

форматика, авиационное оборудование, в меньшей мере — в автомобилестроении и производстве специализированных транспортных средств.

При оценке продукции потенциальные покупатели принимают во внимание не только цены и внешний вид товаров, но и скорость, качество, объем предоставляемых услуг, оказываемых как при первичной закупке, так и особенно при обновлении оборудования. Т.е. совершенствование обслуживания может позволить предприятию увеличить, причем иногда в значительной степени, привлекательность продукции, которую оно предлагает на рынке. Кроме того, сервис является самым лучшим средством создания системы тесных и постоянных связей между предприятием и клиентами. Создание постоянной клиентуры предполагает преодоление изоляции между потребителем и поставщиком на этапе от продажи оборудования до его обновления, что обеспечивается, в частности услугами, предоставляемыми в послепродажный период. Таким образом, оказываемые услуги в значительном объеме и в то же время высокого качества, способствуют тому, что покупатель вовлекается в сотрудничество именно с данной фирмой.

<http://edoc.bseu.by>

*О.С. Ткаченко
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ ДОХОДА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В международных стандартах финансовой отчетности уделено особое внимание понятию “доход”. Определение сущности, методов оценки и привязки получения доходов ко времени является фундаментальными проблемами финансового учета.

По международным стандартам доходы связаны с увеличением имущества либо уменьшением обязательств, или тем и другим вместе. Принципы международных стандартов рассматривают доходы двух типов: выигрыши и выручку. К первому относятся нерегулярные, иногда случайные доходы, возникающие от реализации основных средств и неликвидов, зачастую вовсе не связанные с реализацией: валютные курсовые разницы; штрафы и неустойки; неожиданные поступления от безнадежных должников и т. д.

Ко второму — регулярные доходы от основной деятельности: от реализации товаров, работ и услуг; проценты и вознаграждения, дивиденды; роялти и арендная плата.

Признание выручки от продажи товаров обусловлено соблюдением обязательных условий (отсутствие хотя бы одного делает такое признание невозможным). К ним относятся: перевод на покупателя наиболее существенных рисков и вознаграждений, связанных с собственностью на товары; утрата контроля над проданными товарами и возможности участвовать в управлении ими в той степени, которая ассоциируется с правом собственности; наличие значительной вероятности поступления экономических выгод, которые организация полагает получить от продажи товаров; суммы выручки и затрат уже понесенных и ожидаемых, связанных со сделкой, могут быть надежно оценены.

Предприятия РБ в соответствии с законодательством вправе выбирать метод признания выручки: по оплате или по отгрузке.

Вариант признания выручки по оплате традиционный для отечественного бухгалтерского учета. Этот вариант учета реализации ведет при прочих равных условиях к снижению достоверности в подсчете финансового результата, так как с одной стороны, происходит начисление расходов (заработной платы, амортизации и др.) за один отчетный период, а с другой — выручка за отгруженные товары, как правило, поступает в другой отчетный период. Возникает несоответствие, тем более значительное, чем длительнее разрыв во времени между поставкой и реализацией.

Другой вариант — по отгрузке — принят на Западе, он предусмотрен международными стандартами финансовой отчетности № 18 “Выручка”. При этом варианте реализованной считается отгруженная продукция, выполненные работы или оказанные услуги. Этот вариант обеспечивает большую достоверность в подсчете результата от реализации продукции работ и услуг, но он же четко ставит требование перед предприятием: “Работать с плательщиками”, так как у предприятия сразу же возникает задолженность перед бюджетом не обеспеченная реальными деньгами.

Согласно международному стандарту финансовой отчетности 18 “Выручка” поступления вместе с выручкой денежных сумм, принадлежащие третьим сторонам, не влечет за собой увеличение капитала организации либо любых иных экономических выгод и должны исключаться из валовой суммы выручки предприятия. Налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж, поступающие на счет организации вместе с выручкой, должны быть, исключены из выручки и перечислены по назначению. Это позволит получать информацию о выручке (нетто) от реализации продукции, товаров, работ, услуг в течение всего отчетного периода (ежедневно, еженедельно), по мере необходимости, не прибегая к каким-либо дополнительным расчетам, — на синтетическом уровне финансового учета.

*Н.П. Толстенюк
УО БТЭУПК (Гомель)*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Одной из важнейших проблем в сфере рационализации хозяйственных связей является оперативная и достоверная оценка финансовой устойчивости контрагентов с целью определения их надежности и оптимальности взаиморасчетов.

Информационной базой экспресс-анализа, как правило, является финансовая отчетность предприятий как наиболее доступный регистр, содержащий сведения об итогах хозяйствования на конкретную дату. Одним из методически простых способов экспресс-анализа финансовой устойчивости является использование графического метода путем построения матриц структуры баланса, которая наглядно отражает соответствие имущества предприятия источникам его формирования. Суть построения матриц финансовой устойчивости заключается в следующем: для обеспечения финансовой стабильности предприятия необходимо, чтобы наименее ликвидные