

## КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ — ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*А.Л. Бавдей, канд. экон. наук, доцент БГЭУ;  
Т.Л. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ;  
М.А. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ*

Любая задолженность, отражаемая в бухгалтерском учете, указывает с экономической точки зрения на факт предоставления кредита. Продавая товар на условиях последующей оплаты, продавец фактически кредитует покупателя на продажную стоимость товаров. С момента получения товаров от поставщика до их оплаты покупатель, уже имея в обороте приобретенные товары, не выплачивает продавцу деньги, а использует их в своих хозяйственных операциях. Следовательно, в течение срока с момента получения товаров до их оплаты имеет место предоставление продавцом покупателю заемных средств, несмотря на то, что договор займа не заключен. Наличие кредиторской задолженности означает факт использования в обороте «чужих» денег.

В обратном случае покупатель выплачивает поставщику аванс, т. е. продает товары на условиях их предварительной оплаты. Таким образом, покупатель на срок с момента перечисления аванса и до получения товаров кредитует продавца. В этом случае уже продавец использует в своем обороте деньги покупателя.

Если по условиям заключенного договора цена товара не ставится в зависимость от времени оплаты за него, можно говорить о предоставлении беспроцентного займа. При этом кредитующая сторона несет убытки в размере упущенной выгоды, т. е. прибыли, которую организация могла бы получить, имея предоставленные «в пользование» контрагенту деньги у себя в обороте.

Согласно действующему законодательству стороны договора поставки товаров могут включить в него условие о начислении процентов на суммы соответствующих задолженностей. Это может быть сделано либо путем трансформации существующего обязательства в заемное, либо посредством соглашения о предоставлении коммерческого кредита. Коммерческое кредитование имеет определенные недостатки и сопряжено с кредитными и валютными рисками, связывает оборотные средства (хотя и не отвлекает их) и ухудшает балансовые показатели и платежеспособности кредитора. Оно предполагает существование постоянных, доверительных отношений между контрагентами (что не столь существенно при вексельном кредитовании). Отсюда другое название коммерческого кредита — фирменный кредит. Фирменный кредит, как правило, гибко сочетается с банковским.

Коммерческий кредит во внешнеэкономической деятельности непосредственно связан с торговлей товарами и услугами и выступает в формах кредитования экспортерами и импортерами друг друга.

**Коммерческий кредит** — это ссуда, предоставляемая фирмой-экспортером (импортером) одной страны импортеру (экспортеру) другой страны. Коммерческий кредит выступает в следующих основных формах: аванс, предварительная оплата, отсрочки или рассрочка оплаты товаров. Наиболее типичной формой коммерческого кредита является отсрочка платежа — ссуда, предоставляемая экспортером импортеру путем перенесения срока платежа за поставленный товар на более позднее время. Отсрочка платежа — способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на более поздний срок, чем предусмотрено договором. Рассрочка платежа — это такой способ оплаты товаров, при котором платеж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям.

Импортеры предоставляют коммерческий кредит и в форме покупательского аванса — предоставления ссуды продавцу до поставки импортируемого товара в счет его оплаты. Покупательские авансы используются для производства и закупки экспортных товаров. Предварительная оплата — полная или частичная оплата покупателем товара до его передачи продавцом в срок, установленный договором. Однако следует отметить, что между этими двумя формами расчетов нет существенных отличий.

Цель коммерческого кредита — ускорить реализацию товаров и получение прибыли. Размеры этого кредита ограничены величиной резервных кредитов промышленных и торговых капиталов. В ст. 770 Гражданского кодекса Республики Беларусь «Коммерческий заем» указано, что правила, установленные главой 42 ГК «Заем и кредит», распространяются также на случаи аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, если иное не предусмотрено законодательством. Коммерческим займом может считаться всякое несовпадение во времени встречных обязательств по заключенному договору, когда товары поставляются (работы выполняются, услуги оказываются) ранее их оплаты, либо наоборот платеж производится ранее передачи товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Из определения коммерческого кредита, даваемого Гражданским Кодексом Республики Беларусь, вытекает положение, очень важное для целей бухгалтерского учета и налогообложения хозяйственных операций. Заключение соглашения о коммерческом кредите — это не самостоятельная сделка заемного типа (т. е. не трансформация задолженности по договору поставки в задолженность по договору займа), а лишь дополнительное условие, содержащееся, например, в договоре поставки. Коммерческое кредитование юридически неразрывно

связано с тем договором, условием которого является. Таким образом, предоставление коммерческого кредита не прекращает договора поставки, а погашением обязательств по полученному коммерческому кредиту является исполнение обязанностей по договору поставки.

Коммерческому кредиту присущи определенные особенности. Во-первых, это кредит, который предоставляют друг другу фирмы нефинансового (небанковского) сектора экономики, занимающиеся производством и торговлей. Наиболее широко используется кредитование экспортером импортера. Во-вторых, коммерческий кредит тесно переплетается с расчетами по сделке. В-третьих, с расширением международной торговли машинами и оборудованием, сложнотехническими изделиями складывается тенденция удлинения сроков коммерческого кредита. В-четвертых, коммерческий кредит, как правило, замещается банковским. Развитие данных процессов вполне закономерно, поскольку кредитование не является основной функцией производственных и торговых фирм и отвлекает значительные оборотные средства экспортеров.

Коммерческие кредиты по срокам кредитования бывают краткосрочными, средне- и долгосрочными. Основными факторами, определяющими срок кредита, являются: вид товара, конъюнктура мировых товарных рынков, торговые обычаи в торговле тем или иным товаром. Так, поставки сырья и потребительских товаров сопровождаются предоставлением краткосрочного кредита (финансируются оборотные средства импортера). Машины и оборудование реализуются, как правило, на условиях средне- и долгосрочного кредита, т.е. данный вид кредита предназначен для инвестиций в основные фонды.

Различают следующие формы коммерческого кредита: вексельный кредит, отсроченный платеж, кредит по открытому счету, покупательский аванс (рис. 1).

**Вексельный кредит** — это форма коммерческого кредита, предоставляемого экспортером импортеру в виде отсрочки платежа, которая оформляется векселем. Акцептованная тратта при сроке платежа до 1 года остается в банке импортера, а свыше 1 года — отсылается в банк экспортера. При использовании простого векселя он выписывается импортером и передается экспортеру. Средне- и долгосрочные вексельные кредиты никогда не покрывают полной стоимости экспортируемого товара, а обеспечивают только 75–80, реже 85–90% стоимости контракта. Остальная часть обеспечивается наличными платежами. Выплата процентов по кредиту осуществляется одновременно с оплатой тратт или простых векселей. Обеспечением вексельного кредита выступает сам вексель, являясь абстрактным и независимым обязательством оплаты. Векселя по товарному кредиту выдаются по согласованию сторон со следующими сроками исполнения:

- а) по предъявлению;
- б) в определенный срок после предъявления;
- в) в определенный срок после составления;
- г) на определенную дату.

**Отсрочка платежа** — это форма коммерческого кредита, при которой экспортер предоставляет импортеру отсрочку платежа за поставленный товар без оформления векселя под простое письменное обязательство плательщика осуществить платеж в определенный срок. Данная форма коммерческого кредита используется в расчетах аккредитивом (на условиях отсроченного платежа) и при инкассо сроком 30–90 дней. Проценты по кредиту устанавливаются в неявной форме в цене товара.

**Кредит по открытому счету** — это кредит, предоставляемый на основе соглашения между экспортером и импортером путем записи на счет импортера в качестве долга стоимости проданных и отгруженных товаров и погашаемый импортером в установленный срок. Это одна из форм отсрочки платежа. Расчеты по открытому счету в международной торговой практике предполагают представление экспортером импортеру товарных документов, минуя банк, и оплату импортером задолженности на открытый счет в сроки, обусловленные соглашением сторон. Платежи могут производиться с определенной периодичностью, как правило, через 1–3 месяца после отправки партии товара, чаще в середине или конце текущего или следующего за отправкой товара месяца. Условиями использования кредита по открытому счету являются высокая степень доверия между партнерами, стабильность макроэкономической ситуации и отсутствие угрозы введения ограничений на платежи за границу в стране импорта, устойчивое финансовое положение экспортера. Коммерческий кредит по открытому счету используется в хозяйственных отношениях предприятия-экспортера с его постоянными поставщиками при многократных поставках заранее согласованной номенклатуры продукции мелкими партиями. В этом случае предприятие-импортер самостоятельно погашает свою задолженность за товары в обусловленные контрактом сроки. Часто эту форму расчетов используют при реализации товаров на условиях консигнации. Реализация товаров на условиях консигнации представляет собой вид внешнеэкономической комиссионной операции, при которой поставщик (консигнант) отгружает товары на склад торгового предприятия (консигнанта) с поручением реализовать его. Расчет с консигнантом осуществляется лишь после того, как поставленный товар реализован. Консигнация рассматривается как один из видов коммерческого кредита, который носит для предприятия самый безопасный в финансовом отношении характер.

**Покупательский аванс** — это форма кредита, предоставляемого путем выплаты аванса импортером в соответствии с условиями контракта купли-продажи при его подписании или в определенный срок после подписания. Авансовые платежи составляют, как правило, 10–15% (иногда до 25%) стоимости товара. Часто предоставляемый аванс предприятия-экспортеры используют для закупки сырья, комплектующих, полуфабрикатов для производства продукции, предназначенной для реализации на экспорт. Они выполняют двойную функцию: во-первых, это кредит экспортеру в денежной форме; во-вторых, это средство обеспечения обязательств иностранного покупателя по принятию поставки заказанного товара. Экспортер в случае отказа в принятии товара импортером имеет право направить полученный аванс на возмещение убытков.

Покупательский аванс несет в себе риск для импортера в форме непоставки товара экспортером. Предоставление коммерческого кредита в форме авансового платежа обеспечивается, как правило, выставлением безусловной и безотзывной гарантии возврата аванса первоклассным банком в пользу импортера. Возможно использование поручительств широко известных крупных фирм.

В практике международной торговли для фирменного кредита весьма характерным является использование смешанных условий расчетов. Отсрочка платежа экспортером сочетается с наличными расчетами либо авансовыми платежами. Возможно применение в рамках одной сделки аванса, расчета наличными и отсрочки платежа.



Рис. 1. Формы коммерческого кредита

Условия предоставления и погашения коммерческого кредита фиксируются во внешнеторговом контракте и являются его существенной частью. Основными условиями кредита являются: вид кредита, валюта кредита и валюта платежа, сумма и форма долгового обязательства; срок, условия его использования и погашения, стоимость, вид обеспечения, методы страхования рисков.

Валюта кредита — это валюта, в которой номинирована сумма и предоставлен кредит. Валюта платежа — валюта, в которой погашается кредит. Валюта кредита и валюта платежа при фирменном кредитовании совпадают с валютой цены и валютой платежа по внешнеторговому контракту. Выбор валюты кредита определяется такими факторами, как степень устойчивости ее курса, уровень процентных ставок, темпы инфляции, существующие торговые и платежные обычаи.

Сумма кредита фиксируется во внешнеторговом контракте. Кредит может предоставляться одной суммой или в форме кредитной линии с определением общего лимита.

Формой долгового обязательства по фирменному кредиту могут выступать простые или переводные векселя, долговое обязательство заемщика, открытый счет.

Срок кредита определяется его целевой направленностью (видом кредитуемого товара), суммой кредита, сложившимися в международной практике торговыми обычаями, спросом и предложением на товарных рынках и рынках ссудных капиталов. Так, срок кредита под закупку сырьевых товаров всегда меньше, чем на оплату машин и оборудования.

Для анализа временных параметров кредита и эффективности кредитной сделки используют ряд показателей срока кредита. Различают полный и средний срок кредита, а также период использования (получения), льготный период и период погашения.

Полный срок кредита — это период от начала использования кредита до полного погашения. Полный срок кредита включает срок его использования, льготный период и срок погашения.

Срок использования (получения) — это время от начала использования кредита до получения его полной суммы.

Льготный период — это время, в течение которого кредит используется в полной сумме, но не погашается.

Срок погашения кредита — это срок, в течение которого кредит погашается в полной сумме. Полный срок кредита определяется по формуле

$$ПС = СИ + ЛП + СП;$$

где ПС — полный срок кредита;

СИ — срок использования;

ЛП — льготный период;

СП — срок погашения.

Средний срок кредита — это период, в течение которого вся сумма кредита находится в распоряжении заемщика. Он рассчитывается для условий равномерного и неравномерного использования и погашения. Средний срок кредита при равномерном использовании и погашении определяется по следующей формуле:

$$C_{cp} = 1/2 СИ + ЛП + 1/2 СП.$$

Средний срок кредита при неравномерном использовании и погашении рассчитывается по формуле:

$$C_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i t_i}{\sum_{i=1}^n K_i}$$

где  $K_i$  — сумма кредита за  $i$ -тый год,

$t_i$  — сроки погашения кредита,

$\sum_{i=1}^n K_i$  — сумма кредита за  $n$  лет.

Средний срок кредита, как правило, меньше полного срока. Данные сроки совпадают при использовании кредита сразу в полной сумме и погашении его единовременным платежом.

Расчет среднего срока позволяет определить период времени, в течение которого полная сумма кредита находится в распоряжении заемщика, и дать оценку экономической эффективности кредитной сделки. Сравнение средних сроков по кредитам с равными полными сроками, но разными условиями предоставления и погашения кредита является составной частью анализа кредитной сделки и основанием для принятия управленческих решений.

Условия погашения кредита. Кредит может погашаться тремя способами: единовременным, пропорциональным и неравномерным. Единовременный способ предусматривает погашение всей суммы долга одним платежом. При пропорциональном способе долг погашается равными долями в течение согласованного периода времени. Неравномерный способ предполагает погашение кредита неравными долями в соответствии с согласованным графиком погашения.

Стоимость кредита — это суммы, которые выплатит заемщик в процессе получения, использования и погашения кредита.

Процентные ставки. Процентные ставки по кредиту могут быть фиксированными или плавающими, рассматриваемыми через определенные оговоренные интервалы времени. Начисление и выплата процентов могут осуществляться следующими методами:

1. Регрессивный метод — проценты начисляются исходя из суммы и срока погашения каждой части долга. Этот метод называют также линейным способом начисления процентов.

2. Прогрессивный метод — проценты начисляются на остаток основного долга за время с даты использования до даты каждого платежа.

3. Равномерный, или смешанный, метод — проценты начисляются на остаток долга, а их выплата осуществляется равными долями с каждым платежом.

Метод начисления процентов в значительной степени определяет эффективность контракта для заемщика и кредитора. Так, для заемщика предпочтительным является регрессивный метод начисления и выплаты процентов, поскольку суммы платежей по ним нарастают при сокращающейся сумме основного долга. Прогрессивный метод

более выгоден кредитору. Равномерный представляет собой определенный компромисс между контрагентами кредитной сделки. В банковской практике используется преимущественно прогрессивный метод начисления процентов. При коммерческом кредитовании может быть использован каждый из рассмотренных методов. Условия коммерческого кредита в целом определяются состоянием мировых товарных рынков и рынков ссудного капитала, экономики страны кредитора, финансовым положением самого кредитора.

В соответствии с международным законодательством право собственности на товар переходит от продавца к покупателю при отгрузке товара, поэтому реализация товаров на экспорт отражается в бухгалтерском учете по моменту их отгрузки иностранному покупателю и выписке расчетно-платежных документов. Учет расчетов с покупателями за товары, проданные на условиях коммерческого кредита, ведут на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты за товары, реализуемые на условиях коммерческого кредита». Как правило, при продаже продукции (товаров, выполнении работ и оказании услуг) на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки или рассрочки оплаты, выручка признается в бухгалтерском учете в полной сумме дебиторской задолженности. При отгрузке товаров иностранному покупателю на их контрактную стоимость, пересчитанную в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату таможенного оформления экспорта, в учете делают запись: дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредит счета 90 «Реализация», субсчет 1 «Выручка от реализации». Одновременно списывают на реализацию фактическую себестоимость отгруженных на экспорт товаров проводкой: дебет счета 90 «Реализация», субсчет 2 «Себестоимость реализации» и кредит счетов 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и др. Коммерческие расходы, связанные с реализацией товаров на экспорт, списывают в дебет счета 90 «Реализация», субсчет 2 «Себестоимость реализации» с кредита счета 44 «Расходы на реализацию». Затем начисляют налоги, уплачиваемые из выручки от реализации продукции (товаров), проводкой: дебет счета 90 «Реализация» и кредит счета 68 «Расчеты с бюджетом», определяют и списывают финансовый результат от экспортной сделки.

В соответствии со статьей 762 Гражданского кодекса, если в договоре прямо не определено, что он является безвозмездным, продавец имеет право на получение с покупателя процентов. Проценты за пользование коммерческим кредитом подлежат уплате с момента, определенного законом или договором. Среди российских и белорусских экономистов нет единого мнения о порядке отражения в бухгалтерском учете сумм начисленных процентов. Часть из них считает, что коммерческий кредит — это не самостоятельная сделка заемного типа, а лишь условия, содержащееся в возмездном договоре. Предоставление коммерческого кредита не прекращает действие договора купли-продажи, который содержит это условие. Следовательно, проценты, начисленные на сумму задолженности, с точки зрения гражданского законодательства увеличивают продажную стоимость товара, то есть величину реализации. В бухгалтерском учете начисленные проценты, по их мнению, должны отражаться по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Реализация» (9).

По мнению других ученых, коммерческий кредит — новый институт гражданского права и на него распространяются правила статьи 770 Гражданского кодекса Республики Беларусь, согласно которым при определении коммерческого займа следует руководствоваться правилами главы 42 «Заем и кредит» Гражданского кодекса. По их мнению, сумма начисленных процентов за кредит включается во внереализационные доходы субъекта предпринимательской деятельности и отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 92 «Внереализационные доходы и расходы» (в Российской Федерации — по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы» [8; 10].

Согласно Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета начисленные доходы (проценты), полученные за предоставление в пользование денежных средств организации относятся на счет 91 «Операционные доходы и расходы». Но отнесение процентов по коммерческому кредиту сразу непосредственно на доходы организации требует начисления НДС, хотя доход еще не получен. Поэтому, по нашему мнению, сумма процентов, причитающихся к уплате в соответствии с условиями договора коммерческого кредита, должна быть отражена в бухгалтерском учете по окончании каждого отчетного периода (месяца, квартала). Сумму начисленных процентов за кредит следует сначала включать в доходы будущих периодов, что в бухгалтерском учете отразится по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», а затем списывать на операционные доходы.

На сумму первоначального взноса за товар в учете делают запись: дебет счетов учета денежных средств (50 «Касса», 52 «Валютные счета» и др.) и кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Поступившие очередные платежи, включая проценты за кредит, отражают по дебету счетов учета денежных средств (50 «Касса», 52 «Валютные счета» и др.) и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно сумму процентов за кредит включают в операционные доходы проводкой: дебет счета 98 «Доходы будущих периодов» и кредит счета 91 «Операционные доходы».

Если курс иностранной валюты изменился, производят дооценку дебиторской задолженности, что в учете отражают по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 98 «Доходы будущих

периодов», субсчет «Курсовые разницы» (при положительных курсовых разницах). При отрицательных курсовых разницах составляют обратную проводку.

В конце месяца курсовые разницы, включенные в доходы будущих периодов, списываются на внереализационные доходы в размере не менее 10% от фактической себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг), но не более суммы курсовых разниц, учтенных в составе доходов будущих периодов.

Коммерческое кредитование с экономической точки зрения интересно как предприятию-поставщику, так и предприятию-покупателю. Предприятие-покупатель видит следующие положительные стороны в приобретении товаров (работ, услуг) на условиях договора коммерческого кредита:

1. Отсрочка или рассрочка платежа за товары (работы, услуги) решает проблему отсутствия денежных средств для оплаты за товары (работы, услуги) без привлечения дополнительного финансирования (кредит, заем и т.д.).

2. Если условиями договора предусмотрено, что право собственности на товар переходит в момент получения и оприходования товара, предприятие-покупатель имеет возможность реализовать товар как собственный по договорам купли-продажи, а полученные средства использовать временно (до момента оплаты поставщику) как оборотные средства для решения финансовых проблем предприятия; либо вложить как «короткие деньги» в депозитных, кредитных и иных отношениях.

Предприятие-поставщик товаров (работ, услуг) в реализации товаров (работ, услуг) на условиях договора коммерческого кредита видит следующие положительные стороны:

1. Оплата НДС по сделке отодвигается на тот отчетный период, в котором будет иметь место фактическая оплата товаров (работ, услуг) (при условии, если в учетной политике момент реализации определен «по оплате»), но не позднее 90 дней с момента отгрузки объектов покупателю — при экспортных операциях, а при реализации на условиях комиссии или консигнации — 180 дней. Оборотные средства, не используемые на оплату налогов, направляются на другие цели в интересах предприятия.

2. Коммерческий кредит служит одним из важнейших инструментов конкурентной борьбы, что позволяет привлечь значительное число покупателей. В условиях экспортноориентированной экономики нашей Республики это особенно актуально для субъектов предпринимательства.

Однако коммерческое кредитование имеет для предприятия-поставщика и некоторые отрицательные стороны:

- задерживается возмещение расходов на приобретение (изготовление) товара (работ, услуг), в результате появляется необходимость в дополнительном финансировании (кредит, заем, использование собственных средств предприятия);
- банковские кредиты сопряжены с дополнительными расходами (проценты), что приводит к удорожанию продукции и делают ее менее конкурентоспособной;
- замедляется оборачиваемость средств; средства предприятия-поставщика работают в интересах предприятия-покупателя;
- усложняется контроль за своевременностью получения платежей от покупателя; требуется более развернутый аналитический бухгалтерский учет расчетов с покупателями;
- появляется риск неплатежей, связанных как с недобросовестностью партнеров, так и с их банкротством.

Законодательство Республики Беларусь предусматривает следующие меры по защите интересов предприятия-поставщика:

- поручительство и банковская гарантия. Данные меры достаточно дороги и не всегда выгодны с точки зрения финансовых интересов предприятия.
- использование договора по уступке поставщиком банку права получения платежа с должника (покупателя). Этот вид договора называется факторинговым.

Роль коммерческого кредита в современном мире трудно переоценить. Развитие рыночных отношений требует постоянного совершенствования кредитно-денежных отношений. Современная концепция кредитования, к сожалению, направлена на сокращение кредитных вложений, поскольку, по мнению эмиссионных банков, вложение дополнительных платежных средств в хозяйственный оборот посредством кредита только усиливает инфляционные тенденции. Ограничение кредита одновременно сказывается на развитии предпринимательской деятельности как фактора насыщения рынка товарами. Более широкое применение реализации товаров на условиях коммерческого кредита позволит полнее использовать экспортный потенциал субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению, утвержденные постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30 мая 2003 года № 89.
2. Войтов В.Р. Особенности учета расчетов с применением векселей, товарного и коммерческого кредита/ Консультант бухгалтера.— 2004.— № 3.— С. 94–110.
3. Голуб М., Гурко А. Развивать новые виды кредитных операций необходимо/ Вестник Ассоциации белорусских банков.— 2001.— № 35.— С. 17–22.
4. Дорошко Т.В. Управление формированием активов субъектов хозяйствования на основе коммерческого кредита: проблемы и пути его оптимизации/ Бухгалтерский учет и анализ.— 2003.— № 5.— С. 28–31.
5. Костян Д., Томкович Р. Особенности коммерческого займа/ Налоговый Вестник.— 2002.— № 20.— С. 26–32.
6. Костян Д. Коммерческий кредит и факторинг — выгодный симбиоз // Налоговый Вестник.— 2003.— № 17.— С. 40–46.
7. Левкович А.П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие.— Мн.: БГЭУ, 2006.— 383 с.
8. Морозова Ж.А. Коммерческий кредит/ Бухгалтерский Бюллетень.— 2004.— № 4.— С. 43–52.
9. Патров В.В., Пятов М.Л. Учет операций по коммерческому кредитованию/ Бухгалтерский учет.— 2006.— № 11.— С. 37–41.
10. Чиков С.В. Проценты по долговым обязательствам // Бухгалтерский бюллетень.— 2004.— № 7.— С. 15–35.
11. Цедрик С. Использование различных форм расчетов при исполнении внешнеторговых договоров/ Валютное регулирование и ВЭД.— 2005.— № 6.— С. 9–15.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов, и затрат на их обслуживание» (ПБУ 15/01), утв. приказом Минфина РФ от 02.08.2001, № 60н (с изменениями и дополнениями).
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), утв. приказом Минфина РФ от 27.11.2006, №154н.
14. 22 положения по бухгалтерскому учету: Сборник документов, 3-е изд., испр.— М.: Омега-Л, 2007.— 352 с. (Нормативный портфель бухгалтера).
15. Внешняя торговля Республики Беларусь: Стат. сборник.— Мн.: Министерство статистики Республики Беларусь, 2007.— 351 с.

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И УЧЕТ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

*Н.В. Долбик, БГЭУ*

Организации, финансируемые из бюджета, имеющие права и возможности для осуществления предпринимательской деятельности, сталкиваются с проблемами правильного учета и распределения затрат. Затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку использованных в процессе производства и реализации продукции, товаров (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов и иных расходов на их производство и реализацию, отражаемых в бухгалтерском учете.

Состав затрат представляет собой группировку расходов, учитываемых при налогообложении прибыли, по следующим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- амортизация основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности (в соответствии с законодательством и учетной политикой организации);
- затраты на социальные нужды;
- прочие затраты.

Перечень расходов, учитываемых при налогообложении прибыли, включаемых в состав затрат, определен в Указе Президента Республики Беларусь от 9 июня 2006 года № 380 «О некоторых вопросах правового регулирования определения состава затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли» [10].

Расходы, которые формируются в процессе деятельности бюджетного учреждения, можно классифицировать по различным признакам, приведем лишь некоторые из них, например:

- по целевому назначению затраты делятся на *основные* и *накладные*. *Основные* — это затраты, которые необходимы непосредственно для данного процесса производства: сырье и материалы, топливо и энергия, полуфабрикаты и комплектующие, заработная плата рабочих данного производства и начисления на эту заработную плату и т. д. *Накладные* — это затраты на обслуживание и управление производством и организацией в целом, так называемые общепроизводственные и общехозяйственные расходы: заработная плата административно-