

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, СТРАН СНГ И МСФО

Основной целью любой коммерческой организации является систематическое получение прибыли от осуществляемых видов деятельности. В бухгалтерском учете прибыль является одним из основных источников формирования активов.

После введения в действие постановления Министерства финансов Республики Беларусь «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности от 14.02.2008 г., № 19, Инструкции о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» (далее — Инструкция № 19) в Отчете о прибылях и убытках отражаются следующие виды прибыли: валовая; прибыль от реализации товаров, продукции (работ, услуг); прибыль от операционных доходов и расходов; прибыль от внереализационных доходов и расходов; прибыль отчетного периода; прибыль до налогообложения; чистая.

Показатель «валовая прибыль» является новым в учетно-аналитической практике нашей страны. Он введен в соответствии с Инструкцией № 19. Согласно ей, валовая прибыль рассчитывается как разница между показателем «выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку)» за исключением суммы полученной государственной помощи на покрытие разницы в ценах и тарифах, и показателем «себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг».

Анализ формирования валовой прибыли в Отчете о прибылях и убытках в Республике Беларусь и аналогичных операций в отчетах о прибылях и убытках в Российской Федерации, Украине, Казахстане, Молдове и в МСФО свидетельствует об идентичности ее расчетов и может быть представлен формулой.

$$\text{Валовая прибыль} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции (за вычетом косвенных налогов)}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}}$$

С показателем выручки от реализации продукции (за вычетом косвенных налогов) при расчете валовой прибыли проблем не возникает. Во всех перечисленных странах и МСФО предусмотрен только один вариант признания выручки — по методу начисления. Исключение составляют Республика Беларусь (в случае признания выручки «по оплате») и Российская Федерация (в случае признания выручки «по оплате» субъектами малого предпринимательства). Показатель себестоимости

реализованной продукции, участвующий в расчете валовой прибыли, наоборот, ставит широкий круг проблем, требующих научного и практического исследования.

Основываясь на порядке формирования показателя себестоимости реализованной продукции, участвующего в расчете валовой прибыли в Украине, Казахстане, Молдове и в МСФО, можно сделать вывод о том, что он состоит из прямых (материальные затраты, затраты на оплату труда) и косвенных производственных затрат. Последние, в свою очередь, включают переменные и постоянные затраты. Переменные распределяют на каждую единицу продукции на основе фактического использования производственных мощностей, а постоянные — на основе нормальной (в Молдове — нормативной) мощности производственного оборудования, т.е. ожидаемого объема производства.

В Республике Беларусь и Российской Федерации практикуются два варианта определения показателя себестоимости реализованной продукции. Первый из них одинаков. Суть его заключается в том, что общепроизводственные и общехозяйственные расходы без разделения на переменные и постоянные списываются на себестоимость единицы продукции в конце отчетного периода на основе базы распределения, утвержденной в учетной политике.

Второй метод расчета показателя себестоимости реализованной продукции в Республике Беларусь и Российской Федерации значительно отличается. В Российской Федерации при его использовании в себестоимость реализованной продукции не включаются общехозяйственные расходы. Общепроизводственные расходы не делятся на переменные и постоянные, а распределяются общей суммой согласно базы распределения, утвержденной в учетной политике. В Беларуси при применении второго метода расчета себестоимости реализованной продукции общепроизводственные расходы делят на переменные и условно-постоянные. При этом в отличие от метода формирования себестоимости в Украине, Молдове, Казахстане и в МСФО условно-постоянные общепроизводственные расходы не распределяются на себестоимость единицы продукции, а списываются в конце месяца в дебет счета 90 «Реализация» и в Отчете о прибылях и убытках показываются по строке «Управленческие расходы».

Основываясь на исследовании отечественной и зарубежной учетной практики формирования себестоимости реализованной продукции, целесообразно включать в состав себестоимости реализованной продукции только прямые затраты и переменные общепроизводственные. Общехозяйственные и постоянные общепроизводственные расходы целесообразно списывать ежемесячно как управленческие расходы. Ведь по данным расходам в будущем не будут получены соответствующие доходы или активы, поэтому они должны быть признаны в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором возникли, и отражены в Отчете о прибылях и убытках по строке «Управленческие расходы», а не капитализироваться в составе оборотных активов. Переход на такой метод формирования себестоимости реализованной продукции, участвующей

в расчете валовой прибыли, позволит организациям формировать достоверный финансовый результат в конце каждого отчетного периода и получать объективную оценку финансового состояния и платежеспособности по бухгалтерскому балансу.

*A.N. Kirilyk*  
*National University of «Kyiv-Mohila Akademy» (Ukraine)*

## **ELECTRONIC MONEY AS A MEAN OF PAYMENT**

### **ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА**

В статье изучены аспекты обращения электронных денег как отдельной формы, которая с недавних пор функционирует на денежном рынке и активно распространяется среди пользователей сети Интернет. Автор рассматривает механизм, особенности организации и функционирования электронных денег, а также устройства и приспособления, которые могут выступать накопителями информации, обслуживать электронный оборот. Также в статье затронут вопрос об отличии электронных денег от всех остальных разновидностей, а именно от обычных бумажных денежных знаков и депозитных денег на счетах в банке.

«Money has been transmogrified. It is no longer a thing, it is a system. Money is a network that comprises hundreds of thousands of computers of every type wired together in places as lofty as the Federal Reserve».

These words were said by Joel Kurtzman in his book «The Death of Money» in 1993. Right that year the phenomenon of electronic money was mentioned by the EU central banks and the results of their analysis were published under the aegis of the EMI in May 1994. In that report the central banks welcomed the development of electronic money products, as these could, in principle, improve efficiency in payment operations for all parties involved. Three years later in 1997 and early 1998 in order to deepen the 1994 analysis EU Payment Systems and Monetary Policy Sub-Committee, conducted a new study devoted to new forms of electronic money products. Publications from, and discussions taking place in, other forums, such as the European Commission, the G-10 Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS) and a working party mandated by the G-10 deputies, have been taken into account. The results of this analysis, which was finalised just before the ECB was established, are reflected in an Opinion of the EMI Council on the issuance of electronic money which was published as an annex to the EMI Annual Report 1997.

Electronic money is broadly defined as an electronic store of monetary value on a technical device that may be widely used for making payments to undertakings other than the issuer without necessarily involving bank ac-