", счет 68 "Расчеты по налогам и сборам", счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами".

Движение материалов заключается в их поступлении на нужды производства или на коммерческие расходы (с одновременным выбытием)

¹² Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. – М., ГАРАНТ, 2003 г. С. 452.

или выбытии при реализации их на сторону, безвозмездной передаче или передаче в виде вклада в уставные капиталы других предприятий.

Отпуск материалов на производственные нужды может быть оформлен в бухгалтерском учете с помощью следующих проводок:

Д 20 — К 10 — отпущено на изготовление продукции и ремонт основных средств;

Д 23 — К 10 — передано на нужды вспомогательного производства;

Д 25 — К 10 — выделено на общепроизводственные нужды;

Д 26 — К 10 — использовано на общехозяйственные цели;

Д 28 — К 10 — направлено на исправление брака;

Д 44 — К 10 — отпущено на коммерческие цели промышленных предприятий и издержки обращения торговых организаций,

где: счет 20 "Основное производство", счет 23 "Вспомогательные производства", счет 25 "Общепроизводственные расходы", счет 26 "Общехозяйственные расходы", счет 28 "Брак в производстве", счет 44 "Расходы на продажу".

Поскольку на предприятие поступают различные партии материалов с разными ценами и различными суммами, включаемыми в транспортно-заготовительные расходы (ТЗР), то упомянутым выше Положением по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 5/01 при отпуске материалов в производство предлагается использовать для оценки себестоимости списываемых материалов 4 метода:

- 1) по себестоимости единицы запаса;
- 2) по средней себестоимости;
- 3) по себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- 4) по себестоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Метод себестоимости единицы запаса (метод сплошной идентификации) заключается в том, что учет ведется по каждой единице хранения материалов. Он является достаточно сложным и запутанным. Внедрение в практику бухгалтерского и складского учета

автоматизированных систем с применением способов нанесения на товарную продукцию специальных штриховых кодов существенно облегчает решение этой проблемы. Штриховой код — это информация о материальной ценности, представляемая в виде черных полос на белом фоне. Обычно этот код наносится на наклейки из специальной бумаги и приклеивается к упаковке. Специальные аппараты считывают его и заносят в автоматизированную систему, после чего следить за ним не представляет большого труда.

Метод ФИФО¹³ (first-in, first-out) характеризуется обозначением "первый пришел — первый ушел". Т. е, при передаче материала в производство в учете списывают партию, пришедшую раньше всех. (Реально эту партию на складе не ищут, а берут любую.)

Метод ЛИФО (last-in, first-out) описывается следующим выражением: "последний пришел — первый ушел". Т. е, при передаче материала в производство в учет списывают партию, пришедшую последней.

Метод средней оценки состоит в том, что при приемке любой партии материала проводится определение средней учетной стоимости по всем партиям. По этой средней оценке и списывается каждая партия в момент ее передачи в производство.

Для малых предприятий метод средней оценки часто используется в сочетании с методом инвентаризации остатков. Комбинация выражается в том, что списание материалов осуществляется в конце месяца или квартала по результатам проведения инвентаризации на складах и установления фактических остатков материалов. Имея цифры предыдущей инвентаризации (остатки на начало периода), документы по поступлению материалов и результаты инвентаризации в конце периода (остатки на конец периода), легко определить расход материалов.

Предприятия обязаны проводить перед составлением годового баланса ежегодные проверки наличия у них материальных ценностей, денежных

¹³ Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2002. с. 154.

средств и финансовых обязательств, т.е. инвентаризацию. Эти ежегодные проверки должны оформляться актами. Кроме плановых проверок обязательными являются также инвентаризации в следующих случаях:

- при смене материально-ответственных лиц;
- в случаях расхождений бухгалтерского и складского учета;
- при выявлении фактов хищений, злоупотреблений или порчи имущества;
- при передаче имущества в аренду;
- при чрезвычайных ситуациях.

Инвентаризация может также проводиться в любое время по инициативе руководства предприятия¹⁴.

При инвентаризации производственных запасов проверяются следующие моменты:

- 1) сохранность материальных ценностей, наличие излишков или недостач;
- 2) правильность хранения ценностей;
- 3) правильность отпуска материальных ценностей;
- 4) точность измерительных инструментов и приспособлений, используемых при приемке и отпуске материалов;
- 5) порядок учета ценностей;
- 6) количество материалов, находящихся в пути и пока не поступивших;
- 7) количество материальных ценностей, не вывезенных со складов поставщиков;
- 8) наличие и объем материалов, поступивших без документов (неотфактурованные поставки);
- 9) суммы задолженностей предприятия перед поставщиками за полученные материальные ценности.

¹⁴ Основы аудита: Учебник / Под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000. с. 218.

Чаще всего инвентаризация материалов проводится из-за расхождений бухгалтерского и складского учетов.

Во всех случаях наличия излишков или недостач составляются акты и делаются соответствующие проводки. Излишки приходятся по рыночным ценам, их стоимость включается в состав доходов (для коммерческого предприятия — счет 91 "Прочие доходы и расходы", для некоммерческой организации — счет 86 "Целевое финансирование"):

Д 10 — К 91 (86) — оприходованы излишки материалов, выявленные при инвентаризации.

Недостачи материалов списываются на счет 94 "Недостачи и потери от порчи ценностей" с последующим анализом и определением виновных лиц. В большинстве случаев потери списываются за счет материально-ответственных лиц. При расчете сумм недостач материалов необходимо учесть долю транспортно-заготовительных расходов, приходящихся на утраченные материалы, а также разницу между балансовой стоимостью и рыночными ценами, по которым необходимо будет их приобретать. Кроме того, следует помнить, что списанный на зачет с бюджетом НДС, приходящийся на утраченные материалы, следует восстановить и перечислить в бюджет.

2.2 Учет налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям

Добавленная стоимость — это стоимость, которая создается на предприятии в виде прибавления собственных расходов и затрат к стоимости использованных материальных ценностей, работ и услуг, закупленных у поставщиков. Например, если предприятие производит мебель, то оно к стоимости купленных досок, фанеры, лака и т. п. прибавляет объем собственных работ и материальных ценностей, которые и выступают в качестве добавленной стоимости.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — это изъятие части добавленной стоимости в государственный и местный бюджеты (далее просто бюджет).

Прием определения НДС заключается в следующем. При закупке материальных ценностей (работ, услуг) у поставщиков предприятие оплачивает одновременно и НДС по ним. Получив оплату за свою продукцию, поставщики перечисляют эти суммы НДС в бюджет. Когда предприятие изготовит свою собственную продукцию и реализует ее покупателям, то оно обязано с выручки начислить сумму НДС в бюджет. При этом следует учесть ту долю налога, которая уже уплачена опосредованно — через поставщиков.

Поэтому в бухгалтерском учете организации при приемке материальных ценностей (работ и услуг) надо уделять внимание отражению выделенного и/или оплаченного НДС. Иначе его придется уплачивать еще раз. Для этих целей существует специальный документ — счет-фактура, в котором поставщик (подрядчик) проставляет общую цену и выделяет из нее сумму НДС, одновременно занося ее в книгу продаж. Покупатель, приобретая материальные ценности (работы и услуги), отражает сумму НДС в книге покупок. Таким образом, каждое предприятие ведет у себя две книги: покупок и продаж. Если деньги переведены, то покупатель с полным основанием может отразить это в своем учете в виде операции зачета с бюджетом по НДС.

Бухгалтерские проводки, например при покупке материалов, будут выглядеть следующим образом¹⁵:

Д 60 — К 51 — уплачено поставщику за материалы;

Д 10 — К 60 — отражена балансовая стоимость поступивших материалов без НДС;

Д 19—3 — К — учтена сумма НДС по приобретенным материалам;

Д 68—2 — К 19 — оплаченный НДС предъявлен к зачету с бюджетом,

¹⁵ Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. — М., ГАРАНТ, 2003 г. С. 456.

где: счет 10 "Материалы", субсчет 19—3 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам", счет 51 "Расчетные счета", счет 60 "Расчет с поставщиками и подрядчиками", субсчет 68 "Расчеты с бюджетом по НДС".

Если оплата не осуществлена, то проводка по зачету НДС не делается.

При реализации своей продукции покупатель материалов начисляет НДС следующей проводкой:

Д 90 — К 68—2 — начислен НДС от продажи продукции собственного производства,

где: субсчет 68—2 "Расчеты с бюджетом по НДС", счет 90 "Реализация продукции (работ, услуг)".

В начисленную для уплаты в бюджет сумму НДС входит и сумма НДС, уплаченная поставщикам материалов. Но первая сумма проходит по кредиту субсчета 68—2, а вторая — по дебету. Поэтому в бюджет перечисляется разница между начисленным и зачтенным НДС:

Д 68—2 — К 51 — произведена оплата НДС,

где: счет 51 "Расчетные счета".

Ставка НДС составляет 18% от себестоимости с учетом прибыли или. Для ограниченного числа продовольственных и промышленных товаров и услуг — 10% от себестоимости с учетом прибыли или 9,09% от цены (без налога с продаж, если реализация происходит за наличный расчет).

Если после оплаты материальных ценностей НДС по ним уже предъявлен к зачету с бюджетом, а затем материалы будут утрачены, то НДС должен быть восстановлен. Если материальные ценности использованы для непроизводственных нужд, то зачтенный НДС восстанавливается в балансовой стоимости материалов, которые списываются на прибыль прошлых периодов, оставшуюся в распоряжении предприятия.

2.3 Оценка незавершенного производства, учет готовой продукции и ее реализации

Под незавершенным производством понимается часть продукции, которая не достигла 100-процентной степени готовности, и не может рассматриваться в качестве готовой продукции и, следовательно, не может быть продана покупателю. Определение объема незавершенной продукции и степени ее приближенности к выпуску очень важно. Это, по существу, оценка ближайшего материально-производственного резерва предприятия. Кроме того, оперативный анализ степени незавершенности конкретного образца изделия имеет значение и для установления величины материальной ответственности работника за допущенный брак.

В соответствии с "Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (в редакции от 24.03.2000 г. № 31н)¹⁶, незавершенное производство оценивается тремя способами:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- по прямым статьям расходов;
- по стоимости израсходованных материалов, сырья, полуфабрикатов.

У современного бухгалтера в повседневной работе столько задач, что поиск любого пути, облегчающего ему принятие ответственного решения, имеет большое практическое значение.

Проблема оценки незавершенного производства может быть упрощена при использовании нормативного метода. Если для различных видов изделий специалисты предприятия рассчитали с помощью персонального компьютера зависимость нарастания их себестоимости по времени изготовления, то

¹⁶ Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" // Налоги, октябрь 2000 г., N 39

сравнительно просто определить затраты на каждый образец, зная на какой стадии производственного процесса он находится.

Готовая продукция — это результат законченного производственного процесса предприятия, материализованный в виде выработанных изделий, выполненных работ и оказанных услуг силами основного или вспомогательного производства. Она предназначена для продажи юридическим и физическим лицам, поэтому должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) быть полностью законченной и укомплектованной;
- 2) соответствовать стандартам и техническим условиям;
- 3) быть принятой службой технического контроля;
- 4) иметь необходимую документацию, удостоверяющую ее качество, комплектность, а также безопасность использования, потребления и эксплуатации.

Часть готовой продукции может быть израсходована на нужды собственного производства.

В состав готовой продукции включают:

- изделия и полуфабрикаты собственного изготовления;
- работы и услуги производственного характера;
- работы и услуги социального назначения;
- строительно-монтажные, проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы;
- выработка, очистка и отпуск воды, пара, электроэнергии и сжатого воздуха;
- транспортные услуги;
- услуги торговли и общественного питания;
- информационно-консультационные услуги;
- жилищно-коммунальные и гостиничные услуги;
- прочие работы и услуг.

При передаче готовой продукции в качестве изделий, прошедших все стадии обработки и контроля, на склад или при сдаче ее покупателю непосредственно из производства должен составляться акт приемки или другой аналогичный документ.

Приемка по акту готовой продукции, проступившей из производства на склад, в бухгалтерском учете оформляется проводкой:

Д 43 — К 20, 23 — принята на склад готовая продукция основного или вспомогательного производства предприятия,

где: счет 20 "Основное производство", счет 23 "Вспомогательные производства", счет 43 "Готовая продукция".

Продукция, не прошедшая все стадии производственного цикла и не принятая по акту, числится в составе незавершенного производства (см. п.8.9).

Готовая продукция является конечным результатом производственного цикла. Ее последующая реализация завершает оборот хозяйственных средств и определяет эффективность производства. Если выручка от продажи готовой продукции превышает ее полную фактическую себестоимость и суммы налогов, включаемых в цену, возникает прибыль. Прибыль — главный источник развития коммерческого предприятия, поэтому она подсчитывается бухгалтерией больших и средних предприятий ежемесячно, а малых ежеквартально.

Согласно "Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации", утвержденным приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н, готовая продукция отражается в бухгалтерском учете одним из двух способов:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и другие производственные затраты;

- по прямым статьям затрат.

Главный бухгалтер обязан следить за учетом готовой продукции и темпами ее реализации, за своевременным и правильным оформлением документов на отгруженную продукцию и за расчетами с покупателями. Он должен контролировать также оперативное и полное выполнение договоров на поставку продукции покупателям.

Учет отгруженной продукции (сданных заказчику работ и оказанных потребителю услуг), в соответствии с упомянутым выше Положением по ведению бухгалтерского учета, осуществляется по полной фактической себестоимости, т.е. кроме производственных расходов в нем должны быть отражены остальные затраты, в том числе связанные с реализацией продукции. В рыночных условиях большое значение имеют формы договорных отношений между поставщиками и покупателями. Например, часть расходов по реализации продукции покупатель может взять на себя, равно как и часть рисков, связанных с транспортировкой и хранением на промежуточных складах. Поэтому бухгалтерский учет отгруженной продукции имеет несколько дополнительных тонкостей, обусловленных применением счета 45 "Товары отгруженные". В зависимости от условий договора в настоящее время указанный счет может включать или не включать в себя те или иные коммерческие расходы. Так например, если покупатель обязался компенсировать поставщику затраты на транспортировку, то они могут быть непосредственно включены в состав счета 45 "Товары отгруженные"¹⁷:

Д 45 — К 43 — списана производственная себестоимость продукции;

Д 45 — К 44 — учтены коммерческие расходы, оплачиваемые покупателем,

где: счет 44 "Расходы на продажу".

Для успешного выполнения бухгалтерией своих учетных задач, связанных с готовой продукцией и ее реализацией, необходима ритмичная

¹⁷ Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2002. с. 218.

работа предприятия, правильная организация складского хозяйства, плодотворное функционирование подразделения рекламы и маркетинга, своевременное оформление хозяйственных операций.

В настоящее время в России используются два основных способа реализации продукции (работ, услуг): по принципу предоплаты и по принципу отгрузки продукции (выполнения работ и оказания услуг). В бухгалтерском и налоговом учете эти принципы соответственно трансформируются в "кассовый метод" и "метод начисления", используемые для определения сроков и дат признания расходов.

Первый способ заключается в том, что предприятие сначала получает деньги, которые ему перечисляет покупатель платежным поручением, а затем оно отгружает продукцию, выполняет работы или оказывает услуги. В этом случае предприятие находится в выгодном положении. После отгрузки продукции, выполнения работ и оказания услуг бухгалтерия подсчитывает финансовый результат в виде прибыли, а затем выплачивает налоги из полученных денег.

Рассмотрим механизм реализации в упрощенном виде, когда общехозяйственные расходы переведены в состав производственной себестоимости продукции. В этом случае в бухгалтерском учете эти операции фиксируются следующими проводками:

Д 51 — К 62 — получена на расчетный счет предоплата (на сумму договорной цена товара);

Д 90 — К 43 — отгружена продукция (на величину производственной себестоимости);

Д 90 — К 44 — списаны на реализацию коммерческие расходы;

Д 90 — К 68 — начислен НДС (налог на добавленную стоимость);

Д 62 — К 90 — осуществлен зачет предоплаты;

Д 90 — К 99 — определен ежемесячный финансовый результат (прибыль) от продаж,

где: счет 43 "Готовая продукция", счет 44 "Расходы на продажу", счет 51 "Расчетные счета", счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", счет 68 "Расчеты по налогам и сборам", счет 90 "Продажи", 99 "Прибыли и убытки".

Второй способ заключается в том, что предприятие сначала отгружает продукцию, а затем сдает в банк товаросопроводительные документы вместе с платежным требованием на востребование платежа. В этом случае предприятие находится в менее выгодном положении. По закону его бухгалтерия обязана сразу после отгрузки (точнее после передачи права собственности на товар покупателю) подсчитывать финансовый результат и платить налоги, не зависимо от поступления денег на расчетный счет.

В бухгалтерском учете эти операции при том же принятом упрощении фиксируются следующими проводками:

Д 90 — К 43 — списана на реализацию производственная себестоимость продукции;

Д 90 — К 44 — списаны на реализацию коммерческие расходы;

Д 90 — К 68 — начислен НДС;

Д 62 — К 90 — предъявлен счет покупателю (на сумму договорной цены);

Д 90 — К 99 — определен финансовый результат (прибыль);

Д 51 — К 62 — поступила на расчетный счет выручка от продаж.

Если покупатель не оплатит полученную продукцию (товар) в сроки, указанные в договоре на поставку, то предприятие может подать документы в арбитражный суд на востребование платежа.

В настоящее время законодательство России требует ведения бухгалтерского учета только по принципу отгрузки (или методом начисления) продукции. Налоговый учет по налогу на прибыль (и некоторым другим налогам) для предприятий с небольшим объемом квартальной выручки может осуществляться по выбору: либо по моменту отгрузки

продукции (методом начисления), либо по моменту получения денег (кассовым методом).

Современный отечественный налоговый учет плохо стыкуется с экономическими принципами развития общества, он мало ориентирован на гражданский кодекс и опирается, в основном, на нормы административного и уголовного права, поэтому современный отечественный бухгалтер должен быть юридически высоко образован и постоянно заниматься проблемами налогового планирования и управления прибылью.

Бухгалтерский учет реализации продукции на ряде предприятий проводится без использования счета 43 "Готовая продукция". Это касается, например фирм, производящих строительные, геологоразведочные, научно-исследовательские работы, а также организаций, оказывающих транспортные услуги, услуги связи и бытовые услуги населению. У таких организаций коммерческие затраты минимальны, их чаще всего учитывают в составе накладных расходов, которые собираются на счете 26 "Общехозяйственные расходы". Если работы, проводимые упомянутыми организациями, осуществляются в соответствии со сметами (что наиболее характерно для строительных и строительно-монтажных организаций), то накладные расходы учитываются в составе себестоимости продукции (работ), т.е. включаются в счет 20 "Основное производство" пропорционально их сметной стоимости. Для строительных организаций, которые сдают свои работы заказчику поэтапно, разрешено списывать накладные расходы на реализацию отдельных этапов.

2.4 Учет денежных средств

Денежные средства предприятия могут находиться в кассе (счет 50 "Касса"), на расчетных счетах в банках (счет 51 "Расчетные счета"), на валютных счетах в банках (счет 52 "Валютные счета"), на специальных счетах в банках (счет 55 "Специальные счета в банках"). Они могут быть зафиксированы в денежных документах (счет 50 "Касса"), находиться в пути

(счет 57 "Переводы в пути") или быть в виде финансовых вложений (счет 58 "Финансовые вложения"). Кроме того, они могут числиться в составе резервов под обесценение вложений в ценные бумаги (счет 59 "Резервы под обесценение ценных бумаг").

Денежные средства — это средства, которые быстро и легко преобразуются в любые другие материальные ценности, и потому служат показателем их ликвидности.

Под ликвидностью активов в бухгалтерском учете понимают скорость их превращения в денежные средства. Это понятие особенно важно при ликвидации предприятия (иногда в связи с банкротством). Если рассматривать денежные средства с позиции ликвидности, то они являются абсолютно ликвидным активом. Поэтому бухгалтерский учет денежных средств требует повышенного внимания: своевременного и надлежащего оформления операций по их движению, повседневному контролю их сохранности и целевого использования.

Согласно Федеральному закону "О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (в редакции от 28.03.2002 г.)¹⁸ документы, которыми оформляются хозяйственные операции с денежными средствами, подписываются руководителем и главным бухгалтером предприятия или уполномоченными на то лицами. Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства предприятия считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению.

Для приема, хранения и расходования наличных денежных средств предприятие должно иметь кассу. В понятиях современного бухгалтерского учета касса — это обобщенное подразделение, осуществляющее и оформляющее все операции по наличному денежному обороту. На практике касса чаще всего включает в себя главную кассу и ряд оперативных касс. Главная касса выполняет функции приема, выдачи и хранения всех

¹⁸ Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете", СЗ РФ от 25 ноября 1996 г. N 48, ст. 5369.

денежных средств и является держателем основополагающих первичных и отчетных документов по их учету. Оперативные кассы служат для приема наличных денежных средств у населения за реализуемые товары (работы и услуги) с применением контрольно-кассовых машин и/или документов строгой отчетности, а в исключительных случаях без того и другого.

Главная касса должна иметь изолированное специальное помещение, удовлетворяющее требованиям безопасности и надежности в сохранении денежных средств и документов. Она должна быть оснащена техническим оборудованием для работы с денежными купюрами.

Порядок ведения кассовых операций регламентируется Центральным Банком Российской Федерации (ЦБ РФ). Он же устанавливает требования к помещению главной кассы (в дальнейшем просто кассы).

Расчеты наличными деньгами в условиях нестабильных рыночных отношений широко распространены, что обусловлено двумя важными обстоятельствами. Во-первых, они гарантируют оперативное и точное исполнение товарных и/или платежных обязательств. Действительно, покупатель получает товар и тут же за него расплачивается. Во-вторых, поступление и расход наличности контролируется главным бухгалтером и руководством предприятия, что при очень жесткой налоговой системе неизбежно провоцирует их не показывать официально весь свой денежный оборот. В этой связи ЦБ РФ регулярно устанавливает лимит (ограничение) наличных расчетов между юридическими лицами по одной операции в день. В настоящее время, согласно указанию "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке" от 14.11.2001 г. № 1050-У¹⁹, лимит составляет 60 тыс. руб.

Кроме этого, проведение кассовых операций контролируют конкретные коммерческие банки, которые обслуживают данное предприятие.

¹⁹ Указание ЦБР от 14 ноября 2001 г. N 1050-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке" // Нормативные акты по банковской деятельности", 2002 год, выпуск N 2.

Каждый обслуживающий коммерческий банк и предприятие заключают между собой договор. По этому договору банк устанавливает для своего клиента-предприятия еще один лимит, а именно ограничение на остаток денег, который может находиться в кассе на конец дня. Сверх этого лимита деньги в кассе могут находиться только в дни выплаты зарплаты, пенсий, пособий, командировочных сумм и т. п. в течение 3-х рабочих дней, включая день получения денег в банке.

Предприятия не имеют право накапливать в своих кассах наличные деньги для выдачи заработной платы и выплат социального характера до наступления сроков, установленных и согласованных с обслуживающими банками.

Следует иметь в виду, что, кроме всего прочего, банки заинтересованы в том, чтобы денежные средства организаций хранились бы на расчетных счетах, что позволяет им использовать их для проведения собственных коммерческих операций.

Еще одним важным элементом контроля движения наличных денежных средств в государстве является обязательное применение специальных контрольно-кассовых машин (ККМ) при осуществлении денежных расчетов с населением по торговым операциям или по оказанию бытовых услуг. Эти сферы деятельности связаны с массовым наличным денежным оборотом. Исключение составляют только предприятия, которые в силу специфики своей работы используют документы строгой отчетности, заменяющие чеки контрольно-кассовых машин. А также некоторые другие организации в связи с особенностями их местонахождения.

Использование бланков не установленных образцов не допускается.

Любое наличное денежное поступление (выручка от кассира-операциониста ККМ и из палаток розничного товарооборота, суммы от подотчетных лиц и покупателей, займы физических лиц, деньги из банка по чеку и т. п.) оформляется приходным кассовым ордером. Ордер выписывается на основании соответствующих оправдательных документов,

на которые кассир ставит штамп с надписью "Получено" и датой. После проверки соответствия записей приходный кассовый ордер подписывает главный бухгалтер. В учете это отражается одной из следующих проводок:

Д 50 — К 51, 62, 66, 71, 73, 75, 76 — отражен приход денег в кассу,

где: счет 50 "Касса", счет 51 "Расчетные счета", счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", счет 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам", счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами", счет 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям", счет 75 "Расчеты с учредителями", счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Выдача денег из кассы производится по расходным кассовым ордерам, по платежным ведомостям, заявлениям на выдачу денег и другим документам, на которых стоят реквизиты расходного кассового ордера. Документы на выдачу денег подписывают руководитель предприятия и главный бухгалтер.

Выдача оформляется одной из следующих проводок:

Д 20, 26, 44, 51, 60, 66, 70, 71, 73, 75, 76 — К 50 — отражен расход денег из кассы,

где: счет 20 "Основное производство", счет 26 "Общехозяйственные расходы", счет 44 "Расходы на продажу", счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", счет 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам", счет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда", счет 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям", счет 75 "Расчеты с учредителями", счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

В настоящее время бухгалтерские проводки типа Д 20, 26, 44 — К 50, связанные с выплатами из кассы физическим лицам и представителям других предприятий за услуги, оказанные производственным подразделениям организации, рекомендуется оформлять совокупностью следующих проводок:

Д 60, 76 — К 50 — оплачены из кассы услуги сторонних физических лиц и предприятий;

Д 20, 26, 44 — К 60, 76 — списаны на себестоимость продукции наличные расходы по услугам физических лиц и сторонних предприятий, где: счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами". (При незначительных суммах дополнительные учетные записи, на наш взгляд, являются избыточными.)

Разрешительные документы, прилагаемые к расходному кассовому ордеру, погашаются кассиром путем постановки на них штампа с надписью "Оплачено" и датой.

Денежные средства сверх лимита кассы, установленного обслуживающим банком, предприятие обязано сдавать в обслуживающий банк. Перемещение наличных денег из кассы предприятия в дневные и вечерние кассы банка может осуществляться как с помощью сотрудников предприятия, так и через представителей банка — инкассаторов.

Предприятия выдают наличные деньги под отчет на хозяйственные и оперативные нужды.

Лица, получившие наличные деньги под отчет, обязаны не позднее трех дней по истечении срока, на который они выданы, представить в бухгалтерию авансовый отчет об израсходованных суммах. (Для командированных сотрудников — в трехдневный срок после возвращения из командировки.) Если подотчетное лицо не представило в бухгалтерию в этот срок авансовый отчет, или истратило полученные денежные средства не по назначению, выданная сумма считается доходом физического лица, с которого должен быть удержан соответствующий налог.

Основные расчеты между предприятиями проводятся при помощи расчетных счетов. Расчетные счета открываются юридическим лицам, имеющим самостоятельный баланс.

Операции по расчетному счету могут быть оформлены одной из следующих проводок:

Д 51 — К 50, 60, 62, 66, 67, 75, 76 — получено на расчетный счет;

Д 20, 26, 44, 50, 60, 66, 67, 68, 69, 75, 76, 91 — К 51 — списано с расчетного счета,

где: счет 20 "Основное производство", счет 26 "Общехозяйственные расходы", счет 44 "Расходы на продажу", счет 50 "Касса", счет 51 "Расчетные счета", 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", счет 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам", счет 67 "Расчеты по долгосрочным кредитам и займам", счет 68 "Расчеты по налогам и сборам", счет 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению", счет 75 "Расчеты с учредителями", счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", счет 91 "Прочие доходы и расходы".

Кроме расчетного счета, банк открывает на каждого клиента (предприятие) соответствующий лицевой счет, на котором ведет учет взаимодействия с ним.

Предприятие периодически получают из банка выписки из расчетного счета и в качестве приложения к ним документы, на основании которых идут зачисления или списания денежных средств. Операции в данных выписках кодируются специальными цифрами (от 01 до 13), которые и отражают характер перемещения денежных средств. Таблица условных кодов денежных операций с расчетного счета приведена ниже (см. табл.10.1.). При расшифровке записей следует иметь в виду, что выписка — это банковский документ, а, значит, стоящая в ее дебете цифра означает списание банком с расчетного счета фирмы, а стоящая в кредите — зачисление на расчетный счет.

В настоящее время в России для безналичных расчетов используются 7 следующих основных способов:

- 1) платежными поручениями;
- 2) платежными требованиями;
- 3) инкассовыми поручениями;
- 4) аккредитивами;

- 5) чеками;
- 6) при помощи векселей;
- 7) с использованием банковских карт.

2.5 Учет расчетов

Учет расчетов со смежными организациями, в которых каждое конкретное предприятие может выступать поочередно в качестве поставщика, подрядчика, покупателя, заказчика, дебитора и кредитора составляет существенную часть бухгалтерской деятельности. На некоторых предприятиях для этих целей в бухгалтерии создают отдельный участок, специалисты которого хорошо знают кассовые операции и владеют всеми формами безналичных расчетов: платежными поручениями, платежными требованиями, инкассовыми поручениями, аккредитивами, чеками и векселями. Они, как правило, имеют большие навыки и опыт предъявления претензий по выполнению договорных обязательств.

Не поступление или несвоевременное поступление денежной выручки или оплаченных заранее материальных ресурсов нарушает ритмичность хозяйственной деятельности. Возникают дебиторские задолженности, которые нередко приводят к финансовым потерям и разрушению установившихся партнерских связей.

Весь спектр задолженностей предприятий по совокупности договоров с контрагентами может быть разбит на два вида: дебиторские задолженности и кредиторские.

Дебиторские задолженности согласно бухгалтерскому законодательству являются активами предприятия, на которые, в случаях крайней необходимости (например, при банкротстве), может быть наложен арест. Поэтому нормативные документы обязывают предприятие для взыскания дебиторских задолженностей подавать иски в арбитражный суд. При положительном решении оно могло бы рассчитывать на принудительное исполнение, если у его должника есть средства. Иначе

нужно включать инструмент банкротства и распродажи имущества должника, затем неопределенное время находиться в очереди на удовлетворение своих требований, так как обычно предприятия банкроты имеют многочисленные долги.

Ст.196 Гражданского кодекса России²⁰ устанавливает по невыполненным договорным обязательствам срок исковой давности, равный три года. По истечении срока исковой давности предприятие обязано списать дебиторскую задолженность в разряд безнадежных долгов и отразить в своем бухгалтерском учете как внереализационные расходы. При этом согласно налоговому законодательству данные расходы уменьшают налогооблагаемую базу по прибыли. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность, списанная на убытки по истечении срока исковой давности, продолжает числиться на забалансовом счете еще в течение пяти лет. Она должна периодически отслеживаться на предмет возможности получения долга. При возврате долга сумма задолженности включается во внереализационные доходы, которые учитываются при расчете базы по налогу на прибыль.

Кроме того, организациям разрешено создавать специальные резервы на погашение безнадежных к получению дебиторских задолженностей. Для их учета используется счет 63 "Резервы по сомнительным долгам". Размер резервов регламентируется Налоговым кодексом²¹.

Кредиторская задолженность предприятия является более благоприятной, так как это сумма его долга другой организации по договорным обязательствам. Она тоже списывается по истечении срока исковой давности и считается внереализационным доходом предприятия.

Для учета особенностей взаимодействия предприятий по различным видам договорных отношений в качестве дебиторов и кредиторов используются следующие счета:

²⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации, СЗ РФ от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301, от 29 января 1996 г. N 5 ст. 410, от 3 декабря 2001 г. N 49 ст. 4552.

²¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. СЗ РФ N 31 ст. 3824, от 7 августа 2000 г. N 32 ст. 3340.

- 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";
- 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";
- 63 "Резервы по сомнительным долгам";
- 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Расходы от списания безнадежной к получению дебиторской задолженности уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Если по истечении какого-то срока покупатель ликвидирует свою задолженность, то полученная предприятием на расчетный счет (счет 51 "Расчетные счета") денежная сумма приходится как прочие доходы, которые включаются в состав налогооблагаемой базы по прибыли, а задолженность списывается с забалансового учета:

Если у предприятия ограниченное количество поставщиков, то проводка зачета аванса может не выполняться, поскольку сальдо на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" определит задолженность конкретному поставщику. В реальной бухгалтерской практике целесообразно вести аналитический учет не только по конкретным поставщикам, но и выделять перечисленные им авансы.

2.6 Учет финансовых вложений

Российские организации осуществляют вложения свободных денежных средств с целью участия в управлении сторонними организациями или с целью получения прибыли на вложенный капитал. Вложения собственных или заемных средств организаций с целью получения прибыли определяют финансовую деятельность организаций. Она направлена на покупку ценных бумаг, вкладов в уставные (складочные) капиталы сторонних организаций, а также может быть выражена в виде предоставленных займов другим организациям, минуя учреждения банков.

В практической деятельности российских организаций такие операции по приобретению соответствующих активов, способных приносить доход, определены как финансовые вложения. Пунктом 43 Положения по ведению

бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н, под финансовыми вложениями понимаются инвестиции организации в государственные ценные бумаги, облигации и иные ценные бумаги других организаций, в уставные (складочные) капиталы, а также предоставленные займы другим организациям.

Порядок ведения бухгалтерского учета финансовых вложений с 1 января 2003 г. регулируется положением по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02, утвержденным приказом Минфина России от 10.12.02 г. № 126н. Пунктами 5, 6 ПБУ 19/02 организациям предоставляется самостоятельность как в выборе единицы бухгалтерского учета финансовых вложений, так и в организации аналитического учета, чтобы обеспечить полную и достоверную информацию о движении финансовых вложений и контроль за их наличием и движением. Регистр аналитического учета должен отражать необходимую информацию, как минимум, в следующих разрезах: наименование эмитента, название ценной бумаги, ее номер и серия, номинальная цена, цена покупки (фактическая стоимость), общее количество, а также даты покупки и продажи ценной бумаги и место ее хранения, временной характер инвестиций (краткосрочные или долгосрочные). Самостоятельность выбора учетной единицы финансовых вложений и показателей аналитического учета должна быть закреплена учетной политикой организации (приказ Минфина России от 9.12.98 г. № 60н "Учетная политика организации" (ПБУ 1/98), с изменениями от 30.12.99 г.)²². Как правило, данный аналитический регистр разрабатывается организацией самостоятельно и реализуется в рамках автоматизированной формы учета.

²² Приказ Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. N 60н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/98"// Экспресс-Закон, апрель 2000 г., N 16.

При принятии к учету активов в качестве финансовых вложений необходимо одновременное выполнение соответствующих условий, определенных п.2 ПБУ 19/02:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих соответствующие права на финансовые вложения;
- переход к организации, осуществляющей финансовые вложения, соответствующих рисков (риск изменения цены, неплатежеспособности должника, ликвидности и др.);
- способность организации приносить экономические выгоды (доход) в будущем в виде процентов или дивидендов или в виде прироста стоимости (в виде разницы в ценах продажи (погашения) и учетной стоимостью).

В соответствии с п.3 ПБУ 19/02²³ к финансовым вложениям относятся:

- государственные и муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги других организаций, в которых дата и стоимость погашения определены (облигации акционерных обществ, корпоративные векселя и финансовые векселя);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);
- вклады по договору простого товарищества (у организации-товарища);
- предоставленные займы другим организациям;
- депозитные вклады в кредитных организациях;
- дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования.

К финансовым вложениям не относятся следующие активы: собственные акции, выкупленные акционерным обществом у акционеров для

²³ Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. N 126н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений ПБУ 19/02" // Экспресс-закон, февраль 2003 г., N 8.

последующей перепродажи, векселя, выданные на условиях коммерческого кредитования, вложения организации в недвижимое имущество, драгоценные металлы, ювелирные изделия, произведения искусства и другие ценности, приобретенные не для осуществления обычных видов деятельности.

Приобретенные финансовые вложения в учете организации-инвестора учитываются по первоначальной стоимости, т.е. в сумме фактических затрат на их приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (пп.8, 9 ПБУ 19/02).

Для учета финансовых вложений предназначен счет 58 "Финансовые вложения". Для учета различных видов финансовых вложений к счету 58 могут быть открыты следующие субсчета:

- 58—1 "Паи и акции";
- 58—2 "Долговые ценные бумаги";
- 58—3 "Предоставленные займы";
- 58—4 "Вклады по договору простого товарищества".

Порядок формирования первоначальной стоимости финансовых вложений определяется каналом поступления их в организацию: приобретение за плату, получение в качестве вклада в уставный капитал, безвозмездная передача, получение в качестве платежного средства за выполненные работы, оказанные услуги, поставленные ценности.

Согласно п.42 ПБУ 19/02 в бухгалтерской отчетности должна раскрываться с учетом требования существенности как минимум следующая информация:

- способы оценки финансовых вложений при их выбытии по группам (видам);
- последствия изменений способов оценки финансовых вложений при их выбытии;
- стоимость финансовых вложений, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, и финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется;

- разница между текущей рыночной стоимостью на отчетную дату и предыдущей оценкой финансовых вложений, по которым определялась текущая рыночная стоимость;
- по долговым ценным бумагам, по которым не определялась текущая рыночная стоимость, - разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения, начисляемая в соответствии с порядком, установленным п.22 ПБУ 19/02;
- стоимость и виды ценных бумаг и иных финансовых вложений, обремененных залогом;
- стоимость и виды выбывших ценных бумаг и иных финансовых вложений, переданных другим организациям или лицам (кроме продажи);
- данные о резерве под обесценение финансовых вложений с указанием: вида финансовых вложений, величины резерва, созданного в отчетном году, величины резерва, признанного операционным доходом отчетного периода; сумм резерва, использованных в отчетном году;
- по долговым ценным бумагам и предоставленным займам - данные об их оценке по дисконтированной стоимости, о величине их дисконтированной стоимости, о примененных способах дисконтирования.

Таким образом, рассмотренные положения по учету оборотных активов показывают, что отечественная система учета находится в стадии реформирования. Это особенно ясно на основании сравнения требований бухгалтерского и налогового учета, что требует от бухгалтера больших знаний и умения разбираться в обстановке. Следует также подчеркнуть, что информация, которую поставляют данные бухгалтерского учета оборотных средств является важнейшим инструментом принятия управленческих решений.

3 Анализ эффективности использования оборотных средств ООО Тепловодоэнергосберегающие технологии

3.1 Краткая экономическая характеристика предприятия

ООО Тепловодоэнергосберегающие технологии «ТВЭСТ» является предприятием, производящим компоненты приборов обеспечивающих снижение потерь материалов и энергии в системах водоснабжения. Данное направление относится к перспективным в свете проходящей сейчас жилищно-коммунальной реформы и тенденции к росту цен на энергоносители. Приборы выпускаемые ООО «ТВЭСТ» обеспечивают автоматическое перекрытие магистралей при отсутствии потребления. Регулирующая арматура предприятия предназначена для жилищного и промышленного тепловодоснабжения и разработана в сотрудничестве со специалистами Ракетно – Космической Корпорации ЭНЕРГИЯ. ООО «ТВЭСТ» производит также разработку и изготовление новых изделий, отвечающих специфическим требованиям заказчика, на базе существующих узлов.

Подходы к новым разработкам имеют ориентацию для современных схем тепловодоснабжения и сочетают в одном изделии обеспечение характеристик двух соседних типоразмеров, унификацию узлов и деталей, возможность комплектации по требованию покупателей. Принцип производства и проектирования изделий предусматривает учет фактического состояния российских сетей тепловодоснабжения. Обеспечение качества изделий предприятия производится методом сквозного контроля качества с использованием современных методов испытаний и контроля.

Форма собственности предприятия – частная. Предприятие зарегистрировано администрацией города Тамбова в 2000 году. Организационно-правовой формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью. Юридический адрес предприятия г.Тамбов,

Защитный переулоч 3а. Бухгалтерская отчетность предприятия, которая использовалась в анализе, помещена в приложении.

3.2 Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. Оттого, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а, следовательно, и финансовая устойчивость предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия материальных ресурсов, то это отрицательно сказывается на финансовых результатах предприятия и его финансовом положении. То же происходит, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость, вследствие чего ухудшается финансовое состояние. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

В процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе и структуре (табл. 1) и дать им оценку.

Таблица 1

Структура активов ООО «ТВЭСТ» (тыс.руб.)

Средства предприятия	На начало периода		На конец периода		Прирост	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	Доля прироста, %
Внеоборотные активы	25 824	49,10%	28383	47,31%	2 559	9,91%
Оборотные активы	26 770	50,90%	31610	52,69%	4 840	18,08%
В том числе в сфере: производства	18425	35,03%	21419	35,70%	2 994	16,25%
обращения	8 345	15,87%	10191	16,99%	1 846	22,12%
Из них оборотные активы: с минимальным риском вложений	1243	2,36%	781	1,30%	-462	-37,17%
с невысоким риском вложений	22173,15	42,16%	10641,75	17,74%	-11 531	-52,01%
с высоким риском вложений	3 354	6,38%	20187,25	33,65%	16 833	501,91%
Итого	52 594	100,00%	59993	100,00%	7 399	14,07%
В том числе: немонетарные активы	45 544	86,60%	54026	90,05%	8 482	18,62%
монетарные активы	7 050	13,40%	5967	9,95%	-1 083	-15,36%

Из табл. 1 и рис. 3 видно, что за отчетный год структура активов ООО «ТВЭСТ» несколько изменилась: доля основного капитала, т.е. внеоборотных активов, снизилась на 1,79 %, а доля оборотного соответственно возросла, в том числе в сфере производства увеличилась на 16,25%, а в сфере обращения увеличилась на 22,12%. В связи с этим органическое строение капитала изменялось в сторону преобладания оборотных средств: на начало года отношение оборотного капитала к основному составляет 1,04, а на конец — 1,11, что не будет способствовать ускорению его оборачиваемости. Структура активов предприятия в динамике за 2001-2004 гг. представлена на рис. 3.

Структура имущества организации

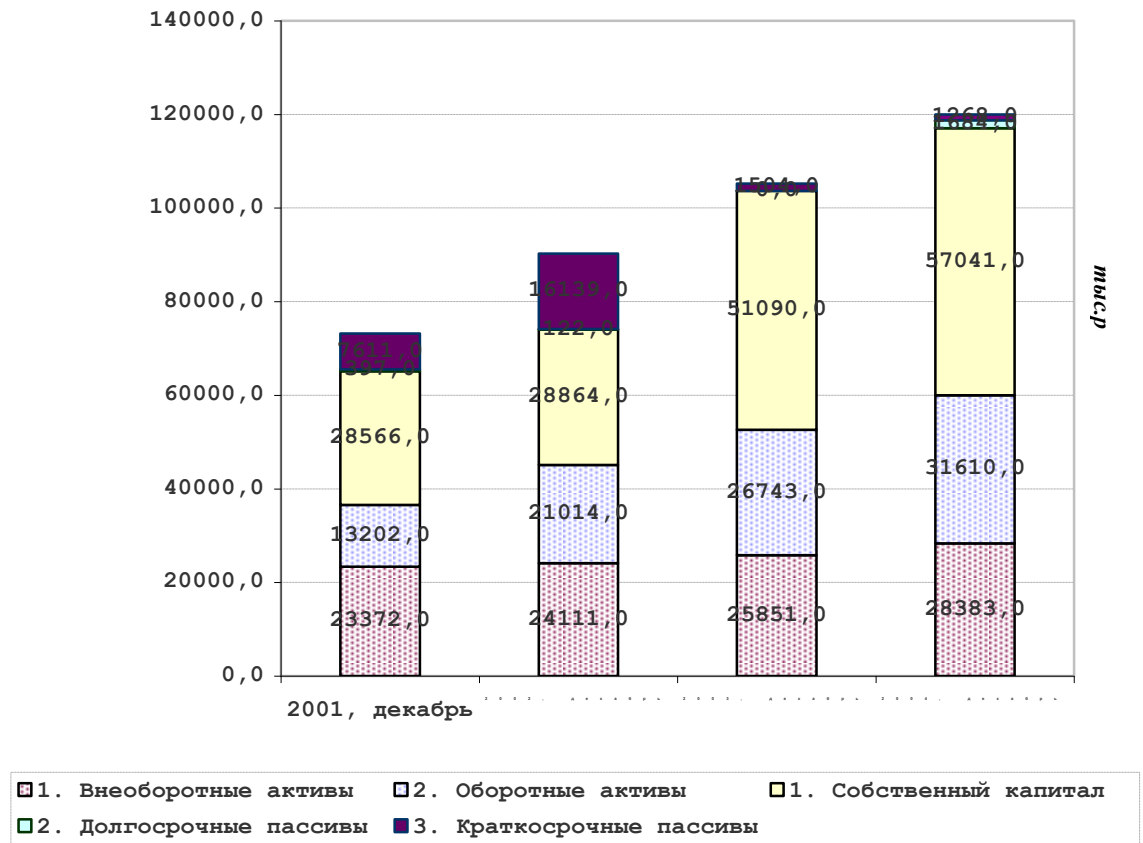


Рис 3. Структура активов ООО «ТВЭСТ»

На диаграмме рис. 3 также видно, что с 2001 года в ООО «ТВЭСТ» наблюдается постоянный опережающий рост объема оборотных средств и их удельного веса в активах.

Вместе с тем повысился риск вложений в оборотные активы в связи с увеличением доли высокорисковых и уменьшением доли низкорисковых активов (см. рис. 4).

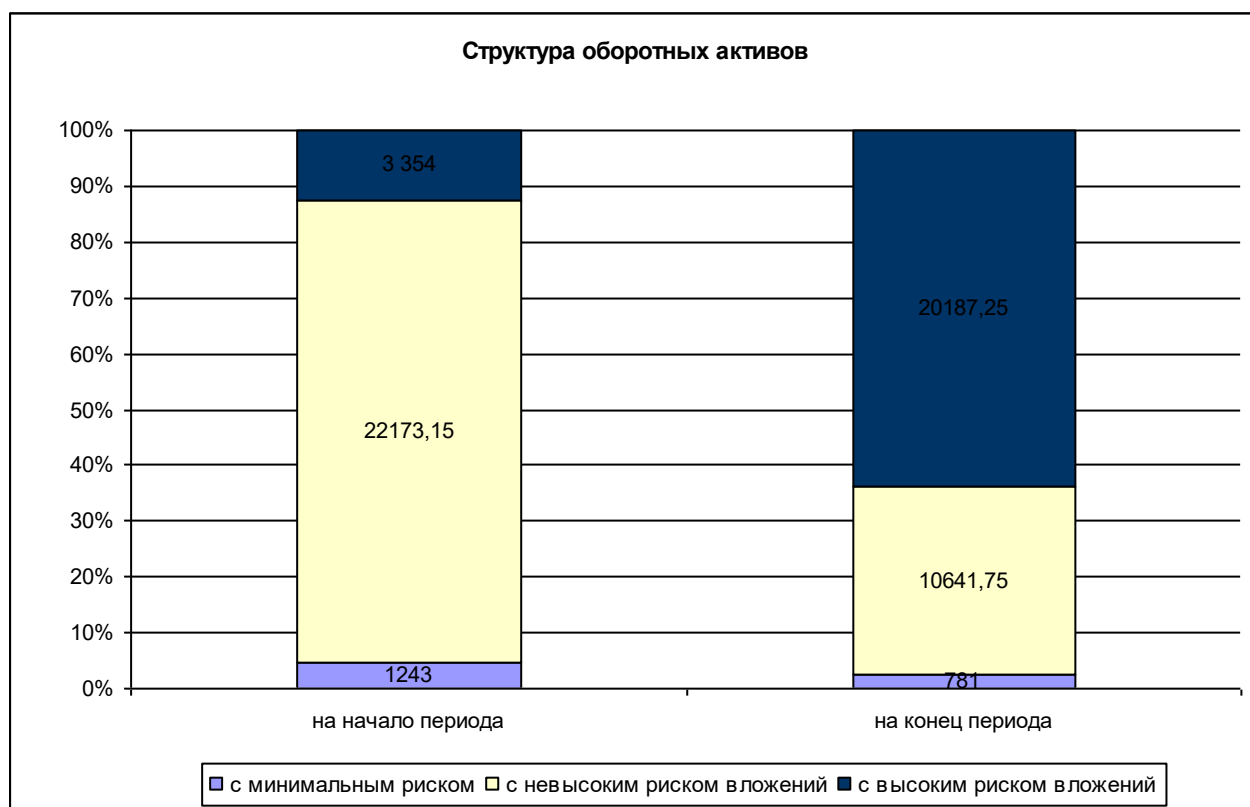


Рис. 4. Структура оборотных активов ООО «ТВЭСТ» по степени риска

Значительный удельный вес имеют немонетарные активы в общей валюте баланса-90,05%, причем за отчетный год их доля увеличилась на 18,62%.

Доля монетарных активов, наоборот снизилась на 81,37%.

Если монетарные активы превышают монетарные пассивы, то при росте цен и снижении покупательной способности денежной единицы предприятие несет финансовые потери из-за обесценения этих активов. И наоборот, если сумма монетарных пассивов (кредиты банка, кредиторская задолженность, авансы полученные и другие виды привлеченных средств) превышает сумму монетарных активов, то из-за обесценения долгов по причине инфляции происходит увеличение капитала предприятия. Величину данных потерь (дохода) можно определить следующим образом.

Среднегодовая сумма:	тыс. руб.
монетарных активов	5967
монетарных пассивов	1268+1684=2952
чистых монетарных активов -	3015
Индекс инфляции к декабрю предыдущего года, %	113
$\Delta KL = 3015 - 1,13 * 3015 = -391,95$ тыс. руб ²⁴ .	

Таким образом, за счет превышения монетарных активов над монетарными пассивами предприятие уменьшило собственный капитал на 391,95 тыс. руб. Это отрицательный эффект инфляции.

В процессе последующего анализа необходимо более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

Особенно тщательно необходимо проанализировать изменения состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь в виду, что стабильность структуры оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции и, наоборот, существенные структурные изменения - признак нестабильной работы предприятия.

²⁴ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, -М., ИНФРА-М, 2003. с. 333.

Таблица 2

Анализ динамики и состава оборотных активов ООО «ТВЭСТ»

(тыс.руб.)

Вид средств	Наличие средств, тыс. руб.			Структура средств, %		
	на начало периода	на конец периода	изменение	на начало периода	на конец периода	изменение
Запасы	21677	25 645	3 968	80,97%	81,13%	0,15%
В том числе: сырье и материалы	8613	10498	1 885	32,17%	33,21%	1,04%
незавершенное производство	4612	6472	1 860	17,23%	20,47%	3,25%
готовая продукция	3252	3910	658	12,15%	12,37%	0,22%
расходы будущих периодов	5200	4449	-751	19,42%	14,07%	-5,35%
Налоги по приобретенным ценностям	2270	3512	1 242	8,48%	11,11%	2,63%
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1580	1666	86	5,90%	5,27%	-0,63%
В том числе обеспеченная векселями	205,4	299,88	94	0,77%	0,95%	0,18%
Краткосрочные финансовые вложения	114	0	-114	0,43%	0,00%	-0,43%
Денежные средства	1129	781	-348	4,22%	2,47%	-1,75%
Итого	26 770	31 610	4 840	100,00%	100,00%	0,00%

Как видно из табл. 2, наибольший удельный вес в оборотных активах имеют запасы: на начало года – 80,97%, на конец – 81,13% оборотных активов. Однако в составе запасов несколько увеличилась доля готовой продукции в связи с трудностями сбыта. К концу года снизилась также доля дебиторской задолженности на -0,63%, что свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии.

Наглядно состав и динамику оборотных средств предприятия представлена на рис. 5.

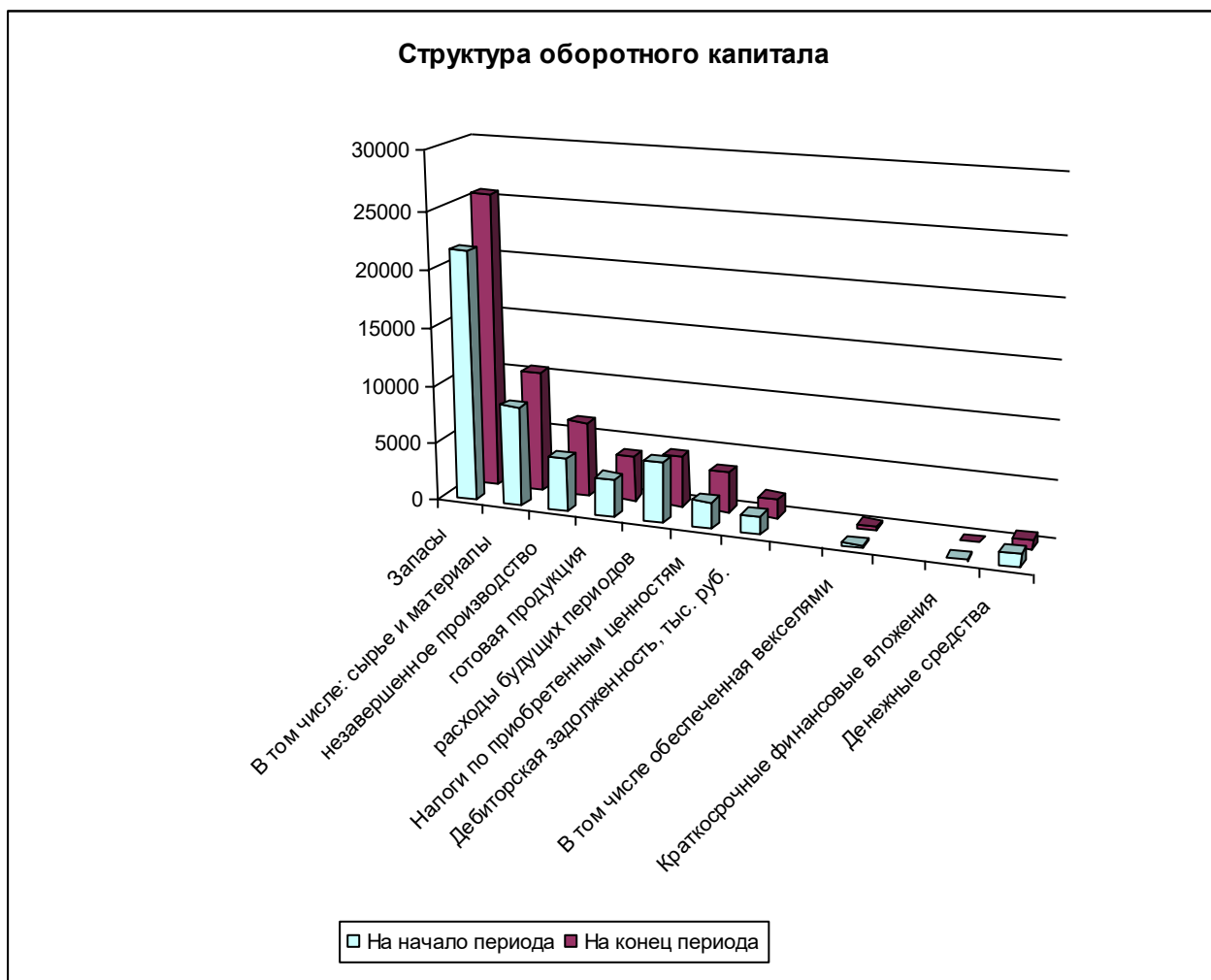


Рис.5. Состав и динамика оборотных средств ООО «ТВЭСТ»

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной ее инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если

оно происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение — положительно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет ощущать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей.

Таблица 3

Анализ состава и давности образования дебиторской задолженности

ООО «ТВЭСТ» (тыс.руб.)²⁵

Вид дебиторской задолженности	Сумма, тыс. руб.	В том числе				
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев	свыше года
За товары и услуги	1199,52	725,71	346,66	72,57	20,39	34,19
Векселя к получению	299,88	224,91		74,97		
Прочие дебиторы	166,6	19,99			129,95	16,66
Итого	1666	970,61	346,66	147,54	150,34	50,85
Удельный вес, %	100,00%	58,26%	20,81%	8,86%	9,02%	3,05%

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее

²⁵ Источники информации: баланс, материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета, а также «Приложение к балансу» (форма № 5).

составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности (табл. 3). Если такие имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.).

Работник бухгалтерии, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен сосредоточить внимание на наиболее старых долгах, которые составляют 9,02% и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

При этом важно оценить вероятность безнадежных долгов, для чего используется накопленный на предприятии статистический материал или заключение опытных экспертов.

Таблица 4

Оценка реального состояния дебиторской задолженности ООО
«ТВЭСТ» (тыс.руб.)

Показатель	Сроки возникновения дебиторской задолженности					Итого
	До 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 до 12 месяцев	свыше года	
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	970,61	346,66	147,54	150,34	50,85	1666
Вероятность безнадежных долгов, %	1	2	5	20	30	4,16%
Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	9,71	6,93	7,38	30,07	15,25	69,34
Реальная величина задолженности, тыс. руб.	960,91	339,73	140,16	120,27	35,59	1596,66

Как видно из данных табл. 4, сумма сомнительных долгов исходя из опыта прошлых лет составляет на предприятии 69,34 тыс. руб., или 4,16% от общей суммы дебиторской задолженности.

Важно изучить также качество и ликвидность дебиторской задолженности. Одним из показателей, используемых для этой цели, является период оборачиваемости дебиторской задолженности ($P_{дз}$), или

период инкассации долгов. Он равен времени между отгрузкой товаров и получением за них наличных денег от покупателей:

П _{дз}	Средние остатки дебиторской задолженности*Дни периода ----- Сумма погашенной дебиторской задолженности за период	
	<i>Прошлый период</i>	<i>Отчетный период</i>
Средние остатки по счетам дебиторов, тыс. руб.	1534	1623
Сумма погашенной дебиторской задолженности, тыс. руб.	22438	30008
Период инкассации долгов, дни	24.61	19.47

Для характеристики качества дебиторской задолженности определяется и такой показатель, как доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества последней.

На анализируемом предприятии за отчетный год период инкассации дебиторской задолженности снизился с 24,61 дней до 19,41 дней, что свидетельствует о повышении ее качества.

Качество дебиторской задолженности оценивается также удельным весом в ней вексельной формы расчетов, поскольку вексель является высоколиквидным активом, который может быть реализован третьему лицу до наступления срока его погашения. Вексельное обязательство имеет значительно большую силу, чем обычная дебиторская задолженность. Увеличение удельного веса полученных векселей в общей сумме дебиторской задолженности свидетельствует о повышении ее надежности и ликвидности.

Особую актуальность проблема неплатежей приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценение денег. Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от

просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Рассмотрим далее соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Таблица 5

Состав, структура и динамика дебиторской и кредиторской задолженностей на конец года по сравнению с началом по данным ООО «ТВЕСТ»

Виды и статья задолженности А	На начало года		На конец года		Отклонение (+,-) (гр. 3 -гр. 1) 5
	1	2	3	4	
1. Дебиторская задолженность — всего	1580	100,00%	1666	100,00%	86,00
В том числе:					
покупателям и заказчикам	918	58,10%	1081	64,89%	163,00
2. Кредиторская задолженность — всего	1504	100,00%	1268	100,00%	(236,00)
В том числе:					-
поставщикам, подрядчикам	822	54,65%	55	4,34%	(767,00)
по оплате труда	414	27,53%	551	43,45%	137,00
по социальному страхованию	121	8,05%	322	25,39%	201,00
задолженность перед бюджетом	147	9,77%	340	26,81%	193,00
прочие кредиторы	0	0,00%	0	0,00%	-

Данные табл. 5 характеризуют небольшой прирост дебиторской задолженности (+86 тыс. руб.), что по отношению к ее величине начало года составляет 5,44% ($1666 : 1580 \times 100 - 100$). Но так как произошло уменьшение кредиторской задолженности на 236 тыс. руб., то можно констатировать неблагоприятную тенденцию динамики дебиторской и кредиторской задолженности.

Увеличение статей дебиторской задолженности может быть вызвано:

- неосмотрительной кредитной политикой организации по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;

- наступлением неплатежеспособности или банкротства некоторых потребителей;
- слишком высокими темпами наращивания объема продаж;
- трудностями в реализации продукции.

Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженностей, что позволяет выявить причины образования дебиторской задолженности (табл. 6).

Таблица 6

Динамика соотношения кредиторской и дебиторской задолженности в
ООО «ТВЕСТ»

Вид задолженности	Среднегодовые данные о задолженности		Удельный вес, % к итогу отчетного года	Состояние задолженности отчетного года		Удельный вес, % к итогу отчетного года
	предыдущий год	отчетный год		на начало года	на конец года	
А	1	2	3	4	5	6
1. Кредиторская задолженность	1147	1386	46,06%	1504	1268	43,22%
2. Дебиторская задолженность	1534	1623	53,94%	1580	1666	56,78%
3. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, раз (п. 1 : п. 2)	0,75	0,85		0,95	0,76	
4. Всего (п. 1 + п. 2)	2681	3009	100,00%	3084	2934	100,00%

Данные таблицы свидетельствуют о том, что кредиторская задолженность в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности составляла наибольший удельный вес к концу года (69,3%) и более чем в 2,3 раза превышает объем дебиторской задолженности, что приводит к неустойчивости развития организации.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия и его производственные результаты оказывает состояние производственных запасов. В целях нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Увеличение удельного веса запасов может свидетельствовать:

- о расширении масштабов деятельности предприятия;
- о стремлении защитить денежные средства от обесценивания под воздействием инфляции;
- о неэффективном управлении запасами, вследствие чего значительная часть капитала замораживается на длительное время в запасах, замедляется его оборачиваемость.

Кроме того, возникают проблемы с ликвидностью, увеличивается порча сырья и материалов, растут складские расходы, что отрицательно влияет на конечные результаты деятельности. Все это свидетельствует о спаде деловой активности предприятия.

В то же время недостаток запасов (сырья, материалов, топлива) также отрицательно сказывается на производственных и финансовых результатах деятельности предприятия. Поэтому каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы производство вовремя и в полном объеме обеспечивалось всеми необходимыми ресурсами, и в то же время к тому, чтобы эти ресурсы не залеживались на складах.

Анализ состояния производственных запасов необходимо начинать с изучения их динамики и проверки соответствия фактических остатков их плановой потребности. На анализируемом предприятии остаток производственных запасов увеличился за отчетный год 17,5% к валюте баланса. Поэтому следует выяснить, нет ли в составе запасов неходовых, залежалых, ненужных материальных ценностей. Это легко установить по данным складского учета или сальдовым ведомостям. Если по какому-либо материалу остаток большой, а расхода на протяжении года не было или он был незначительным, то его можно отнести к группе неходовых запасов.

Наличие таких материалов свидетельствует о том, что оборотный капитал заморожен на длительное время в производственных запасах, в результате чего замедляется его оборачиваемость.

На предприятии ООО «ТВЭСТ», как и на многих отечественных предприятиях в последнее время большой удельный вес в оборотных активах занимает готовая продукция. Это связано с ростом конкуренции, потерей рынков сбыта, снижением спроса из-за низкой покупательной способности субъектов хозяйствования и населения, высокой себестоимостью продукции, неритмичностью выпуска и отгрузки и др. Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит к длительному замораживанию оборотного капитала, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплаты процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда и т.д. В настоящее время это одна из основных причин низкой платежеспособности предприятий и их банкротств.

Для анализа состава, длительности и причин образования сверхнормативных остатков готовой продукции по каждому ее виду используются данные аналитического и складского учета, инвентаризации и оперативные сведения отдела сбыта, службы маркетинга. С целью расширения и поиска новых рынков сбыта необходимо изучать пути снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, структурной перестройки экономики предприятия, организации эффективной рекламы и т.д.

Период оборачиваемости капитала в запасах сырья и материалов равен времени хранения их на складе от момента поступления до передачи в производство. Чем меньше этот период, тем меньше при прочих равных условиях производственно-коммерческий цикл. Он определяется следующим образом:

$$\begin{array}{c}
 \text{Среднее сальдо по счетам произведенных запасов} \cdot \text{Дни} \\
 \text{периода} \\
 \text{П}_3 = \frac{\quad}{\quad} \\
 \text{Сумма израсходованных запасов, тыс. руб.}
 \end{array}$$

Таблица 7

Период оборачиваемости капитала в запасах сырья и материалов ООО
«ТВЭСТ»

	Прошлый период	Отчетный период
Сумма израсходованных запасов за отчетный период, тыс. руб.	16901	15692
Средние остатки производственных запасов, тыс. руб.	21 456	26 552
Продолжительность оборота запасов, дни	457,01	609,15

Приведенные данные свидетельствуют о значительном замедлении оборачиваемости капитала на этой стадии кругооборота и, следовательно, о снижении деловой активности предприятия. Замедление оборачиваемости капитала в запасах может произойти за счет накопления излишних, неходовых, залежалых материалов, а также за счет приобретения дополнительных запасов в связи с ожиданием роста темпов инфляции и дефицита.

Поэтому следует выяснить, нет ли в составе запасов неходовых, залежалых, ненужных материальных ценностей. Это легко установить по данным складского учета или сальдовым ведомостям. Если по какому-либо материалу остаток большой, а расхода на протяжении года не было или он был незначительным, то его можно отнести к группе неходовых запасов. Наличие таких материалов свидетельствует о том, что оборотный капитал заморожен на длительное время в производственных запасах, в результате чего замедляется его оборачиваемость.

Значительный удельный вес в оборотных активах предприятия занимает незавершенное производство. Увеличение остатков незавершенного производства в ООО «ТВЭСТ» свидетельствует, с одной стороны, о расширении производства, а с другой — о замедлении оборачиваемости капитала в связи с увеличением продолжительности производственного цикла. Продолжительность производственного цикла ($P_{\text{пц}}$) равна времени, в течение которого производится продукция:

$$P_{\text{пц}} = \frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \cdot \text{Дни периода}}{\text{Себестоимость выпущенной продукции в отчетном периоде}}$$

Таблица 8

Продолжительность производственного цикла ООО «ТВЭСТ»

	Прошлый период	Отчетный период
Фактическая себестоимость произведенной продукции, тыс. руб.	22180	29519
Средние остатки незавершенного производства, тыс. руб.	4141	5542
Продолжительность производственного процесса, дни	67,21	67,59

На предприятии продолжительность нахождения средств в процессе производства увеличилась по сравнению с прошлым годом на 0,38 дня. Необходимо проанализировать также продолжительность процесса производства по каждому виду продукции и установить факторы ее изменения. Продолжительность производственного цикла зависит от интенсивности, технологии, организации производства, материально-технического снабжения и других факторов. Его увеличение свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

3.3 Анализ эффективности и интенсивности использования оборотных средств

Предложенные для анализа в теоретической части работы показатели использования оборотных активов рассчитаем по данным ООО «ТВЕСТ» за два года, что позволит оценить реальное положение в организации и сформулировать рекомендации, направленные на улучшение их структуры и динамики этих средств. Прежде всего, следует оценить динамику таких показателей использования оборотных активов, как изменение их остатков в отчетном году по сравнению с предыдущим годом, а также рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных активов; продолжительность оборачиваемости (в днях) и коэффициент закрепления оборотных активов на 1 руб. продаж (см. табл. 9).

Таблица 9

Оценка динамики основных показателей использования оборотных активов ООО «ТВЕСТ», тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Отчет- ный год	Предыдущий год	Изменение (+,-) гр. 1-гр.2	Темп роста, % гр. 1 /гр. 2
А	Б	1	2	3	4
1	Выручка от продаж	41561	35415	6146	117,35%
2	Среднегодовые остатки оборотных активов	29190	23892	5298	122,17%
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, в оборотах (п. 1 : п. 2)	1,424	1,482	-0,058	96,05%
4	Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных активов в 1 руб. выручки от продаж (п. 2 : п. 1)	0,702	0,675	0,028	104,11%
5	Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дн. (п. 2 : п. 1 х 360)	252,843	242,867	9,976	104,11%
6	Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дн. (360 : п. 3)	252,843	242,867	9,976	104,11%

Данные таблицы подтверждают значительный рост оборотных активов в отчетном году по сравнению с предыдущим годом на 22,17%, или на 5298 тыс. руб. при росте объема продаж в 17,35%, т.е. темп роста оборотных активов превышал темпы роста объема продаж, что оказало влияние на ухудшение качественных показателей оценки эффективности их использования:

- уменьшилась оборачиваемость оборотных активов на 0,058 оборота в год;
- увеличилась продолжительность обращения одного оборота на 9,976 дня;
- увеличилась на 0,028 руб. закрепление оборотных средств в 1 руб. выручки от продаж — с 67,5 коп. в предыдущем году до 70,2 коп. в отчетном году.

Предстоит оценить влияние факторов на изменение экономического результата, полученного в связи с уменьшением оборачиваемости оборотных активов (по данным табл. 9 и 10) на 9,976 дня. Предлагается следующий порядок расчета влияния факторов на изменение продолжительности оборачиваемости оборотных активов в днях (9,976 дн.), в результате чего сформировался стоимостной экономический результат, свидетельствующий о дополнительном вовлечении в оборот средств по причине замедления оборачиваемости оборотных активов на сумму 1151,73 тыс. руб. На изменение продолжительности оборачиваемости оборотных активов оказали влияние два фактора: среднегодовые остатки оборотных активов (Е) и выручка от продаж (N). Формализуем расчеты влияния факторов Е и N, используя модель показателя продолжительности оборачиваемости

оборотных активов (L) в днях:
$$L = \frac{E}{N} \times 360^{26}.$$

Используя прием цепных подстановок, рассчитаем влияние факторов Е и N на изменение продолжительности оборачиваемости:

²⁶ Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровской, -М., Юнити, 2003. с. 158-162.

$$\Delta L(E) = \frac{E_1}{N_0} * 360 - \frac{E_0}{N_0} * 360 = \frac{29190}{35415} * 360 - \frac{23892}{35415} * 360 = 53,86 \text{ дня}$$

$$53,86 * 115,447 = +6\,217,43 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta L(E) = \frac{E_1}{N_1} * 360 - \frac{E_1}{N_0} * 360 = \frac{29190}{41561} * 360 - \frac{29190}{35415} * 360 = -43,88 \text{ дня}$$

$$-43,88 * 115,447 = -5065,70 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 10

Оценки влияния факторов на экономический результат от ускорения (замедления) оборачиваемости оборотных активов в ООО «ТВЕСТ»

Показатель	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение (+,-)	Экономический результат, тыс. руб. (п. 4 х п. 6а и п. 6б)
А	1	2	3	4
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	41 561	35 415	6 146	
2. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	29 190	23 892	5 298	
3. Продолжительность оборачиваемости оборотных активов, дн. (с точностью до 0,001 дн.)	252,843	242,867	9,976	
4. Однодневный оборот, тыс. руб. (п. 1 : 360)	115,447			
5. Экономический результат:			1 151,73	
5а. Ускорение (—), замедление (+) оборачиваемости, дн.			9,976	
5б. Сумма высвобожденных из оборота средств за счет ускорения оборачиваемости (—), тыс. руб.			1 151,73	
5в. Сумма вовлеченных в оборот средств в связи с замедлением оборачиваемости (+), тыс. руб.				
6. Расчет влияния факторов на экономический результат (+, -), дн.				1 151,73
В том числе за счет:				
6а. Изменения среднегодовых остатков оборотных активов			53,86	6 217,43
6б. Изменения выручки от продаж			-43,88	-5 065,70
7. Баланс отклонений (6а + 6б)			9,976	1 151,73

Совокупное влияние двух факторов (Е и N) на изменение экономического результата в связи с замедлением оборачиваемости оборотных средств на 9,976 дн.: $6\,217,43 + (-5065,70) = 1\,151,73$ тыс. руб., т.е. за счет увеличения оборотных активов на 5 298 тыс. руб. оборачиваемость замедлилась на 53,86 дн., в связи с чем были дополнительно вовлечены в производство оборотные средства на сумму 6217,43 тыс. руб. А вот по причине увеличения объема продаж на 6146 тыс. руб. ускорилась оборачиваемость оборотных активов на 43,88 дн., и из оборота было высвобождено оборотных средств на сумму 5065,70 тыс. руб.

Таблица 11

**Динамика оборачиваемости оборотных активов ООО «ТВЕСТ» целом
и их составляющих элементов**

Показатель	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение (+,-)
А	1	2	3
1. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	29 190	23 892	5 298
В том числе:			0
1а. Среднегодовые остатки запасов, включая НДС	26 552	21 456	5 097
1б. Среднегодовые остатки краткосрочной дебиторской задолженности	1 610	1 521	89
1в. Среднегодовые остатки краткосрочных финансовых вложений	57	126,5	-70
1г. Среднегодовые остатки денежных средств	955	776	179
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	41 561	35 415	6 146
3. Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дн. (с точностью до 0,01 дн.)	252,843	242,867	10
В том числе:			
3а. Запасов	229,99	218,10	11,89
3б. Дебиторской задолженности	13,94	15,46	-1,51
3в. Краткосрочных финансовых вложений	0,49	1,29	-0,79
3г. Денежных средств	8,27	7,89	0,38
4. Коэффициент оборачиваемости всех оборотных активов, оборотов	1,424	1,482	-0,06
В том числе:			0,00
4а. Запасов	1,57	1,65	-0,09
4б. Краткосрочной дебиторской задолженности	25,82	23,29	2,53
4в. Краткосрочных финансовых вложений	729,14	279,96	449
4г. Денежных средств	43,52	45,64	-2

Однако нельзя ограничиться только проведением анализа оборачиваемости оборотных активов в целом, необходимо оценить динамику оборачиваемости по составляющим элементам: запасам; дебиторской задолженности; краткосрочным финансовым вложениям; денежным средствам; прочим оборотным активам (см. табл. 11).

Данные таблицы показывают наибольшую скорость оборачиваемости (в днях) денежных средств, дебиторской задолженности и, наконец, запасов. В отчетном году по сравнению с прошлым годом значительно увеличилась продолжительность оборачиваемости запасов (на 11,89 дней), а дебиторской задолженности сократилась на 1,51 дня. Все это в комплексе обусловило привлечение в оборот средств на 1 151,73 тыс. руб.

Для формирования объективного представления об использовании оборотных активов следует сопоставить сложившийся уровень оборачиваемости дебиторской задолженности с уровнем оборачиваемости кредиторской задолженности, используя данные табл. 12.

Таблица 12

Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатель	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение (+,-)
А	1	2	3
1. Среднегодовые остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	1 386	1 147	239
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	41 561	35 415	6 146
3. Себестоимость проданных товаров, продукции и услуг	29 519	22 180	7 339
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным объема продаж, оборотов (п. 2 : п. 1)	29,99	30,88	-0,89
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным о себестоимости проданных товаров, продукции и услуг (п.3:п.1)	21,30	19,34	1,96
6. Продолжительность погашения кредиторской задолженности, дн.			
6.1. Расчет продолжительности оборота исходя из объема продаж (п. 1. : п. 2) x 360	12,01	11,66	0,35
6.2. Расчет продолжительности оборота исходя из себестоимости проданных товаров, продукции и услуг (п. 1 : п. 3) x 360	16,90	18,62	-1,71

Как свидетельствуют данные таблицы 12, продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности (КЗ), например, в отчетном году меньше, чем продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности ($12,01 : 13,94 = 0,86$). Следует все-таки сказать о увеличении в отчетном году по сравнению с предыдущим годом продолжительности оборачиваемости КЗ на 0,35 дня ($12,01 - 11,66$).

Исходные и аналитические данные для расчета влияния факторов содержатся в табл. 13.

Таблица 13

Расчет влияния оборачиваемости оборотных активов на изменение прибыли от продаж по данным ООО «ТВЕСТ»

Показатель	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение
А	1	2	3
1. Выручка от продаж, тыс. руб. (N)	41 561	35 415	6 146
2. Прибыль от продаж, тыс. руб. (P)	11 298	12 977	-1 679
3. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб. (OA)	29 190	23 892	5 298
4. Рентабельность продаж, коэф. (п. 2 : п. 1) —	27,18%	36,64%	-9,46%
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (до 0,001), об. (п. 1 : п. 3) (—)	1,424	1,482	-0,058
6. Прирост (уменьшение) прибыли (Л/**) от продаж за счет изменения:			-1 679
6а. Рентабельности продаж (x)			-3 350
6б. Коэффициента оборачиваемости оборотных активов (y)			-380
6в. Изменения средних остатков оборотных активов (z)			2 051
1. Баланс отклонений (6а + 6б + 6в)			-1 679

На базе данных табл. 13 необходимо рассчитать влияние указанных выше факторов на изменение обобщающего (результативного) показателя прибыли, используя метод цепных подстановок. Тогда:

$$\Delta P(x) = \Delta x \cdot y_0 \cdot z_0 = -9,46\% \cdot 1,482 \cdot 23\,892 = -3\,350 \text{ тыс.руб.};$$

$$\Delta P(y) = \Delta y \cdot x_0 \cdot z_0 = -0,058 \cdot 27,18\% \cdot 23\,892 = -380 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta P(z) = \Delta x * y_0 * z_0 = 5\,298 * 27,18\% * 1,424 = + 2051 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупное влияние факторов: $-3350 - 380 + 2051 = -1679$ тыс. руб.

Расчеты показывают, что на изменение прибыли существенное влияние оказало снижение рентабельности продаж до 27,18% в отчетном году по сравнению с прошлым годом — 36,64%, из-за чего уменьшилась и прибыль на 3350 тыс. руб. (стр. 6а, табл. 13). Невысокие темпы оборачиваемости оборотного капитала (с 1,482 оборота в предыдущем году до 1,424 оборота в отчетном году) обеспечили уменьшение прибыли на сумму 380 тыс. руб. достаточное наличие оборотного капитала (увеличение на 5292 руб.) позволило увеличить прибыль на 2051.

Таким образом, по результатам анализа следует отметить, что приведенные данные свидетельствуют о наличии неиспользованных возможностей, которые организации следует выявить и учесть в будущем, обеспечивая таким путем дополнительное увеличение прибыли за счет роста рентабельности продаж, например путем снижения текущих затрат на производство и реализацию продукции, повышения эффективности использования всех ресурсов.

Заключение

Оборотные средства наряду с основными и рабочей силой являются важнейшим элементом (фактором) производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчикам, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках.

Таким образом, оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам: 1) сферам оборота; 2) элементам; 3) охвату нормированием; 4) источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт (реализация).

По элементу оборотных средств подразделяются на:

а) производственные запасы (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);

б) затраты на незаконченную продукцию (незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов);

в) готовую продукцию (продукция на складах, отгруженная продукция);

г) денежные средства и средства в расчетах (денежные средства, дебиторская задолженность и прочие расчеты);

По охвату нормированием – на нормируемые (производственные запасы, затраты на незаконченную продукцию, продукция на складах. Они включают все оборотные средства, находящиеся в сфере производства. В сфере обращения нормируется только та часть оборотных средств, которая овеществлена в готовой продукции.) и ненормируемые (отгруженная продукция, денежные средства и средства в расчетах, дебиторская задолженность);

По источнику формирования – на собственные оборотные средства (прибыль, устойчивые пассивы) и заемные оборотные средства (кредиты, денежные средства и средства в расчетах).

Под структурой оборотных фондов понимается соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности. Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень важное значение, так как она в определенной мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия.

Анализ оборотных активов ООО «ТВЭСТ» показал, что за отчетный год доля основного капитала, т.е. внеоборотных активов, снизилась на 1,79 %, а доля оборотного соответственно возросла, в том числе в сфере производства -на 16,25%, а в сфере обращения на 22,12%. В связи с этим органическое строение капитала изменялось в сторону преобладания оборотных средств, что не будет способствовать ускорению его оборачиваемости. Об этом свидетельствовали и данные анализа оборачиваемости.

Структурный анализ оборотных активов показал, что повысился риск вложений в оборотные активы в связи с увеличением доли высокорисковых и

уменьшением доли низкорисковых активов. Значительный удельный вес имеют немонетарные активы в общей валюте баланса, причем за отчетный год их доля увеличилась на 18,62%. За счет превышения монетарных активов над монетарными пассивами ввиду действия инфляции предприятие уменьшило собственный капитал на 391,95 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в оборотных активах имеют запасы. Продолжительность оборота запасов возросла за отчетный период с 457,01 до 609,15 дней, что значительно повлияло на замедление оборачиваемости оборотного капитала. Таким образом, видно, что ни величина продолжительности оборота запасов (более года), ни их подавляющая доля в структуре активов не могут удовлетворять требованиям современного рыночного хозяйства. Поэтому от менеджмента предприятия требуется работа по ускорению оборачиваемости запасов, основные направления которой приведены в данной дипломной работе.

В процессе анализа изучена динамика, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности. Сумма сомнительных долгов исходя из опыта прошлых лет составляет на предприятии 69,34 тыс. руб., или 4,16% от общей суммы дебиторской задолженности.

На анализируемом предприятии за отчетный год период инкассации дебиторской задолженности снизился с 24,61 дней до 19,41 дней, что свидетельствует о повышении ее качества.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что кредиторская задолженность в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности составляла наибольший удельный вес к концу года (69,3%) и более чем в 2,3 раза превышает объем дебиторской задолженности, что приводит к неустойчивости развития организации.

На предприятии продолжительность нахождения средств в процессе производства увеличилась по сравнению с прошлым годом на 0,38 дня. Темп роста оборотных активов превышал темпы роста объема продаж, что оказало влияние на ухудшение качественных показателей оценки эффективности их

использования, так как уменьшилась оборачиваемость оборотных активов на 0,058 оборота в год; увеличилась продолжительность обращения одного оборота на 9,976 дня; увеличилась на 0,028 руб. закрепление оборотных средств в 1 руб. выручки от продаж — с 67,5 коп. в предыдущем году до 70,2 коп. в отчетном году.

В процессе анализа было установлено, что за счет увеличения оборотных активов на 5 298 тыс. руб. оборачиваемость замедлилась на 53,86 дн., в связи с чем были дополнительно вовлечены в производство оборотные средства на сумму 6217,43 тыс. руб. А вот по причине увеличения объема продаж на 6146 тыс. руб. ускорилась оборачиваемость оборотных активов на 43,88 дн., и из оборота было высвобождено оборотных средств на сумму 5065,70 тыс. руб.

Наибольшую скорость оборачиваемости (в днях) имеют денежные средства и дебиторская задолженность, а наименьшую - запасы. В отчетном году по сравнению с прошлым годом значительно увеличилась продолжительность оборачиваемости запасов (на 11,89 дней), а дебиторской задолженности сократилась на 1,51 дня. Все это в комплексе обусловило привлечение в оборот средств на 1 151,73 тыс. руб.

Расчеты, проведенные во время анализа показали, что на изменение прибыли существенное влияние оказало снижение рентабельности продаж до 27,18% в отчетном году по сравнению с прошлым годом — 36,64%, из-за чего уменьшилась и прибыль на 3350 тыс. руб. Невысокие темпы оборачиваемости оборотного капитала уменьшили прибыль на сумму 380 тыс. руб. Наличие оборотного капитала позволило увеличить прибыль на 2051.

Проведенный в данной дипломной работе анализ оборотных средств ООО «ТВЕСТ» показал, что у предприятия имеется много неиспользованных возможностей дополнительного увеличения прибыли за повышения эффективности использования всех ресурсов.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, СЗ РФ от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301, от 29 января 1996 г. N 5 ст. 410, от 3 декабря 2001 г. N 49 ст. 4552.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. СЗ РФ N 31 ст. 3824, от 7 августа 2000 г. N 32 ст. 3340.
3. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете", СЗ РФ от 25 ноября 1996 г. N 48, ст. 5369.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 09.07.2001 г. № 44н. // Налоговый вестник", 2001 г., N 9.
5. Приказ Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. N 60н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/98"// Экспресс-Закон, апрель 2000 г., N 16.
6. Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. N 126н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02" // Экспресс-закон, февраль 2003 г., N 8.
7. Указание ЦБР от 14 ноября 2001 г. N 1050-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке" // Нормативные акты по банковской деятельности", 2002 год, выпуск N 2.
8. Авдеев В.Ю. Глава 25 Налогового кодекса РФ. Налоговый и бухгалтерский учет: сходства и различия. – М., Статус-Кво 97, 2003.
9. Агеева Ю.Б., Агеева А.Б. Аудиторская проверка: практическое пособие для аудитора и бухгалтера - М.: Бератор-Пресс, 2003.

10. Ананьев В.К. Управление предприятиями. Коэффициенты как инструмент финансового анализа, "Финансовая газета. Региональный выпуск", N 42, 2001 г.
11. Андреев В, К., Степанюк Л. Н., Остроухова В. И. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: Учебное пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2003.
12. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. М.: - Финансы и статистика, 2002.
13. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Под ред. Л. П. Белых. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
14. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2002.
15. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Б 2-х т. К.: Ника-центр, 2001.
16. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. П. С. Безруких. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «Бухгалтерский учет», 2003.
17. Ефимова О. В. Финансовый анализ. 4-е изд. перераб. и доп. М.: «Бухгалтерский учет», 2003.
18. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2003.
19. Ковалев В. В. Практикум по финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами. М.: Финансы и статистика, 2003.
20. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.
21. Ковалев В. В., Уланов В. А. Курс финансовых вычислений. М.: Финансы и статистика, 1999.
22. Ковалев В.В. Финансы предприятий. –М., ТК Велби, 2003.
23. Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. – М., ГАРАНТ, 2003 г.

24. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. – М., ИПБ-БИНФА, 2003.
25. Кударь Г.В. Себестоимость для целей налогообложения в 2004 году. – М., Бератор-Пресс, 2004.
26. Ли Ч., Финнерти Дж. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2000.
27. Матвеева В.М. Подходы к анализу деятельности организации, "Финансовые и бухгалтерские консультации", N 7, июль 2002 г.
28. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 2003.
29. Налоговое право. Особенная часть. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации. –М., ГАРАНТ, 2003.
30. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2003.
31. Основы аудита: Учебник / Под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000.
32. План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению. М.: Информационное агентство ИПБ-БИНФА, 2001.
33. Родионов Н. В., Радионова С. П. Основы финансового анализа: Математические методы. Системный подход. СПб.: «Альфа», 2003.
34. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, -М., ИНФРА-М, 2003.
35. Словарь по экономике. Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. СПб.: Экономическая школа. 1998.
36. Ситнов А. Финансовый анализ в аудиторской деятельности, "Финансовая газета. Региональный выпуск", N 39, сентябрь 2002 г.
37. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2002.

38. Станиславчик Е. Основы инвестиционного анализа. Разработка и мониторинг бизнес-планов, "Финансовая газета", N 27, июль 2003 г.
39. Финансы. Учебник / Под ред. проф. В. В. Ковалева. М.: Проспект, 2001.
40. Черкасов В.Е. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие. – Тверь, 1999.
41. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 2003.
42. Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровской, -М., Юнити, 2003.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс ООО «ТВЕСТ» по состоянию на 31 декабря 2004
года (тыс. руб.)

Актив	Код по-казателя	На начало отчетного года	На конец отчет-ного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	93	96
Основные средства	120	23774	26807
Незавершенное строительство	130	1955	1478
Доходные вложения в материальные ценности	135	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	140	2	2
Отложенные налоговые активы	145	0	0
Прочие внеоборотные активы	150	0	0
Итого по разделу I	190	25824	28383
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	21677	25645
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	8613	10498
животные на выращивании и откорме	212	0	0
затраты в незавершенном производстве	213	4612	6472
готовая продукция и товары для перепродажи	214	3252	3910
товары отгруженные	215	0	0
расходы будущих периодов	216	5200	4449
прочие запасы и затраты	217	0	316
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	2270	3512
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	27	0
в том числе покупатели и заказчики	231	27	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1553	1666
в том числе покупатели и заказчики	241	891	1081
Краткосрочные финансовые вложения	250	114	0
Денежные средства	260	1129	781
Прочие оборотные активы	270	0	6
Итого по разделу II	290	26770	31610
БАЛАНС	300	52594	59993

Продолжение приложения 1

Пассив	Код по-казателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	5842	5842
Собственные акции, выкупленные у акционеров		0	0
Добавочный капитал	420	17228	22825
Резервный капитал	430	6107	1993
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством		0	0
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		6107	1993
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	21913	26381
Итого по разделу III	490	51090	57041
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	0	1684
Отложенные налоговые обязательства	515	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	520	0	0
Итого по разделу IV	590	0	1684
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	0	0
Кредиторская задолженность	620	1504	1268
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	822	55
задолженность перед персоналом организации	624	414	551
задолженность перед государственным и внебюджетными фондами	625	121	322
задолженность по налогам и сборам	626	147	340
прочие кредиторы	628	0	0
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	0	0
Доходы будущих периодов	640	0	0
Резервы предстоящих расходов	650	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	660	0	0
Итого по разделу V	690	1504	1268
БАЛАНС	700	52594	59993
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства			1684
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов		1443	1347
Нематериальные активы, полученные в пользование			
		1443	4464

Приложение 2

Отчет о прибылях и убытках ООО «ТВЕСТ» по состоянию на 31
декабря 2004 года (тыс. руб.)

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период преды- дущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	41561	35415
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	29519	22180
Валовая прибыль	029	12042	13235
Коммерческие расходы	030	0	0
Управленческие расходы	040	744	258
Прибыль (убыток) от продаж	050	11298	12977
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	0	0
Проценты к уплате	070	0	0
Доходы от участия в других организациях	080	0	0
Прочие операционные доходы	090	0	0
Прочие операционные расходы	100	0	0
Внереализационные доходы	120	459	81
Внереализационные расходы	130	342	3
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	11415	13055
Отложенные налоговые активы		0	0
Отложенные налоговые обязательства		0	0
Текущий налог на прибыль	150	2740	3133
Чрезвычайные доходы	170		
Чрезвычайные расходы	180		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	8675	9922
СПРАВОЧНО.			
Постоянные налоговые обязательства (активы)			
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

Приложение 3

Фрагмент формы №5 «Дебиторская и кредиторская задолженность»

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная — всего		1553	1666
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками		891	1081
авансы выданные			
прочая			
долгосрочная — всего			
в том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая		662	585
Итого		1553	1666
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная — всего		1504	1268
в том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками		822	55
авансы полученные			
расчеты по налогам и сборам		268	662
кредиты			
займы			
прочая			
долгосрочная — всего			
в том числе:			
кредиты			
займы			
Итого		1504	1268