

заклучается в форме, установленной законодательством для основного договора. Согласно Правил заключения и исполнения договоров (контрактов) строительного подряда, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.09.98 г. № 1450, предусматривается заключение подряда в письменной форме путем составления единого документа, то такая же письменная форма должна применяться и при заключении предварительного договора. Целесообразно, чтобы стороны в предварительном договоре согласовали большинство существенных условий основного договора на выполнение строительных работ, что позволит облегчить заключение основного договора подряда.

Если из договора подряда не вытекает обязанность подрядчика выполнить предусмотренную в договоре работу лично, подрядчик вправе привлечь к исполнению своих обязательств других лиц (субподрядчиков). В этом случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика. Подрядчик может привлекать субподрядчиков для выполнения отдельных видов строительных работ на основании договоров субподряда, в том числе на конкурсных условиях, за исключением тех случаев, когда условиями подрядных торгов или договором подряда предусмотрено, что подрядчик производит работы только собственными силами.

После заключения договора субподряда на генерального подрядчика возлагается выполнение обязанностей заказчика по работам, указанным в договоре субподряда, а на субподрядчика – выполнение обязанностей подрядчика.

<http://bseu.by>

*А.А. Лисай  
БГЭУ (Минск)*

## **ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Одним из основных направлений совершенствования учетно-аналитической работы является развитие учета в интересах достаточности информационного обеспечения экономических служб и методологии проведения анализа финансового состояния предприятия. В частности, это касается ныне действующих “Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности”. Указанный нормативный документ для оценки платежеспособности предусматривает изучение четырех показателей: это коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами. Однако установленные нормативные значения данных показателей позволяют лишь выявить неплатежеспособные предприятия, в том числе банкротов. При этом выпадают из сферы внимания аналитиков платежеспособные, стабильно работающие субъекты хозяйствования.

Совершенствование методологии анализа финансового состояния предприятия, излагаемой в “Правилах”, предполагает ряд направлений. Во-первых, следует расширить систему показателей, характеризующих

оценку деятельности субъекта. Важное значение должно быть уделено исследованию структуры капитала, финансовой независимости, рентабельности, деловой активности. Данный подход позволит иметь оценку эффективности деятельности предприятия на длительную перспективу. Во-вторых, для придания “Правил” универсального характера необходимо при доработке учитывать интересы различных отраслей экономики. В-третьих, в условиях предстоящей интеграции национальных систем учета Республики Беларусь и Российской Федерации предложения по совершенствованию финансового анализа должны базироваться на рекомендациях МСФО. В частности, это касается стандарта о представлении финансовой отчетности в условиях гиперинфляции.

Практическое применение “Правил” показало, что в настоящее время существует методика проведения вертикального анализа финансового состояния субъектов хозяйствования. При этом отсутствует возможность осуществления горизонтального анализа. Невозможность его проведения обусловлена наличием в республике инфляционных процессов, трудно поддающихся измерению для оценки их влияния на конечные результаты деятельности предприятия. С целью устранения данной проблемы необходимо предусмотреть расчет конкретных показателей, устраняющих влияние инфляции.

Развитие финансового анализа определяется наличием не только бухгалтерской информации, но и статистических данных. Это сведения об убыточных отраслях и рентабельных видах деятельности. Определение на их базе показателей прибыльности позволит прогнозировать потоки перелива капитала между отраслями экономики.

<http://bseu.by>

*М.В. Новицкая  
БГЭУ (Минск)*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ**

Под выручкой понимается валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности предприятия за период, приводящее к увеличению капитала, иному, чем за счет взносов акционеров. Выручка зарубежных компаний может быть выражена в виде: выручки от продажи товаров; предоставления услуг; в виде процентов, дивидендов и лицензионных платежей, получаемых компанией в результате предоставления своих активов третьим лицам. Причем выручка принимается к учету за минусом сумм, инкассированных от имени третьей стороны (НДС и другие налоговые вычеты).

Выручка по договору, заключенному между компаниями, оценивается по справедливой стоимости возмещения, под которой понимается сумма денежных средств, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку партнерами.

Общими критериями признания выручки, т.е. условиями, при соблюдении которых доход принимается к учету и включается в отчетность, являются:

высокая вероятность поступления к компании экономических выгод, связанных со сделкой;