

ки Беларусь имеет особую значимость, так как не вся выручка от реализации продукции, товаров и услуг обеспечена денежными поступлениями на расчетные и валютные счета. Реальное поступление денежных средств составило в 1999–2001 гг. на промышленных предприятиях около 60 % общей выручки от реализации продукции, товаров и услуг. Остальную долю в выручке составлял бартер.

Поэтому при оценке платежеспособности в первую очередь необходимо обеспечить взаимосвязку показателей выручки от реализации продукции, работ и услуг с величиной реально поступающих денежных средств. В целях обеспечения краткосрочных обязательств необходима определенная величина поступающих на расчетные счета денежных средств.

Обоснованным будет определение платежеспособности предприятия по денежным потокам. С этой целью целесообразно использовать систему показателей: коэффициент платежеспособности по срочным платежам (К п.с.), определяемый отношением всей величины денежных средств (Остаток + Поступления в течение года = Д ср.) к срочным платежам (П с.п.), сроки по которым наступили:

$$К \text{ п.с.} = \frac{Д \text{ ср.}}{П \text{ с.п.}} \quad (1)$$

Кроме этого, целесообразно определять коэффициент общей платежеспособности (К об.пл.) отношением всех поступивших денежных средств с учетом остатка (Дс.) к сумме срочных платежей (Пс.) и величине чистой прибыли (Пч.) и амортизационных отчислений (Ам.от.).

$$К \text{ об.пл.} = \frac{Дс.}{Пс. + Пч. + Ам.от.} \quad (2)$$

Такой подход к оценке платежеспособности предприятия позволяет определить его способность обеспечивать срочные платежи. Но на каждом предприятии создаются фонды накопления и потребления из чистой прибыли, которые в настоящее время денежными средствами не обеспечены. Поэтому определять платежеспособность предприятий целесообразно во взаимосвязи показателей денежных поступлений и оттока денежных средств с показателями формирования затрат на производство, себестоимости реализованной продукции, величиной прибыли и удельного веса налогов и платежей, включаемых в себестоимость продукции.

Литература

1. Большой экономический словарь: Около 10 000 терминов / Под ред. А.Н. Азрилияна. М., 1994.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. К., 1999. Т. 1.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ: Учеб. пособ. Спб., 2001.
4. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учеб. / Под общ. ред. В.И. Стражева. 4-е изд. Мн., 1999.

О.С. ТКАЧЕНКО

ДОХОД И ЕГО ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ

Вхождение рыночной экономики в белорусскую практику потребовало восстановления и развития такой важной учетной категории, как доход. Современная западная литература, а также международные стандарты по бухгалтерскому учету уделяют исключительное внимание этому понятию, считая, что определение сущности, методов оценки и привязки получения доходов ко времени является фундаментальными проблемами бухгалтерского учета. В то же время раскрыть понятие

дохода можно, ответив на следующие вопросы: какова сущность дохода; что должно включаться в понятие “доход”; как доход можно изменить; когда возникают доходы и когда они должны отражаться в учете.

Термин “доход” в нашей экономической литературе был широко представлен только до 1917 г. Под ним понимали результат хозяйственной деятельности собственника, увеличивающий сумму принадлежащих ему ценностей. Он состоял из всех поступлений деньгами и прочими ценностями, из которых произведены затраты на ведение предприятия. [1]. В 20-е гг. этот термин был заменен понятием “выручка”, под которой стали понимать прежнее содержание термина “доход”, т.е. ценностное выражение всей совокупности благ, которые поступают от других хозяйств в обмен на то, что дает им данное хозяйство, и которые восполняют произведенные затраты.

В 30-е гг. этот термин был трансформирован в понятие “реализованная продукция” с различными отраслевыми модификациями. В бухгалтерском учете сумму дохода стали отражать на счете “Реализация”, введенном в эти же годы в отечественную практику.

По международным стандартам доходы связаны с увеличением имущества либо уменьшением обязательств, или тем и другим вместе. Принципы международных стандартов рассматривают доходы двух типов: выручку и выигрыши. К первому относятся регулярные доходы от основной деятельности: от реализации товаров, работ и услуг; проценты и вознаграждения, дивиденды; роялти и арендная плата. Ко второму — 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.п.

Признание выручки от продажи товаров обусловлено соблюдением обязательных условий (отсутствие хотя бы одного делает такое признание невозможным). К ним относится: 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. Перечень обязательных условий признания выручки от продажи товаров (Международный стандарт финансовой отчетности 18, параграф 14) указывает на то, что выручка от продажи не может признаваться по операциям, осуществляемым внутри данного предприятия. Любые перемещения и использования товаров на внутренние нужды предприятия, включая операции по капитальному строительству, не являются продажами и не порождают выручки от продажи товаров.

Выбор метода определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) в Республике Беларусь (по оплате или по отгрузке) фиксируется в приказе об учетной политике предприятия. С учетом этого и заключаются договоры.

По договорам, предусматривающим обмен продукцией (работами, услугами): осуществляемым в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 марта 1999 г. № 405 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 1999 г., № 26, 5/461; 2000 г., № 34, 5/2915; 2001 г., № 40, 5/5697) — выручка от реализации товара отражается в бухгалтерском учете по моменту отгрузки товара; осуществляемым в иных случаях неденежной формы расчетов — в общеустановленном порядке согласно принятому учетной политикой методу определения выручки от реализации — по оплате отгруженной продукции (товара, работ, услуг) или по предъявлении партнеру расчетных документов за отгруженную продукцию [2].

Вариант признания выручки по оплате — традиционный для отечественного учета. Он отражается в учете по дебету счетов 50 “Касса” и 51 “Расчетный счет” и кредиту счета 46 “Реализация продукции (работ, услуг)”. При этом варианте в случае последующей оплаты объективно возникает потребность в ведении счета 45 “Товары отгруженные”, так как деньги поступают в оплату отгруженной продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Этот вариант учета реализации ведет при прочих равных условиях к снижению достоверности в подсчете финансового результата, потому что, с одной стороны,

происходит начисление расходов (заработной платы, амортизации, услуг) за один отчетный период, а с другой, выручка за отгруженную продукцию, как правило, поступает в следующий отчетный период. Возникает несоответствие, тем более значительное, чем продолжительнее разрыв во времени между затратами, связанными с реализацией товаров и оплатой.

Другой вариант — по отгрузке принят в западных странах, он предусмотрен международным бухгалтерским стандартом. При этом варианте реализованной считается отгруженная продукция, выполненные работы или оказанные услуги. В этом случае, как правило, отпадает необходимость в ведении счета 45 “Товары отгруженные”. Дебиторская задолженность отражается по счету 62 “Расчеты с покупателями и заказчиками” в оценке по цене реализации с включением в нее налога на добавленную стоимость. Этот вариант обеспечивает большую достоверность в подсчете результата от реализации продукции работ и услуг. Он же четко ставит требование перед предприятием: “Не иметь дел с тем, кто не платит”, так как у предприятия сразу же возникает задолженность перед бюджетом, не обеспеченная реальными деньгами. Однако затруднительное финансовое состояние многих предприятий, хроническая нехватка оборотных средств приводят к тому, что степень использования второго варианта незначительна. Он применяется на предприятиях, имеющих интенсивный контакт с западными партнерами: в строительстве, на транспорте и связи.

Литература

1. Коммерческая терминология. Полный словарь специально-коммерческих слов и выражений / Под. ред. И.Р. Фридмана, СПб., 1910.

2. Порядок заполнения форм годовой бухгалтерской отчетности: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.12. 2000 г. № 131, от 6.02. 2001 г. № 8, от 17.12. 2001 г. № 121 // НЭГ. 2001. № 6.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

Научно-практический журнал "ВЕСНІК Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта", выпускаемый в БГЭУ с 1994 г., с 1999 г. выходит 6 раз в год.

Журнал можно приобрести в магазине "Книги" Белорусского государственного экономического университета, в магазине "Академкнига", а также по подписке.

ПОДПИСКА

на II полугодие 2002 г. производится
ВО ВСЕХ ПОЧТОВЫХ ОТДЕЛЕНИЯХ

ИНДЕКС ЖУРНАЛА 74838

Почтовый адрес редакции: 220070, г. Минск, пр. Партизанский, 24,
корп. 6, комн. 16.

Телефон редакции: 230-72-65