

мируется за пределами АПС: разработка и производство технических средств для отраслей сферы осуществляется научно-исследовательскими учреждениями и предприятиями тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, заводами, которые производят оборудование для пищевой промышленности и сферы торговли;

- в рыночных условиях потребитель продовольствия предъявляет повышенные требования к номенклатуре и качеству продовольственных товаров. Поэтому отечественная пищевая промышленность, чтобы конкурировать с зарубежными производителями, вынуждена формировать соответствующую товарную инновационную политику и соответственно влиять на сельское хозяйство как поставщика продовольственного сырья;

- развитие инновационного потенциала АПС должно осуществляться с учетом его значимости как важнейшей составляющей экономики страны, на которую возложена задача обеспечения продовольственной безопасности.

Установлено, что в настоящее время недостаточно изучены вопросы методики определения уровня инновационного потенциала АПС, в частности, выбора показателей (индикаторов) указанного потенциала.

Список использованной литературы

1. Малассис Л. Анализ продовольственного сектора в рыночной экономике: методологические аспекты / Л. Малассис // Интеграция и сотрудничество в агропродовольственной сфере: XXI семинар Европейской ассоциации экономистов-аграрников (Киев: 3–7 октября 1989 г.) / Сборник материалов. – К. : 1989. – С. 89–100.

2. Крылатых Э.Н. Агропродовольственный сектор: многофункциональность, факторы развития, риски / Э.Н. Крылатых // Економіка АПК. – 2010. – №2. – С. 162–164.

УДК: 333

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СНАБЖЕНЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Болтаев А.С.

Ташкентский государственный аграрный университет, г. Ташкент

Ключевые слова: доход, финансовый результат, валовой доход, валовая прибыль, расходы обращение, доход от продаж товар.

Key words: income, financial result, gross income, gross profit, costs of circulation, income from sales of goods.

Аннотация: статья посвящена вопросам особенности формирования финансовых результатов и снабженческих организациях, изучены подходы к показателям валового дохода и валового прибыла, а также их признание исходя из особенностей объекта исследования.

Даны рекомендации с целью обеспечения правильного формирования и объективного учета финансовых результатов в снабженческих организациях.

Summary: The article is devoted to the peculiarities of the formation of financial results and procurement organizations, the approaches to the indicators of gross income and gross profit, as well as their recognition based on the features of the object of study, are studied.

Recommendations are given to ensure the proper formation and objective accounting of financial results in procurement organizations.

В условиях рыночных отношений правильная оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов, в том числе снабженческих организаций, во многом зависит от правильного формирования их доходов и расходов, а также текущего бухгалтерского учета. Поскольку доходы, формируемые за отчетный период являются основным источником материального обеспечения работников, расширения финансово-хозяйственной деятельности и внедрения новых технологий.

Финансовый результат позволяет пользователям информации оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности субъекта, его внутренние резервы и прогнозировать перспективу. Результат финансово-хозяйственной деятельности в бухгалтерском учёте определяется исчислением прибыли или убытка за отчетный период. Учетные объекты, связанные с формированием финансовых результатов тесно переплетаются с налоговыми отношениями. В связи с этим в снабженческих организациях большое значение приобретает бухгалтерский учет процесса формирования финансовых результатов.

Учитывая важность информации о финансовых результатах и доходе, который является одним из элементов его формирования и его связь с налоговыми отношениями, в Республике Узбекистан существует ряд дополняющих друг друга документов, связанных с его сущностью, классификацией и характеристикой, утверждением, с системой счетов и порядком составления бухгалтерских проводок по ним.

Действующие нормативные документы приняты на общих основах и все хозяйствующие субъекты, в том числе и снабженческие организации при учете доходов и формировании финансовых результатов соблюдают правила, установленные существующими нормативными документами.

Изучение нормативно-правовых документов показали, что понятия валовой доход и валовая прибыль характеризуются по разному. В частности, в Национальном стандарте по бухгалтерскому учету (НСБУ) «Концептуальная основа для подготовки и представления финансового

отчетности» валовой доход включает доход от основной и не основной деятельности хозяйствующего субъекта.

Однако, согласно действующему Налоговому кодексу [1] валовой доход рассматривается как разность между покупной стоимостью товаров и стоимостью их реализации. В «Положении о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ и услуг), а также порядке формирования финансовых результатов» и в «Отчете о финансовых результатах» указано, что валовой доход определяется не как разность между чистой выручкой от реализации и производственной себестоимостью реализованной продукции, а как валовая прибыль. Следовательно, в действующих нормативно – правовых документах существуют различия в определении показателей валовой доход и валовая прибыль (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ показателей валовой доход (ВД) и валовая прибыль (ВП)

№	Название нормативно-правового документа	Порядок определения ВД и ВП					Примечание
1	Согласно статье 355 Налогового кодекса	ВД	=	ЧВР	-	СТ	На практике является объектом налогообложения предприятий по единому налоговому платежу, т.е. валовой доход определяется как разность между выручкой от реализации товаров и себестоимостью реализованных товаров. Однако, в «Положении о составе затрат на производство и реализацию продукции (товаров и услуг), а также о порядке формирования финансовых результатов» и «Отчете о финансовых результатах (форма-2)» установлено, что показатель, определенный в вышеуказанном порядке является не валовой прибылью, а валовым доходом.
2	Согласно НСБУ №3 – «Отчет о финансовых результатах»	ВП (030 сатр)	=	ЧВР (010 сатр)	-	СТ (020 сатр)	
3	Согласно положению «О составе затрат на производство и реализацию продукции и о порядке формирования финансовых результатов»	ВП	=	ЧВР	-	СТ	Согласно данному нормативному документу валовой доход включает доходы от основной и неосновной деятельности хозяйствующего субъекта. Следовательно, это отрицает порядок определения данного показателя в вышеупомянутом нормативном документе.
4	Согласно НСБУ №0 – «Концептуальная основа для подготовки и представления финансового отчета»	ВД	=	АДД	+	АНДД	

Существуют подходы, рассматривающие показатели валовой доход и валовая прибыль как синонимы и определяющие их как различные показатели. По нашему мнению, при определении данных показателей следует различать показатели валовой доход и валовая прибыль.

При изучении отличающихся друг от друга аспектов содержания этих показателей на основе научных, учебно-методических работ ученых – экономистов, можно увидеть, что показателям «валовой доход» и «валовая прибыль» даются различные определения. В частности, по определению Т.К. Кудратова, М.М. Ибрагимова, З.Х. Каримова «Валовым доходом торгового предприятия является сумма торговых скидок, полученная в результате реализации товаров»[2].

Ш.А. Таджикибаева раскрывает отличие данных показателей следующим образом: «Валовой доход получается за счет разности между покупной и реализационной ценой товаров. А валовая прибыль определяется как разность между валовым доходом и издержками обращения» [3].

По мнению Е. Ергашева «Торговые надбавки являются основным источником покрытия расходов и получения доходов для торговых организаций. Такие надбавки составляют их валовой доход» [4]. Следовательно, по его мнению совокупность этих торговых надбавок и есть валовой доход.

В отличие от взглядов вышеуказанных ученых экономистов К.Б. Уразов о валовом доходе пишет следующее: «Под валовым доходом предприятий общественного питания и торговли понимается совокупность доходов от всех видов деятельности»[5].

Принимая во внимания вышеуказанные мнения можем сказать, что валовым доходом является совокупность доходов, полученных от основной и неосновной деятельности хозяйствующих субъектов, так как толковый смысл слова «валовой» означает «повсеместный, массовый, сплошной»[6]. По этому совокупность доходов, полученных от всех видов деятельности хозяйствующих субъектов считаем необходимым признать как валовой доход.

Следовательно, структурные элементы валового дохода можно разделить на две группы. *Первая группа* – это доходы, полученные от основной деятельности, которые включают доходы, приведенные в «Положении о составе затрат...», а именно:

- доходы от реализации – это разность между ценами продажи и покупки товаров, т.е. сумма торговой надбавки на реализованные товары.
- другие доходы от основной деятельности – к ним относятся прибыль от продажи основных средств и активов предприятия, взимание штрафов, отказ от кредиторской задолженности, безвозмездные активы, излишки, установленные в результате инвентаризации, сумма безвозвратной финансовой помощи и др.

Вторая группа называется доходом от неосновной деятельности, куда входят доходы, получаемые непосредственно от неосновных видов деятельности. Согласно вышеупомянутому положению, такие доходы разделяются на доходы от финансовой деятельности и чрезвычайные доходы.

Таким образом, при правильном формировании и учете финансовых результатов снабженческих организаций, исходя из вышеуказанных мнений, а также специфики деятельности снабженческих организаций считаем целесообразным осуществление следующих изменений:

во-первых, в действующем налоговом кодексе абзац 9 статьи 355 установлено, что «*в качестве валовой выручки от реализации товаров для снабженческих организаций учитывается валовой доход, рассчитанный как разность между покупной и реализованной стоимостью товаров*». По нашему мнению, целесообразно изложение его в следующей редакции: «*для снабженческих организаций выручка от реализации товаров, рассчитывается как разность между чистой выручкой от продажи товаров (товараоборота) и себестоимостью реализованных товаров*». Потому что, как было подчеркнуто, валовой доход – это совокупность доходов, полученных от основной и неосновной деятельности снабженческих организаций. А разность между покупной и реализованной стоимостью товаров по нашему мнению, являются доходом от реализованной продукции.

во-вторых, в общий порядок оформления финансовых результатов, установленный в «Положении о составе затрат...» и «Отчете о финансовых результатах» (форма-2) для снабженческих организаций с учетом их специфики было бы целесообразным определить следующим образом:

- *доход от реализации товаров – он определяется как разность между чистой выручкой от продажи товаров и себестоимостью реализованных товаров:*

$$\text{ПД} = \text{ЧВР} - \text{СТ}$$

где: ПД – доход от продажи товаров;

ЧВР – чистая выручка от реализации товаров;

СТ – себестоимость реализованных товаров.

- *валовая прибыль определяется как разность между доходом от реализации товаров и издержками обращения:*

$$\text{ВП} = \text{ПД} - \text{ИО}$$

где: ВП – валовая прибыль;

ИО – издержки обращения (издержки продаж, связанные с объемом товараоборота).

в третьих, исходя из вышеуказанного порядка формирования финансовых результатов в снабженческих организациях предлагаем внести уточнения в форму «Отчета о финансовых результатах» формы 2:

Таблица 2. Предлагаемые изменения строк «Отчета о финансовых результатах»

Наименование показателя	Код стр.	За соответствующий период прошлого года		За отчетный период	
		доходы (прибыль)	расходы (убытки)	доходы (прибыль)	расходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг)	010		х		х
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)	020	х		х	
Доход от продажи товаров (стр.010-020)	025				
Издержки обращения	030	х		х	
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (стр.025-030)	035				

В заключение можно сказать, что предлагаемые изменения обеспечит соблюдение порядка о формировании финансовых результатов и составления «Отчета о финансовых результатах (форма-2)», а также прозрачность и достоверность информации в функционирующих снабженческих организациях.

Список использованной литературы

1. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан.
2. Т.Қ. Қудратов, М.М. Иброхимов, З.Ҳ. Каримова “Иқтисодий таҳлил”. Ўқув қўлланма. Тошкент-“ИЛМ ЗИЁ” 2005. – 175 бет.
3. Тожибоева Ш.А. “Савдо ташкилотларининг молиявий натижаларини таҳлил қилиш усулларини такомиллаштириш йўллари”. Т.: Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация АВТОРЕФЕРАТИ., 2007 й. 8 бет.
4. Ергешев Е. “Иқтисодий ва молиявий таҳлил” – Дарслик – Т.: “Консаудитинформ - Нашр” 2005. – 114 бет.
5. Уразов К.Б Савдода бухгалтерия ҳисоби ва солиққа тортиш. -Т.: “Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси” 2004 йил. 184 – бет.
6. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000.