

дают количественные методы исследования. Как правило, заказчиками таких исследований являются западные фирмы, поставляющие свою продукцию на внутренний рынок нашей страны. Однако ситуация должна в ближайшее время измениться, по прогнозам экспертов, спрос на квалифицированные маркетинговые исследования будет с течением времени быстро расти [1].

Литература

1. Петров, В. Д. Фокус-группы : снижение риска при принятии решений / В. Д. Петров. – Саратов, 2000. – 57 с.
2. Социология : Энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Минск : Книжный дом, 2003. – 1312 с. – (Мир энциклопедий).

Признание выручки от реализации продукции, товаров: сравнение с МСФО

*Некало Т. А., студ. III к. ПолесГУ,
науч. рук. ст. преп. Купрейчик Д. В.*

Согласно новой Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов от 30.09.2011 № 102 выручка от реализации продукции, товаров признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий: покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары; сумма выручки может быть определена; имеется вероятность увеличения экономических выгод организации в результате хозяйственной операции; расходы, которые произведены или будут произведены при совершении хозяйственной операции, могут быть определены [1].

В соответствии с МСФО выручка от продажи товаров должна признаваться, если удовлетворяются все перечисленные ниже условия: предприятие передало покупателю значительные риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары; предприятие больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары; сумма выручки может быть надежно измерена; существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят на предприятие; понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, можно надежно измерить [2].

Таким образом, можно отметить, что МСФО оперирует, в основном, качественными понятиями («надежное измерение выручки», «значительные риски и вознаграждения», «степень владения» и т.п.), оставляя при этом значительный простор для профессионального суждения составителей отчетности. Ввиду текущих изменений отечественные правила бухгалтерского

учета приближены к международным стандартам финансовой отчетности. При этом происходит так называемая увязка доходов и расходов (т.е. выручка и расходы, относящиеся к одной и той же операции или какому-либо событию, признаются одновременно). Расходы, в том числе гарантии и другие затраты, которые возникают после отгрузки товаров, могут быть надежно измерены (согласно Инструкции расходы признаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, в котором признаны соответствующие им доходы, независимо от даты проведения расчетов по ним). При этом следует отметить, что выручка не может быть признана, когда расходы не могут быть надежно измерены. Тогда в соответствии с МСФО любое уже полученное за продажу товара возмещение признается в качестве обязательства.

Что же касается передаваемых рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию, товары, то данный процесс требует, безусловно, изучения условий операции. При этом важно отметить вероятность случаев, когда передача прав собственности или владения не совпадает с передачей рисков и вознаграждений по данному товару. Если организация сохраняет значительные риски, связанные с собственностью, сделка не является продажей и выручка по ней не признается. В случае, когда организация сохраняет лишь незначительные риски, связанные с собственностью, сделка является продажей и выручка признается. При условии, если возвращенный товар заменяется на его иной экземпляр, то признанная выручка не изменяется. В случае отказа от сделки покупателем из-за претензий по качеству или по другим причинам, регламентированным договором купли-продажи, возврат полученного денежного (или иного) возмещения приводит к необходимости уменьшить сумму признанной выручки от продажи товаров.

Естественно, стандарт IAS 18 Выручка указывает типичные случаи, при которых организация сохраняет значительный риск, связанный с собственностью. Наличие таких случаев препятствует признанию выручки от продажи товаров. Она не должна признаваться.

После признания выручки риск фактического неполучения денежных средств рассматривается как расходы по сомнительным долгам, что предусмотрено стандартом и действующими правилами бухгалтерского учета Республики Беларусь.

Необходимо отметить, что в Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов не рассмотрены отдельно случаи обмена товарами (услугами) с доплатой и не установлены специальные правила в отношении доходов при обмене аналогичными товарами (услугами) и др. в отличие от IAS 18 Выручка, где рассматриваются различные варианты продажи (например, как в случае отсрочки платежа оценка выручки определяется дисконтированием предполагаемых денежных поступлений на основе условной процентной ставки).

В заключение все-таки стоит отметить, что в Республике Беларусь учет доходов «по оплате» не отменен, так как такой ответственный и серьезный шаг требует переходного периода. Таким образом, оба метода признания выручки остаются до вступления в силу нового Закона «О бухгалтерском учете и отчетности». Следовательно, метод «по отгрузке» (метод начисления) будет использоваться как основной и «по оплате» — как альтернативный. И именно выбор единого метода признания выручки еще на шаг приблизит нас к МСФО.

Литература

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/menu/business-accounting/buhuchet/standards/>. – Дата доступа : 03.04.2012.

2. Стандарты МСФО (IFRS) IAS 18 Выручка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.msfofm.ru/ifrs/321>. – Дата доступа : 03.04.2012.

Коучинг

*Омельянчук Т. О., студ. III к. БГУ,
науч. рук. преп. Якимчук Т. С.*

Для эффективного управления ресурсами менеджер должен быть лидером, способным видеть и реализовывать возможности, системно организовывать движение к цели и вести за собой других. Одним из наиболее действенных методов консультирования и тренинга персонала является коучинг. Коучинг — это искусство создания с помощью беседы и поведения такой среды, которая способствует движению человека к намеченным целям, причем так, чтобы он получал при этом удовольствие от процесса [1].

На сегодняшний день в мире существует 43 Федерации Коучинга. К сферам деятельности, тех, к которым применим коучинг, относятся:

1) области, в которых необходимо адаптировать вновь прибывших сотрудников. Здесь в игру вступают сотрудники, уже имеющие опыт работы, у них роль наставников;

2) сферы, в которых работают менеджеры предприятия, а также резервные кадры. Менеджерам уделяют много внимания и подход к ним особый, так как работа их очень важна для любого предприятия и бизнеса;

3) с группами, которые занимаются разработкой новых проектов, внедрением инноваций, также ведется активная работа. В данном случае коуч помогает сделать правильный выбор, направляет группу. И таким образом, экономит деньги предприятия на привлечении дополнительных консультантов.