

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 (зарплатной 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.

<http://edoc.bseu.by>

Н.П. Толстенок
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

активы были обеспечены соответствующей суммой собственных источников либо источников, сопоставимых по долгосрочности привлечения с периодом участия в хозяйственном обороте малоликвидных активов. Для тех же целей краткосрочные кредиторские обязательства должны быть обеспечены соответствующей суммой высоколиквидных активов, пригодных для погашения данных обязательств. Для построения матрицы финансовой устойчивости активы предприятия дифференцируются на четыре группы по степени их ликвидности (высоколиквидные активы, ликвидные активы, активы со средней степенью ликвидности, медленнореализуемые активы), а пассивы — по долгосрочности привлечения (актуальные к погашению, краткосрочные пассивы, среднесрочные пассивы, долгосрочные пассивы).

Оптимальным можно считать такое соотношение средств и источников предприятия, при котором соответствующие по рангу группы адекватны друг другу по стоимости относящегося к ним имущества и обязательств соответственно. При этом существенные отклонения нежелательны по следующим причинам: формирование медленнореализуемых и малоликвидных активов за счет краткосрочных источников ведет к финансовой нестабильности; формирование высоколиквидных активов за счет долгосрочных источников означает недоиспользование предприятием своих инвестиционных возможностей.

Матрица финансовой устойчивости имеет следующий вид:

Активы, %	Пассивы, %									
	0-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100
0-10	<i>p</i>									
11-20		A								
21-30										
31-40					B					
41-50						C				
51-60										
61-70										
71-80										
81-90										
91-100										

При этом линия *p* обозначает оптимальную структуру баланса предприятия, обеспечивающую максимальную финансовую устойчивость. Точка А обозначает соотношение удельного веса высоколиквидных активов и пассивов, актуальных к погашению. Точка В обозначает соотношение удельного веса суммы высоколиквидных и ликвидных активов с одной стороны, и пассивов, актуальных к погашению и краткосрочных — с другой. Точка С означает соотношение между суммой всех активов без медленнореализуемых и суммой всех пассивов без долгосрочных. Точка D, означающая соотношение удельных весов всех активов и всех пассивов, лежит всегда в правом нижнем углу матрицы.

Построение фактической матрицы позволяет выявить отклонения структуры баланса от оптимума, а значит и направления деятельности по

повышению финансовой устойчивости анализируемых субъектов хозяйствования.

Ф.И. Тухарь
ККУМолдовы (Кишинев)

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСТНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Принимаемые законы, постановления и другие нормативные акты, как правило, сопутствуют развитию малого бизнеса и частного предпринимательства в национальной экономике республики.

Тем не менее в хозяйственной практике финансовых и фискальных органов принимаются подчас немало ошибочных решений, отрицательно сказывающихся на состоянии и перспективе развития того или иного вида деятельности. Так, значительные изъяны содержатся в самом Налоговом кодексе республики, в силу которых объем заготовки сельскохозяйственной продукции и животноводческого сырья предприятиями и кооперативами потребительской кооперации у крестьян и индивидуальных фермеров сводится до минимума. Причина такой ситуации объясняется тем, что Налоговым кодексом облагаемой суммой налога на добавленную стоимость признана не величина добавленной стоимости, а весь оборот от реализации продукции, товаров. А следовательно, индивидуальные производители будучи, физическими лицами, неплатильщиками НДС, реализуют свою продукцию заготовительным организациям по высоким рыночным ценам без НДС. Кооперативные организации при реализации заготовительной продукции оплачивают НДС от всего оборота с продаж, что влияет на убыточность заготовительной деятельности.

Известно также, что согласно статье 90 НК, предприятие — заготовитель удерживает со сдатчика — физического лица 5 % с покупной стоимостью продукции в качестве налога на доход производителя, с чем последний не согласен и обходит официальную первичную документацию, реализуя свою продукцию другим заготовителям или самостоятельно торгует на рынке.

Аналогичное положение создалось в системе потребительской кооперации и с деятельностью комиссионной торговли при приемке товаров для продажи на комиссию от физических лиц и предприятий комитентов не зарегистрированных как налогоплательщики НДС. Кроме того, с комитентов физических лиц как и со сдатчиков сельхозпродукции удерживается с суммы к расчету налог на доход в размере 5 % .

В связи с этим для возобновления необходимых экономике указанных видов деятельности рекомендуется:

установить порядок исчисления НДС заготовительным организациям, осуществляющим заготовку продукции и сырья у физических лиц, не с дохода от продаж, а с валового дохода, определившегося в виде разницы в ценах по закупке и реализации данной продукции. НДС от реализации товаров приобретенных от комитентов физических лиц исчислять от комиссионного сбора;

налог на доход при закупке товаров и сырья у физических лиц целесообразно установить в размере 0,5—1 % или вовсе отменить, ибо кроме вре-