

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Актуальность темы исследования состоит в том, что с 1 января 2018 г. был введен новый стандарт IFRS 15 «Выручка по договорам с покупателями», в котором пересмотрен порядок признания и отражения в финансовой отчетности информации о выручке от реализации продукции, работ, услуг, а также иных показателей, связанных с реализацией продукции, работ, услуг.

В зарубежной учетной методологии в определении сущности дохода существуют три концепции: концепция продукта, концепция выбытия, концепция прироста. Однако самая главная проблема заключается в реализации на практике концепции прироста.

В соответствии с правилами перехода права собственности (ст. 224–225 ГК Республики Беларусь) для учета реализации продукции достаточно факта действительной передачи вещи (если иное не предусмотрено договором) покупателю. В МСФО 15 при возможности возврата продукции обратно продавцу согласно условиям договора или положениям нормативных правовых актов выручка не должна быть отражена в учете продавца. Однако МСФО 15 все же позволяет фиксировать выручку одновременно с дебиторской задолженностью, если существует уверенность в получении экономической выгоды. Данное положение нарушает принцип осторожности, согласно которому активы и доходы не должны быть завышены. Поэтому одним из положений в новой концепции учета выручки будет следующее: по договору продавцом должно быть получено возмещение за переданную покупателю продукцию.

После признания выручки и получения денежных средств возможен возврат продукции, что ведет к уменьшению собственного капитала. Поэтому отдельным концептуальным положением учета выручки должно быть отсутствие вероятности возврата полученного от покупателя возмещения.

Следует отметить, что в системе бухгалтерского учета США предусмотрен отдельный счет «Отсроченная валовая прибыль», если договором предусмотрен возврат продукции, однако он не используется в случае возникновения неопределенной ситуации в части получения возмещения отгруженной продукции покупателям. Мы предлагаем использовать данный счет в обоих случаях. Для этого выделим отдельный счет 92 «Отсроченная валовая прибыль».

Например, организация производит и реализует холодильники организациям торговли. В договоре продажи отмечено, что через полгода торговая организация

имеет право вернуть непроданные холодильники. Организация 24 февраля 2020 г. отгрузила магазину 10 холодильников по цене 2000 руб. за штуку. Себестоимость одного холодильника — 1000 руб. Торговая организация 25 апреля 2020 г. возвратила два холодильника в исправном состоянии, производитель компенсировал стоимость возвращенных холодильников. Больше возврата не было. В бухгалтерском учете производителя сделаны записи, отображенные в таблице.

Записи в бухгалтерском учете

24 марта 2020 г.	
Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	20 000
К-т сч. 43 «Готовая продукция»	10 000
К-т сч. 92 «Отложенная валовая прибыль»	10 000
25 апреля 2020 г.	
Д-т сч. 43 «Готовая продукция» (2 · 1000)	2 000
Д-т сч. 92 «Отложенная валовая прибыль»	2 000
К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	4 000
25 августа 2020 г. (по окончании права возврата)	
Д-т сч. 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	8 000
Д-т сч. 92 «Отложенная валовая прибыль»	8 000
К-т сч. 90-1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг»	16 000

Таким образом, нами разработана методика учета выручки, которая предполагает ее отражение на субсчете 90-1 только после выполнения всех концептуальных положений. Данная методика позволит формировать достоверный показатель дохода и финансового результата организации.