

влияние организационно-технических особенностей производства стройматериалов на эффективность их использования в производстве; исследовать механизм взаимодействия технико-технических и экономических причинно-следственных взаимосвязей, формирующих уровень материальных затрат в себестоимости продукции стройматериалов, и на этой основе разработать факторные системы; разработать методику аналитической оценки влияния качества сырья и технологического процесса на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий стройматериалов; экспериментально проверить выработанные рекомендации.

Практическая значимость поднятых вопросов заключается в том, что разработка конкретных методических рекомендаций по технико-экономическому анализу материальных затрат продукции промышленности строительных материалов позволит оперативно выявить и использовать внутривозможные резервы экономики материальных затрат.

*А.А. Чернюк, доцент,
Л.В. Глотова, доцент*

БГЭУ (Минск)

О ПРОБЛЕМЕ ВЫБОРА ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Проблема, обозначенная в данной публикации, касается коммерческих и бюджетных научных организаций, в которых научно-исследовательские работы (НИР) выполняются за счет средств заказчиков на основе заключенных с ними договоров. Они, как правило, имеют длительный цикл выполнения. Порядок планирования, учета и калькулирования себестоимости научно-технической продукции (НТП) регламентируется Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденными Приказом Председателя ГКНТ от 31.08.1998 г. № 156 (далее — Методические рекомендации).

Учет затрат и калькулирование себестоимости НТП рекомендуется осуществлять на основе позаказного метода. Фактическая себестоимость НТП исчисляется по окончании выполнения заказа в полном объеме. До тех пор, пока конкретный заказ полностью не выполнен, все расходы по нему (с начала выполнения работ по теме (заказу)) отражаются в незавершенном производстве.

Списание затрат незавершенного производства осуществляется после полного окончания работ по теме, подписания акта при-

емки-сдачи работ и оплаты заказчиком научно-технической продукции. Получается, что организация, предусмотревшая в учетной политике использование варианта учета реализации продукции по оплате, не может включить в выручку от реализации суммы поступившей частичной платы от заказчика при наличии подписанного акта приемки-сдачи работ. Надо ждать поступления от заказчика полной стоимости сданной заказчику НТП, после чего в бухгалтерском учете формируется выручка от реализации. Поступление полной оплаты за сданный заказчику отдельный этап работы по теме (заказу) также не включается в выручку от реализации.

Такая методика бухгалтерского учета противоречит положениям инструкций (стандартов) по бухгалтерскому учету доходов и расходов организации, утвержденных Минфином. В стандартах по бухгалтерскому учету доходов установлено, что организация в зависимости от условий договора может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, реализации продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении изготовления продукции, оказания услуги в целом. Это положение подтверждено в стандарте по бухгалтерскому учету расходов.

Методика учета, предусмотренная Методическими рекомендациями, не дает организации права признавать в бухгалтерском учете выручку по мере готовности работы, услуги, продукции (по завершении этапа НИР), а обязывает признавать ее только по завершении выполнения работы в целом и, кроме того, при условии полной оплаты заказчиком НТП.

Выручка от реализации в соответствии со стандартом по учету доходов отражается в бухгалтерском учете на момент ее признания в соответствии с учетной политикой организации (по мере отгрузки товаров, готовой продукции, выполнения работ, оказания услуг (метод начисления) или по мере оплаты отгруженных товаров, готовой продукции, выполненных работ, оказанных услуг). Он дает право выбора одного из двух названных вариантов учета реализации и определяет, что выручка по второму варианту (по оплате) признается не при полной оплате отгруженных товаров, готовой продукции, выполненных работ, оказанных услуг, а по мере оплаты.

Это означает, что частичная плата за выполненные этапы НИР или за полностью законченную работу по актам приемки-сдачи работ должна быть отражена в бухгалтерском учете в составе выручки. При этом расходы, включенные в фактическую себестоимость реализованных (оплаченных) НИР, должны соответствовать полученной выручке, т.е. затраты на выполнение работ надо распределять между реализованными и нереализованными работами.

Аналогичный принцип формирования затрат, приходящихся на фактически реализованные работы, предусмотрен при расчете налогооблагаемой прибыли. При определении налогооблагаемой прибыли организациям также предоставляется право выбора признания выручки полученной (по оплате или по отгрузке).

Вывод: действующую методику признания выручки, полученной в научных организациях, необходимо привести в соответствие со стандартами по бухгалтерскому учету доходов и налоговым законодательством, что будет способствовать более оперативному поступлению налогов в бюджет.

С.Л. Шатров, магистр

БелГУТ (Гомель)

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Развитие социально ориентированной экономики Республики Беларусь, основанной на рыночных условиях хозяйствования, непрерывно связано с внешнеэкономической деятельностью отечественных производителей. Так, за счет дополнительной прибыли, получаемой организациями, экспортирующими свою продукцию (работы, услуги), удовлетворяются социально-экономические потребности их работников, а в масштабах государства налоговые поступления от этих доходов направляются на социальные программы, ориентированные на повышение уровня жизни населения республики.

При этом для развития внешнеэкономических связей в ряде случаев влияние транспорта является определяющим, поскольку в зависимости от стоимости перевозки колеблется и уровень цен на экспортно-импортные контракты, а следовательно, изменяются общий объем внешнеторговых сделок и их рентабельность.

Грузовые перевозки в международном сообщении на железнодорожном транспорте относятся к внешнеэкономической деятельности. При этом рост объема оказываемых услуг предприятиями железнодорожного транспорта в этом направлении, с одной стороны, приносит дополнительный доход, а с другой — требует поиска и введения в отечественную практику новых форм и методов управ-