

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Сборник научных трудов по материалам
Всероссийской научно-практической конференции
(19 ноября 2022 года, г. Краснодар)

Краснодар
2022

УДК 316.334.2:340(06)
ББК 65.050.11я43
Б 692

Главный редактор:

Кутер М. И. – заведующий кафедрой бухгалтерского учета, аудита
и автоматизированной обработки данных, доктор экономических наук,
профессор, Заслуженный работник высшей школы
Российской Федерации

Редакционная коллегия:

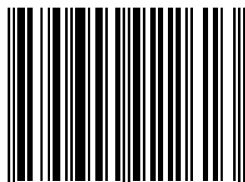
Луговский Д. В. – кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет;
Паздерова В. Ю. – кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет;
Хот Ф. Т. – кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет;
Шматова Е. В. – кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет;
Багдасарян Р. А. – кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Кубанский государственный университет;
Шангереева Н. С. – старший преподаватель,
Кубанский государственный университет;
Папахчян А. А. – преподаватель, Кубанский государственный университет;
Тхагансо А. А. – преподаватель, Кубанский государственный университет;
Тхагансо Руст. А. – преподаватель, Кубанский государственный университет.

Б 692 Социально-экономические и правовые аспекты развития общества : материалы Всероссийской научно-практической конференции (г. Краснодар, 19 ноября 2022 года) [электронный ресурс] : / под редакцией профессора М. И. Кутера. – Электрон. дан. (1,61 Мб). – Краснодар : Кубанский государственный университет; Майкоп : ООО «ЭЛИТ», 2022. Режим доступа: https://201824.selcdn.ru/elit-175 /pdf/978_5_6049226_1_3.pdf. ISBN 978-5-6049226-1-3

Представлены статьи профессорско-преподавательского состава, студентов и магистрантов, направленные на решение актуальных научно-практических задач социально-экономического и правового развития общества. Сборник предназначен для преподавателей вузов, студентов, аспирантов, магистрантов для использования в учебной и научно-исследовательской деятельности.

УДК 316.334.2:340(06)
ББК 65.050.11я43

ISBN 978-5-6049226-1-3



9 785604 922613

© ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», 2022
© Коллектив авторов, 2022
© Оформление ООО «ЭЛИТ», 2022

РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

*Акопян Л.С.,
магистрант,
Герхелия К.Б.,
магистрант,
Гурская М.М.,
канд. экон. наук., доцент
Кубанский государственный университет,
г. Краснодар*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности бухгалтерского учета формирования и распределения финансового результата в организациях общественного питания. Подробный анализ существующих методик бухгалтерского учета формирования и распределения финансового результата, характерных для деятельности организаций общественного питания, позволил предложить ряд мероприятий, направленных на совершенствование системы отражения информации о финансовом результате в учете и отчетности экономических субъектов, рассматриваемой отрасли.

Ключевые слова: организации общественного питания, формирование и распределение финансового результата, внутренняя отчетность, бухгалтерская финансовая отчетность.

Сектор экономики, направленный на организацию общественного питания, в настоящее время можно назвать одним из наиболее быстро развивающихся секторов современного экономического пространства. Количество действующих и вновь открываемых пунктов общественного питания вызывает необходимость грамотного организационного подхода и методического регулирования деятельности экономических субъектов исследуемой отрасли. В настоящее время бухгалтерский учет в организациях общественного питания ведется в соответствии с нормативными документами, регламентирующими деятельность в разрезе организационно-правовых форм субъектов предпринимательства или применяемых форм налогообложения.

Разработка отраслевых методических рекомендаций, направленных на формирование единой учетной системы для организаций общественного

питания вне зависимости от организационно-правовой формы и объекта налогообложения, значительно могли бы способствовать единению правил и методик бухгалтерского учета в данной отрасли, а также формированию достоверной информации для пользователей финансовой отчетности.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета формирования и распределения финансового результата, направление одинаково и актуальное, по причине наличия определенных пробелов и недостатков, но также и наиболее часто встречающееся в научных трудах в области бухгалтерского учета.

Финансовый результат, как конечная цель деятельности каждой организации, вызывает интерес у любой группы заинтересованных пользователей. Менеджмент или собственников, относящихся к внутренним пользователям, интересует конечный финансовый результат – оставшаяся прибыль после перечисления налогов и формирования обязательных резервов. Предприятие заинтересовано в чистой прибыли, после удовлетворения интересов собственников. Такая прибыль

направляется на дальнейшее развитие субъекта предпринимательства. Внешние заинтересованные лица, в лице государства, а точнее бюджета Российской Федерации, ожидают своей части в прибыли, в размере 20%, то есть в виде налога на прибыль. Здесь стоит отметить, что информация о размере налога на прибыль поступает пользователям информации не из бухгалтерского, а из налогового учета, который в свою очередь регламентируется налоговым законодательством, не связанным напрямую с бухгалтерским. Единственным документом, направленным на сближение, можно признать ПБУ 18/02.

Несмотря на наличие отработанных методик в сфере бухгалтерского и налогового учета прибыли и убытка, их однородность и неспособность индивидуального подхода в отраслевом сегменте неблагоприятно сказывается на организации формирования информации о финансовом результате экономического субъекта в разрезе видов экономической деятельности. Что также не способствует развитию более актуальных методик в этой области, что определяет необходимость новых,

наиболее адекватных методических подходов, одновременно подчеркивающих индивидуальность экономического субъекта и позволяющих раскрыть полную информацию о его финансовой деятельности, доступную пользователю каждой заинтересованной группы.

В организациях, основной деятельностью которых признано общественное питание, бухгалтерский учет направлен на отражение процессов производства и процессов продажи выпускаемой продукции. Основным объектом бухгалтерского наблюдения в таких организациях признается готовая продукция – продукция собственного производства, производимая в основных и подсобных производственных цехах. Помимо производства и продажи продукции собственного производства организации общественного питания реализуют покупные товары – продукты питания без технологической обработки. Из вышесказанного можно сделать, что основными доходами в организациях общественного питания признаются доходы от продажи продукции собственного

производства и покупных продуктов питания без технологической обработки.

При осуществлении своей деятельности организации общественного питания осуществляют расходы, необходимые для обеспечения получаемых доходов. Значительная часть производственных расходов возмещается наценкой, предусмотренной для общественного питания. Издержки обращения и производства в организациях общественного питания отражаются на счете 44 «Расходы на продажу». Себестоимость выпускаемой собственной готовой продукции формируется на счете 20 «Основное производство». В организациях общественного питания продажная цена продукции собственного производства исчисляется с помощью калькуляции. Калькулирование продажной цены продукции собственного производства осуществляется в соответствии с нормативами, которые устанавливаются специализированными сборниками рецептур [1].

Формирование полезной и прозрачной информации о результатах деятельности экономических субъектов признано необходимым требованием

для организации эффективного рынка. Обеспечение достаточно высокого уровня раскрытия информации нельзя не признать одним из наиболее важных направлений организованной рыночной дисциплины [2].

Порядок формирования финансового результата, его распределения и представления информации о нем заинтересованным пользователям, ограничен действующими законодательными актами в области бухгалтерского и налогового учета. В бухгалтерском учете основными нормативными документами являются ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. В налоговом учете финансовый результат формируется в соответствии с гл. 25 НК РФ. Еще один нормативный документ, имеющий непосредственное влияние на информационную составляющую финансового результата, а также позволяющий сопоставить показатели налогового и бухгалтерского учета, признается ПБУ 18/02. Несмотря на тот факт, что все перечисленные документы периодически редактируются, в целом они требуют существенного обновления, а наилучший вариант – полного пересмотра.

На наш взгляд, способствовать существенному решению проблем, возникающих при формировании информации о финансовом результате для различных категорий пользователей финансовой информации, будет уточнение существующих и разработка новых теоретических обоснований принципов формирования и распределения финансового результата на базе бухгалтерского и налогового учета. Также стоит уделить внимание методическому обеспечению, направленному на совершенствование бухгалтерского и налогового учета формирования и распределения финансового результата. Особую роль, по нашему мнению, стоит отвести организации порядка формирования и представления информации о финансовом результате в бухгалтерской и налоговой отчетности.

Ориентируясь на то, что информация и ее своевременное и полное представление необходимо признать наиболее важным условием стабильности экономического пространства, хозяйствующие субъекты определяют качество информации как одну из самых приоритетных характеристик. По этой причине заинтересованность в

совершенствовании внутренней информационной системы позволяет добиться репутации организации, которая предоставляет наиболее качественную информацию. Проводимое исследование данной проблемы позволило определить первоочередной задачей разработку системы показателей, которые бы формировали информацию о результате по основному виду деятельности организаций общественного питания. Также необходимо разработать ряд форм отчетности как для внутреннего, так и для внешнего пользования, и определить способы представления информации о результате деятельности организаций общественного питания в отчетности.

Наряду с этим предполагается предусмотреть расчет распределения

расходов с целью подтверждения статуса организации общественного питания, позволяющий справедливо оценить основные функции такой деятельности, как общественное питание (производство и продажа собственной готовой продукции), что будет немало важно при сертификации оказываемых услуг организациями отрасли. Предлагаемые формы отчетности позволят обеспечить прозрачность предоставляемой информации.

Социальная и экономическая значимость организации общественного питания, требует, на современном этапе развития отрасли, разработки ряда мероприятий по совершенствованию методики формирования и представления информации о результатах деятельности таких экономических субъектов.

Библиографический список

1. Левкутная Т.В. Особенности бухгалтерского учета на предприятиях общественного питания / Т.В. Левкутная // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и Менеджмент. – 2014. – Т. 8. – №2. – С. 116–119.
2. Таусова И.Ф. Оценочные резервы в современном статико-динамическом учете / И.Ф. Таусова, Р.А. Тхагапсо, К.Н. Бекирова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – Вып. 3(165). – С. 140–148.

УЧЕТ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ: ВЫЯВЛЕНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Амбарцумян В.В.,
студент

Оломская Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет,
г. Краснодар

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с работой онлайн-площадок по продаже товаров – маркетплейсов. Такой вид продаж в настоящее время достаточно популяризирован среди населения по всему миру. В процессе исследования внимание уделяется бухгалтерскому учету торговых операций на маркетплейсах. В результате проведенных исследований систематизированы основные положения по отражению операций по продаже товаров на маркетплейсах и их возможном возврате, а также выявлены возможные экономические угрозы при нарушении учета товарных операций.

Ключевые слова: маркетплейс, Wildberries, Ozon, бухгалтерский учет, продажа товаров, возврат товаров, комитент, комиссионер, торговые операции, вознаграждение маркетплейсу, экономическая безопасность.

В современном мире набирают популярность торговые платформы, которые характеризуются большим количеством разных брендов от множества поставщиков, – маркетплейсы. Огромное количество людей ежедневно покупают различные товары, а также возвращают их по причинам разного характера:

- товар ненадлежащего качества;
- несоответствие товара описанию или фотографии;
- недостаток комплектующих;
- истекший срок годности;
- размер, цвет или модель не подошли покупателю.

Исходя из того, что покупки товаров на маркетплейсах стремительно заменяют оффлайн-покупки в современном мире, проблема учета торговых операций на таких платформах является актуальной.

Цель статьи – исследование организации и методики ведения бухгалтерского учета торговых операций на маркетплейсах для выявления и снижения угроз экономической безопасности.

Предыдущие исследования позволяют сделать вывод, что маркетплейс (англ. Marketplace) – онлайн-площадка, на которой систематизируется информация о товарах и услугах

поставщиков, что позволяет покупателю облегчить поиск нужной ему продукции [1, с. 68].

Данная форма розничной торговли становится все более популярной благодаря росту количества поставщиков, реализующих свою продукцию онлайн, но при этом не способных нести расходы по продвижению собственного интернет-магазина или оффлайн-магазина. Следует отметить, что нельзя полностью отрицать рекламу своей продукции как способ ее продвижения. Это связано с тем, что большинство продавцов маркетплейсов осуществляют рекламу своих товаров с помощью собственных социальных сетей, которая не требует финансовых затрат.

В мировой практике онлайн-торговли больше половины всех онлайн-покупок производится посредством продажи товаров через их размещение на маркетплейсах. В Российской Федерации первыми маркетплейсами принято считать компанию Amazon, которая появилась в 1994 г. и торговую площадку eBay, которая была запущена в 1995 г. Сейчас на современном российском рынке самые

распространенные крупнейшие маркетплейсы – Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркет.

Согласно опубликованным отчетам крупнейших маркетплейсов России в первом полугодии 2022 г. общий объем оборота товаров (англ. Gross Merchandise Volume – GMV) Wildberries превысил 628 млрд р. Стоит отметить, что во II квартале 2022 г. оборот был выше значения первого полугодия 2021 г. Почти 46% всех продаж приходится на категорию «Одежда, обувь и аксессуары». В списке лидеров продаж находятся товары из категории «Для дома» и «Детские товары» – 19% и 14% соответственно.

Ozon и Яндекс.Маркет во втором квартале 2022 г. Впервые, как минимум за последние пять кварталов, сообщили о снижении GMV на квартальной основе. Это также второй квартал подряд, когда компания сообщает о снижении оборота. Ozon сложно конкурировать с Wildberries в категории одежды, однако, компания продолжает укреплять свои позиции, открыв офис в Турции.

Так, можно сделать вывод, что популярным способом реализации является

продажа товаров через посредников. В Российской Федерации данный вид продажи оформляется через заключение агентского договора или договор комиссии.

Рассмотрим подробнее отношения и учет операций между поставщиком (продавцом) и маркетплейсом по договору комиссии, в котором комитентом выступает продавец, а комиссионером – маркетплейс. Согласно п. 1 ст. 990 Гражданского кодекса РФ по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Для отражения хозяйственных операций на соответствующих счетах применяется План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. В основном все расчеты с маркетплейсом учитываются на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 1

«Расчеты с маркетплейсом за проданный товар», а также на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты с маркетплейсом по сопутствующим услугам».

Маркетплейс – экономический субъект, который не покупает товар, поэтому право собственности на данный товар не переходит к нему. Исходя из этого, следует, что в бухгалтерском учете в таком случае используется счет 45 «Товары отгруженные» и счет 41 «Товары». Поскольку право собственности на товар находится у поставщика, то и деньги, поступившие от продажи товара, тоже принадлежат поставщику. Комиссия маркетплейса при этом является расходом поставщика [2, с. 377].

Согласно договору маркетплейса и продавца, маркетплейс должен передавать Отчет о продажах, на основе которого продавец будет отражать реализацию товара и получение выручки [2, с. 377].

Таблица 1 – Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по передаче товаров и готовой продукции на реализацию маркетплейсу и их продаже

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	дебет	кредит
Отражена передача товара комиссионеру (маркетплейсу)	45	41
Отражена передача готовой продукции комиссионеру (маркетплейсу)	45	43
Отражена выручка от реализации товара или готовой продукции покупателю	62	90.1
Дебиторская задолженность по оплате товара отнесена на расчеты с комиссионером	76.1	62
Начислен НДС	90.3	68
Списана себестоимость реализованных товаров	90.2	45
Отражено вознаграждение маркетплейса	44	76.1
Отражен НДС по вознаграждению	19	76.1
Налоговый вычет по НДС с вознаграждения	68	19
Коммиссионное вознаграждение включено в себестоимость продаж	90.2	44
Отражена стоимость услуг по доставке товара или готовой продукции	44	76.2
Отражен НДС по услугам по доставке товара или готовой продукции	19	76.2
Погашена задолженность перед маркетплейсом за сопутствующие услуги путем зачета взаимных требований	76.2	76.1
Поступили денежные средства на расчетный счет продавца от маркетплейса за вычетом посреднического вознаграждения и стоимости сопутствующих услуг	51	76.1

Одно из главных ошибок, которую чаще всего допускают бухгалтеры и предприниматели – это передача товара маркетплейсу. Важно понимать, что маркетплейс принимает товар для дальнейшей его продажи, а не приобретают их у комитента. Так, если товар не будет реализован с помощью

маркетплейса, то комиссионер возвращает товар продавцу.

Статистика возвратов на маркетплейсах свидетельствует о том, что это достаточно частая практика, так как средний процент возвратов среди покупателей – 40%. Следовательно, необходимо вести правильный учет операций, связанных с возвратом товаров

комитенту во избежание появления при приемке товарно-материальных экономических угроз. Для этого маркетплейсу необходимо при отказе от ценностей (форма №ТОРГ-2) или универсальный передаточный документ. Отражение операций по возврату товаров комиссионером представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение операций по возврату товаров или готовой продукции от покупателя

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	дебет	кредит
Отражен возврат товаров	45	41
Отражен возврат готовой продукции	45	43

При ведении учета торговых операций на маркетплейсах могут возникнуть некоторые нарушения и, как следствие, угрозы экономической безопасности, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Нарушения бухгалтерского учета торговых операций на маркетплейсах и угрозы экономической безопасности

Содержание нарушения бухгалтерского учета	Содержание угрозы экономической безопасности
Неправильное оформление или отсутствие документов на принимаемый товар, подтверждающих его количество и качество	Санкции со стороны ведомственных служб, контролирующих деятельность маркетплейсов, с последующим принудительным прекращением определенных видов деятельности
Неправильное отражение операций по передаче товара маркетплейсу, продаже и его возврату в некоторых случаях	Возникновение неучтенных операций, суммы по которым могут повлиять на экономическую и финансовую составляющую предприятия
Неполное или несвоевременное отражение выручки в бухгалтерском учете	Потеря экономических выгод, а также налоговые санкции

Таким образом, можно сделать вывод, что маркетплейс – это активно развивающаяся торговая площадка с множеством тонкостей. Правильная организация бухгалтерского учета торговых операций будет являться инструментом по повышению эффективности бизнеса и минимизации угроз

экономической безопасности в одном
из перспективных направлений интер-
нет-торговли – через маркетплейсы.

Библиографический список:

1. Марченков А.А. Маркетплейсы как главный тренд электронной коммерции / А.А. Марченков // Научные стремления. – 2019. – №29. – С. 65–67.
2. Зонова А.В. Продажа товаров на маркетплейсах: учет и налогообложение / А.В. Зонова, С.П. Горячих, К.А. Печенкин // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – №40(2). – С. 375–380.
3. Тарасова Е.Е. Маркетплейсы как онлайн-платформы развития интернет-торговли в России / Е.Е. Тарасова, Е.В. Матузенко, О.А. Глазунова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2022. – №4(95). – С. 100–112.

УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Амбарцумян В.В.,

студент

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет,

г. Краснодар

Аннотация. В статье исследуется процесс учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции ювелирного производства. Рассматриваются основные положения по методике учета затрат и калькулирования себестоимости ювелирного изделия. Кроме того, раскрываются особенности документального оформления калькулирования себестоимости ювелирного изделия.

Ключевые слова: ювелирная промышленность, ювелирное изделие, учет затрат, себестоимость, калькулирование, ювелирное производство, драгоценный металл, калькуляционная ведомость, отпускная цена, ювелирное предприятия.

Ювелирная отрасль производства – одна из самых развивающихся отраслей по всему миру, в том числе и в России. Согласно данным Росстата, за 2021 г. общий объем производства ювелирных изделий составил 106,26 млрд р., что на 34,78 млрд р. больше, чем в 2020 г. Объем продаж продукции при этом увеличился на 124,47 млрд р. и составил 365,89 млрд р. Стоимость ювелирных изделий неизменно растет, а продажи при этом не падают, так как есть спрос на такую продукцию. Исходя из этого, ювелирным предприятиям необходимо безошибочно калькулировать себестоимость. Именно поэтому тема учета затрат на производство ювелирных изделий является актуальной в современном мире.

Цель статьи заключается в исследовании методики учета затрат и калькулирования себестоимости ювелирных изделий с учетом специфики данной отрасли производства.

Более ранние исследования позволяют сделать вывод, что значительная доля организаций, осуществляющих работу с драгоценными металлами и драгоценными камнями, относится к ювелирной промышленности. Бухгалтерский учет на ювелирных предприятиях имеет свои особенности и требует знания специфической терминологии, связанной с технологией производства [1].

Ювелирная промышленность России и мира развивалась неравномерно. Зарождение российской ювелирной

промышленности произошло еще в древнерусский период (XII–XIII вв.). Следует отметить, что изделия тех времен отличались своей неповторимостью форм.

Сегодня ювелирная промышленность представляет собой одну из самых крупных отраслей народного хозяйства, которая характеризуется наличием современного массового производства. Особенности современной российской ювелирной промышленности проявляются следующим образом:

- ювелирная промышленность – одна из немногих отраслей, которая самостоятельно снабжает себя сырьем;
- потенциально российская ювелирная промышленность в состоянии потреблять половину добываемого в России золота;
- в современной российской ювелирной промышленности применяются сплавы с медью, серебром, никелем и цинком.

В целом, развитие ювелирной промышленности в России во многом зависит от европейских стран, тенденции и модные веяния, из которых приносятся в ювелирное дело России.

Основным продуктом ювелирной промышленности является ювелирное изделие. Ювелирное изделие – это изделие, изготовленное из сплавов драгоценных металлов с использованием различных видов художественной обработки, полудрагоценных, поделочных цветных камней и других материалов природного или искусственного происхождения или без них, применяемое в качестве различных украшений, утилитарных предметов быта и (или) для декоративных целей.

Главной особенностью ювелирного производства независимо от его местонахождения является то, что стоимость потребляемых основных материалов в малотрудоемких изделиях (например, в обручальных кольцах) достаточно высока и достигает до 99% себестоимости.

Согласно Инструкции по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на ювелирных предприятиях, выделяют такие группы ювелирных изделий как:

- личные украшения (кольца, серьги, медальоны, цепочки, браслеты, колье, кулоны);

– предметы сервировки стола (ложки, вилки, ножи, подстаканники, вазы);	– 07 «Отчисления на социальные нужды»;
– предметы туалета (флаконы, ларцы, шкатулки, пудреницы);	– 08 «Общепроизводственные расходы»;
– предметы украшения интерьера (ювелирная пластика, рамки);	– 09 «Общехозяйственные расходы»;
– курительные принадлежности (портсигары, сигаретницы, мундштуки);	– 10 «Потери от брака».
– изделия ритуально-обрядовые из драгоценных металлов со вставками или без них, используемые в культовых, ритуальных и светских обрядах.	В ювелирном производстве возможно применение любого из методов калькулирования себестоимости продукции: попроцессный метод, попередельный метод, позаказный метод, учет затрат по функциям (АВС-метод). Организация самостоятельно определяет один из наиболее приемлемых для нее методов учета затрат. При этом ювелирное предприятие может выбрать смешанный вариант использования элементов различных методов, исходя из характера движения продукции по производственным цехам [3].
На предприятиях ювелирной промышленности калькулирование ведется по следующей номенклатуре статей:	Следует отметить, что самым распространенным методом считается попроцессный. Он применяется в отраслях массового производства, ограниченной номенклатуры выпускаемой продукции [4].
– 01 «Основные материалы»;	В ювелирном производстве применяется одноступенчатое простое калькулирование. Рассмотрим расчет
– 02 «Вспомогательные материалы»;	
– 03 «Покупные комплектующие изделия (полуфабрикаты)»;	
– 04 «Полуфабрикаты собственного производства»;	
– 05 «Клеймение»;	
– 06 «Оплата труда производственных рабочих, в том числе основная заработная плата производственных рабочих, дополнительная заработная плата производственных рабочих»;	

себестоимости единицы продукции изделия». Данный документ содержит ювелирного производства, а именно – следующие реквизиты:

себестоимость помолвочного кольца.

Характеристики данного кольца будут следующие:

- вес изделия – 1,5 г;
- тип металла – белое золото;
- проба металла – 585;
- покрытие – родирование;
- тип вставки – бриллиант;
- форма вставки – круг;
- количество – 1 шт.;
- цвет вставки – бесцветный;
- вес вставки – 0,114 карат;
- цветность вставки – 3;
- чистота вставки – 7.

Затраты на выпуск помолвочного кольца:

- себестоимость 1 г белого золота 585 пробы составляет 2 070 р.;
- себестоимость 1 карата бриллианта составляет 26 832 р.;

Калькулирование себестоимости готовой продукции на ювелирном предприятии организуется по каждому артикулу ювелирного изделия в расчет на 1 г, что отражается в специальном расчете, составляемом менеджерами предприятия, который называется «Калькуляционная ведомость ювелирного

– цена приобретаемого металла определенной пробы;

- наименование изделия и артикул;
- средний вес изделия;
- стоимость драгоценного металла в изделии;
- количество вставок, их диаметр;
- цена вставок и сумма по ним;
- общая стоимость сырья (вставок и драгоценного металла);
- сдельная заработная плата производственных рабочих;
- безвозвратные потери сырья при производстве изделия;
- накладные расходы на изделие по среднему;
- общая себестоимость изделия и себестоимость за 1 г изделия;
- наценка на 1 г;
- налог на добавленную стоимость;
- отпускная цена изделия за 1 г и общая отпускная цена.

Таким образом, в результате заполнения рассматриваемого документа калькуляция себестоимости ювелирного изделия плавно переходит в расчет отпускной цены, что позволяет руководству предприятия оперативно

реагировать на колебания в стоимости изделия и анализировать отклонения и причины таких явлений.

Библиографический список:

1. Костюкова И.Н. Особенности бухгалтерского учета изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней в торговых организациях / И.Н. Костюкова, Д.В. Луговский // Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2018. – №3(225). – С. 237–251.
2. Пожарицкая И.М. Элементы учетной политики по учету затрат ювелирного производства / И.М. Пожарицкая, И.И. Жукова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2016. – №2(35). – С. 157–161.
3. Ордынская М.Е. Учет и управление затратами хозяйствующих субъектов: учебное пособие / М.Е. Ордынская, Р.А. Тхагапсо, И.Г. Тхаркахова, И.Ф. Таусова. – 2-е изд., стереотип. – электронное научное издание. Текстовое (символьное) электронное издание (1,63 Мб). – 1 электрон. опт. диск (CD-R). Загл. с этикетки диска. – Майкоп: ЭЛИТ, 2019. – 203 с.
4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – Москва: КноРус, 2021. – 392 с.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Ахкубекова К.М.,
студент

Оломская Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет
г. Краснодар

Аннотация. В работе рассматривается много аспектный анализ бухгалтерского учета в гостиничном бизнесе, ретроспективный анализ гостиничной деятельности и его историческая взаимосвязь с бухгалтерским учетом. Также представлено и проанализировано современное состояние бухгалтерского учета в сфере гостиничного действия, а именно его особенности, документальное оформление, нормативное регулирование, а также ведения бухгалтерского учета сопутствующей гостиничной деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, гостиничное дело, документальное оформление, ресторанный бизнес, история гостиничного дела.

Появление первых предприятий гостиничной индустрии связано с Древним Римом, примерно 50 г. до н.э. В огромной Римской империи было большое количество чиновников и купцов, которым приходилось часто выезжать по делам. Для их размещения стали строиться постоянные дворы, располагавшиеся вдоль главных дорог в городах и деревнях. Но изначально до постоянных дворов начали строиться таверны.

Таверны были местом социальной и религиозной жизни, в них помимо услуг питания предоставлялись места для отдыха

С упадком Римской империи (первый век нашей эры) постоянные дворы и

таверны обанкротились и потеряли своих клиентов. Только спустя четыре века, в эпоху средневековья, с развитием торговли и путешествий начали возрождаться предприятия размещения. В эпоху Средневековья странники жили в монастырях. Карл Великий создал специальные дома для отдыха паломников. В это же время Англию подтолкнули к созданию частных домов и таверн.

Бурное развитие европейской экономики в эпоху Возрождения, появление новых ремесел, расширение торговли между странами – все это также способствовало росту потребности в постоянных дворах.

Англичане, путешествуя по Европе или переселяясь в Америку, приносили с собой опыт строительства и управления тавернами и постоянными дворами, который и положил начало современной гостиничной индустрии.

Таким образом, можно сделать вывод, что первые предприятия размещения появились еще до нашей эры.

Гостиницы подразумевают широкий спектр предоставляемых услуг. Фактически гостиничный комплекс тесно связан с отраслями делового туризма и отдыха. Туристический бизнес практически не может существовать без развитой сети гостиниц, отелей и обслуживающих его компаний. Развитие данного бизнеса связано с увеличением соответствующих ему затрат, что увеличивает спектр и разнообразие предоставляемых услуг, что приводит к повышению качества обслуживания. Гостиницы на сегодняшний день предназначены не только для ночлега постояльцев, но и являются местом, где можно воспользоваться услугами прачечной, принять душ, заказать обед в номер или посетить ресторан [2, с. 224].

Так же, как у любого человека есть свои особенности, так и у каждой компании или организации они тоже есть. Не стоит забывать и о таком важном аспекте жизни любой организации, как ведение бухгалтерского учета.

Объектом гостиничного бизнеса является имущественный комплекс, специализирующийся на оказании профильных услуг. Поставщиком последних может быть индивидуальный предприниматель или юридическое лицо. В зависимости от специфики и масштабов деятельности выбирается система налогообложения. Она играет важную роль в организации бухгалтерского учета.

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, определяемой исходя из цены, установленной договором между организацией, оказывающей гостиничные услуги и потребителем.

Признание выручки в бухгалтерском учете гостиницы производится при одновременном выполнении всех условий, указанных в п. 12 ПБУ 9/99:

– гостиничная организация имеет право на получение этой выручки,

вытекающее из договора, заключенного с потребителем гостиничной услуги;

- сумма выручка определена;
- имеется уверенность в том, что в результате договора, заключенного с потребителем услуги, у организации произойдет увеличение экономических выгод;

- услуга по проживанию оказана постояльцу;

- расходы, связанные с оказанием услуг по проживанию, могут быть определены.

Если хотя бы одно из вышеперечисленных условий не выполняется в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, то в бухгалтерском учете гостиницы признается не выручка, а кредиторская задолженность.

Основанием для отражения в учете выручки от реализации гостиничных услуг является договор на оказание гостиничных услуг, который заключается при заселении гостя в номер гостиницы.

«Договор на оказание услуг заключается при предъявлении потребителем паспорта, удостоверения

личности, иного документа, оформленного в установленном порядке и подтверждающего личность потребителя.

При оформлении проживания в гостинице исполнитель выдает квитанцию (талон) или иной документ, подтверждающий заключение договора на оказание услуг, который должен содержать:

- наименование исполнителя (для индивидуальных предпринимателей – фамилию, имя, отчество, сведения о государственной регистрации);

- фамилию, имя, отчество потребителя;

- сведения о предоставляемом номере (месте в номере);

- цену номера (места в номере);

- другие необходимые данные по усмотрению исполнителя» [1, с. 88].

На основании заключенного договора эти данные вносятся в соответствующие регистры (карточки) учета расчетов с клиентами, которые могут вестись как вручную, так и автоматизированным способом. Затем, в зависимости от того, какой вариант выбран гостиницей для определения момента фактического оказания услуги, стоимость проживания за один день или за

весь срок включается в выручку гостиницы.

Количественным показателем величины гостиничных услуг, является календарный день проживания в гостинице. Момент принятия к учету выручки от предоставления услуг по проживанию зависит от выбранного и закрепленного в учетной политике способа признания выручки от предоставленной услуги. Гостиничные организации могут закрепить в учетной политике вариант учета услуги по проживанию, оказываемой ежедневно или в момент выезда гостя из гостиницы.

Если учетной политикой предусмотрено, что услуга по проживанию считается оказанной ежедневно, то и выручка также должна отражаться в бухгалтерском ежедневно. В том случае, если услуга считается оказанной на момент выезда гостя из гостиницы, то выручка от указания услуги отражается соответственно на момент выезда гостя.

Исходя из этого, гостиничные организации, как правило, выручку от оказания услуг в учете отражают ежедневно.

Бухгалтерская специфика гостиничного бизнеса также обусловлена спецификой реализации услуг. Они имеют ограниченный срок. Услуги не накапливаются. Понятие незавершенного производства для гостиничной бухгалтерии неактуально. Объем оказанных услуг, как правило, сильно зависит от сезонного фактора. Понесенные расходы и полученные доходы подсчитываются ежемесячно [3, с. 280].

Гостиничный бизнес может предоставлять потребителям различные виды услуг. Главным остается временное проживание. Кроме того, предлагаются бытовые, транспортные, медицинские и иные услуги. Их оказание предусматривает включение соответствующих видов деятельности в учредительные документы. Различные виды деятельности могут предусматривать совмещение налоговых режимов. В таком случае следует вести раздельный бухгалтерский учет.

Нормативные документы предусматривают ведение раздельного учета по различным отраслям предпринимательской деятельности. Это касается и гостиничную сферу, где каждый отдельный вид существующих услуг

должен иметь свой учет. Поэтому при организации своего отеля владельцы должны придерживаться действующего финансового законодательства. Первостепенное назначение гостиниц – иметь возможность предоставить каждому посетителю номер для временного проживания.

Средства, полученные от гостей за пользование услугами, составляют доход от обычной деятельности в области бухгалтерского учета гостиничного комплекса (п. 5 ПБУ 9/99). В политике гостиничного учета предполагается, что оказание услуг происходит каждый день. Учетная политика исходит из того, что оказание услуг происходит каждый день. Это означает, что сумма выручки в бухгалтерском учете также рассчитывается каждый день. В случае, если услуга считается оказанной в момент выезда гостя, то сумма выручки принимается к учету в этот же момент. Налоговый учет считает плату за пользование жилой площадью в качестве выручки от реализации (ст. 249 НК РФ). В гостинице услуга бронирования номеров происходит согласно заявке.

На сегодняшний день сложно представить гостиницы, в которых отсутствует ресторан. Его наличие проявляется в заботе о состоянии престижа и поддержке уровня репутации гостиниц. Основные требования, которые предъявляют к ресторанам, названы в Постановлении Правительства РФ от 06 июня 2022 г. №1036 «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания». Согласно п. 4 ПБУ 9/99 выручку от услуг общественного питания гостиница по собственному выбору сможет учесть или в составе доходов от обычных видов деятельности, или в прочие доходы. Почти все отображают доходы ресторана в «Прочие доходы». Бухгалтер гостиницы имеет возможность в отношении ресторана избрать отображение в учете затраты. При всем этом отобразить на счете 20 «Основное производство» исключительно стоимость израсходованного сырья, а иные затраты отображать на счете 44 «Расходы на продажу». Иной метод: отображать все затраты на счете 20 «Основное производство». Кроме ресторана, в гостиницах есть услуги прачечной и т.д.

При оказании услуг для населения разрешается принятие наличных без использования кассовых аппаратов, хотя при соблюдении условий, клиентам выдают бланки со строгой отчетностью (п. 2 ст. 2 закона от 22.05.2003 г. №54-ФЗ). По отношению к гостиницам именно это признается специалистами финансовой деятельности. Гостиницами при получении наличных денег от граждан, применяется форма №3-Г «Счет». Отдавая деньги гостю, который преждевременно выезжает, администратор отображает это в «Квитанции на возврат денег» (форма №8-Г).

Прямыми расходами называют те, которые включаемые в сумму себестоимости растраты, непременно имеющие связь с предоставлением услуг. Они предполагают оплату за труд, отчисления с нее, цену минимальных затрат и иные виды расходов, имеющих связь с определенным объектом калькуляции, к примеру, с оказанием услуг при проживании. Затратами косвенного типа называют те, которые имеют связь с оказанием услуг нескольких видов, имеющих в их себестоимости второстепенным способом, при помощи специально проводимых

расчетов соответственно экономическим путем по обоснованным коэффициентам. Эти виды расходов невозможно непосредственно включать в величину себестоимости конкретного вида услуг, потому они распределяются в пропорции к избранному показателю, к примеру выручке, обязательным расходам, которые формируют величину себестоимости услуг, или сумму оплаты действий работников, состоящей в расходе по надлежащему объекту учета, иным способом, закрепленным в области учета организации. К косвенно-распределяемым затратам можно относить расходы, связанные с содержанием автомобилей и оборудования, содержанием помещений, отоплением, подачей света. Чтобы учесть такие расходы, можно использовать счет 25 «Общепроизводственные расходы», с которого затраты распределяют по субсчетам прямых расходов [4]. В Федеральном законе «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. №184-ФЗ утвердили классификацию гостиниц. Сертификат категории выдают на период не больше, чем пять лет. Большее количество гостиниц может обеспечивать отдыхающих

услугами почты, телеграфа, бронировать для них билеты, оказывать медицинскую помощь. Ранее было сказано, что многие организуют аренду машин, есть места с оборудованными стоянками. Как обычно, все это оплачивают в отдельности, то есть цена на такие услуги не будет входить в сумму за проживание. Исходя из изложенного, стоит сделать вывод о том, что организация учета в гостиничном бизнесе – ручного или автоматизированного играет важную роль в деятельности организации в целом.

Библиографический список:

1. Столярова О.А. Особенности организации учета в гостиничном бизнесе / О.А. Столярова, Н.С. Щербина // Бухгалтерский учет. – 2016. – №10. – С. 884–887.
2. Феоктистов И.А. Гостиничный бизнес: особенности бухгалтерского учета и налогообложения / И.А. Феоктистов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Гросс-Медиа, 2019. – 224 с.
3. Шемятихина Л.Ю. Менеджмент малого бизнеса / Л.Ю. Шемятихина, К.С. Шипицына, М.Г. Синякова // Специфика предприятий малого бизнеса. – 2022. – №7. – С. 275–284.
4. Особенности учета затрат в отраслях экономики: коллективная монография [Электронный ресурс] / С.А. Багова, К. Н. Бекирова, Л.Э. Дивина [и др.]; под редакцией Р. А. Тхагапсо. – электрон. дан. (1 файл pdf – 1,8 Мб) – Майкоп : ООО «ЭЛИТ», 2022. Режим доступа: https://201824.selcdn.ru/elit-171/pdf/978_5_6048615_7_8.pdf.

СРАВНЕНИЕ СПОСОБОВ КОМПЕНСАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЧНОГО АВТОМОБИЛЯ СОТРУДНИКА В СЛУЖЕБНЫХ ЦЕЛЯХ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА НАЛОГООБЛАГАЕМУЮ БАЗУ ПО УСН С ОБЪЕКТОМ «ДОХОДЫ МИНУС РАСХОДЫ»

Батищева Д.Ю.,

магистрант

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Субъектам малого предпринимательства важно в условиях кризисной ситуации наиболее эффективно организовать свою деятельность и применить все законодательно закрепленные возможности оптимизации налогообложения. К таким, в частности, относятся расходы на ГСМ. Часто у субъектов малого предпринимательства при ведении хозяйственной деятельности возникает необходимость применять личный автомобиль сотрудника. Существует необходимость выбрать наиболее целесообразный вариант отражения в расходах организации расходов на ГСМ при использовании арендуемого автомобиля.

Ключевые слова: ГСМ, компенсация использования личного автомобиля сотрудника, УСН, аренда без экипажа, безвозмездная аренда транспортного средства.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом «доходы минус расходы», важно наиболее эффективно организовать учет расходов. Расходы на ГСМ можно принять при УСН с объектом «Доходы минус расходы», так как они есть в закрытом перечне принимаемых расходов в соответствии со ст. 346.16 НК РФ. Как и все прочие расходы, признать можно только те расходы, которые экономически обоснованы, приобретены для ведения деятельности, а также подтверждены первичными документами.

Нередко у субъектов малого предпринимательства при ведении хозяйственной деятельности возникает необходимость применять личный автомобиль сотрудника для увеличения мобильности и повышения эффективности деятельности за неимением собственного транспортного средства. В настоящий момент можно определить несколько способов решения этой ситуации законным образом без использования наличных средств, не отраженных ранее в учете предприятия.

Итак, рассмотрим вариант, при котором работодатель заключает с работником договор аренды автомобиля без экипажа. В данной ситуации все расходы, понесенные владельцем автомобиля, должны быть возмещены

арендатором, то есть, в нашем случае, работодателем. Таким образом, все ежегодные мероприятия, проводимые владельцем для поддержания работоспособности автомобиля, теперь «ложатся на плечи» арендатора. Так, в соответствии со ст. 644–646 Гражданского кодекса Российской Федерации арендатор обязан осуществлять текущий и капитальный ремонт, обслуживание арендованного транспортного средства, а также нести расходы на страхование арендуемого автомобиля.

В такой ситуации арендатор имеет право уменьшить свою налоговую базу по УСН на сумму, затраченную на приобретение ГСМ, арендную плату за автомобиль, а также все затраты, связанные с ремонтом, страховкой и прочими обязательными затратами, которые были перечислены выше в соответствии со ст. 644–646 ГК РФ.

В качестве недостатков данного решения можно выделить тот факт, что авто может быть использовано сотрудником как в рабочих целях, так и в личных, а затраты ремонт, штрафы и прочее будет нести арендатор, как и при краже арендованной машины. Поэтому возникает необходимость дважды в

день оформлять акт приема-передачи транспортного средства, в начале и в конце рабочего дня. Также работодатель, как налоговый агент, обязан удерживать НДФЛ с суммы арендной платы, передаваемой сотруднику, так как она определяется его доходом и облагается налогом в соответствии с п. 1 ст. 208 НК РФ. Избежать уплаты НДФЛ и социальных взносов возможно в данной ситуации, если такой договор будет заключен с работником, оказывающим услуги на основании договора гражданско-правового характера. На взгляд автора, этот факт не имеет большого значения, так как НДФЛ и социальные взносы можно будет отнести на расходы при определении суммы налогооблагаемой базы УСН.

Рассмотрим вариант, при котором будет осуществляться компенсационная выплата сотруднику за использование его личного транспортного средства в служебных целях. Такая возможность предусмотрена ст. 188 ТК РФ.

К недостаткам можно отнести тот факт, что вне зависимости от суммы, которая составит компенсационную выплату, в расходы по УСН можно будет принять не более 1200 р. за

транспортное средство (ТС) с объемом двигателя до 2 тыс. куб. см включительно и 1500 р. за ТС с объемом двигателя более 2 тыс. куб. см ежемесячно. Также нельзя одновременно принимать в расходы и сумму компенсации, и сумму ГСМ. Еще применение этого варианта возможно только с тем сотрудником, с которым заключен трудовой договор, то есть с учредителем или с работником, оказывающим услуги по договору гражданско-правового характера, оформить такой договор не получится.

Так же существует возможность возмещения потраченных сотрудником денежных средств на ГСМ при поездке на личном автомобиле в служебных целях. В данном случае в бухгалтерском учете необходимо отразить данные затраты в авансовом отчете, в налоговом учете эти суммы так же найдут свое отражение. При этом расходы должны быть документально подтверждены кассовыми чеками с указанием в них обязательных реквизитов согласно ст. 4.7 Федерального закона №54-ФЗ с учетом новых положений, действующих в отношении кассовых и

электронных чеков по приказу ФНС №ЕД-7-20/662@ от 14.09.2020 г.

Но в данном случае при налоговой проверке у контролеров может возникнуть вопрос относительно экономической обоснованности выплаты сотруднику возмещения по затраченным денежным средствам на ГСМ и возможного занижения налогооблагаемой базы. Для предотвращения недопонимания со стороны контролирующих органов и, как результат, доначисления налога и возникновения необходимости уплаты НДФЛ и социальных взносов с выплаты сотруднику, необходимо формировать путевые листы.

Среди преимуществ можно выделить, что все документально подтвержденные расходы можно учесть при расчете налога к уплате при упрощенной системе налогообложения.

В качестве недостатков данного решения можно выделить возникновение дополнительной работы с первичной документацией по учету ГСМ, затраты на осмотр врачом водителя для отметки в путевом листе, а также сложность в контроле и доказательстве того, что все приобретенное топливо

было использовано на поездки в служебных целях.

Также можно рассмотреть вариант безвозмездной аренды авто, например, если владельцем автомобиля является директор или учредитель предприятия. Тогда возникнет необходимость выплачивать собственнику только расходы, понесенные им на обслуживание, страховку и все, что включается в соответствии со ст. 644–646 ГК РФ при заключении договора аренды транспортного средства с работником, который был описан выше. Но расходы не получится учесть при расчете

налогооблагаемой базы УСН, так как был отражен доход в виде безвозмездно полученного в пользование имущества.

Считаем необходимым провести анализ с целью выявления наиболее выгодных способов отражения информации. Расчет приведем в таблице 1. Данные представлены за один квартал для более наглядного выявления полученной выгоды от применения того или иного способа и его влияния на налогооблагаемую базу по УСН с объектом «Доходы минус расходы».

Таблица 1 – Расчет сумм расходов, принимаемых при определении налогооблагаемой базы УСН с объектом «Доходы минус расходы», р.

Показатели	Аренда ТС без экипажа	Компенсация за использование личного ТС сотрудника	Возмещение потраченных средств на ГСМ по чекам	Безвозмездная аренда ТС
Сумма, выплачиваемая работнику	9000	9000	—	—
Возмещение за ГСМ	15000	15000	24000	24000
Прочие затраты по обслуживанию ТС	10000	—	—	10000
НДФЛ	1170	—	—	—
Принимается в расходы	34000	1200	24000	34000

Предложим для примерного расчета выгоды от применения описанных методов условные суммы затрат. Предположим, что в месяц сотрудник будет получать фиксированную сумму – 3 тыс. р. в качестве арендной платы за использование транспортного средства (ТС) в служебных целях и в качестве компенсации. Возмещение за приобретение ГСМ составит, например, 5 тыс. р. в месяц. Прочие затраты складываются из затрат на ремонт, обслуживание и страховку транспортного средства, которые в сумме за год составят, условно, 40 тыс. р., а за квартал 10 тыс. р. Также отразим суммы НДФЛ.

Таким образом, при уравнивании изначально расходов во всех приведенных вариантах и составляющих 24 тыс. р. отнести на расходы большую сумму с наименьшими рисками получается в первом варианте с арендой транспортного средства без экипажа. Так же данный вариант решения поставленной задачи предоставляет возможность арендовать автомобиль не только у сотрудников, но и у других физических лиц, например, у учредителя. Считаем применение данного варианта наиболее целесообразно.

СИСТЕМА БЮДЖЕТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Беретарь Д.А.,
магистрант

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Управленческий учет в современных условиях осуществления производственно-хозяйственной деятельности играет значительную роль в процессе управления фармацевтической организацией. Системой управленческого учета предусматривается взаимосвязь с учетом и анализом показателей, касающихся затрат и результатов деятельности; контролем и регулированием эффективности хозяйствования; планированием и оперативным принятием управленческих решений для оптимизации финансовых результатов экономического субъекта.

Ключевые слова: фармацевтические компании, управленческий учет, бюджетирование, бюджеты, разработка бюджетов, бюджетный период, бюджетный цикл.

Фармацевтическая отрасль на сегодняшний день нуждается во внедрении современных и эффективных методов управленческого учета. Постоянное развитие, множество бизнес-направлений, привлечение инвестиций и инвестирование в новые проекты, выход на новые рынки — вся эта деятельность требует качественной системы управления.

Руководители всех уровней фармацевтической компании должны понимать, что происходит с бизнесом сейчас, что будет с ним в будущем, каких целей необходимо достичь, и какие ресурсы для этого могут понадобиться.

Поэтому важнейшей задачей руководства фармкомпаний является обеспечение потребности менеджмента в достоверной и полной информации для принятия решений. Объединить подразделения фармкомпаний в единый механизм, чтобы направить их усилия на достижение заданных целей может помочь технология бюджетирования.

Повышение эффективности деятельности экономического субъекта, рост экономических показателей, координация работы всех структурных подразделений, снижение уровня риска производственно-хозяйственной деятельности, возможность приспособления к

изменениям во внешней и внутренней среды – главная задача бюджетирования.

Бюджет – это предполагаемый план предстоящих доходов и расходов фармацевтической торговой организации на предстоящий период, выраженный в натуральных и денежных единицах измерения.

Разработка системы бюджетирования и ее внедрение поможет устранить такие недостатки как:

- недостаточный уровень функциональности рабочих мест в контексте решения задач бюджетирования фарморганизации;

- несвоевременное получение фактической информации о текущей ситуации на предприятии;

- ограниченность эффективности процедур планирования, контроля, анализа;

- слабая координация между подразделениями, участвующими в процессе;

- дублирование или отсутствие каких-либо функций, конфликты при выполнении задач по причине недостатка корпоративной информации;

- недостатки организации системы документооборота [1].

Для торговых фармацевтических организаций целесообразно выбрать принцип бюджетирования «сверху вниз», так как обычно они не имеют не сложной организационной структуры. Данный подход предполагает осуществление процесса бюджетирования с минимальным вовлечением руководства центров ответственности нижнего уровня, что позволит в полной объеме учесть стратегические цели, снизить затраты времени и избежать вопросов, связанных с согласованием и обобщением бюджетов.

Бюджетирование в этом случае будет выполняться циклически и на определенный бюджетный период. Бюджетный цикл – это период времени, в течение которого выполняются такие операции, как постановка ключевых показателей на год, составление финансового плана компании для каждого подразделения, контроль его исполнения оперативный анализ, исправление и пересмотр отдельных статей. Обычно цикл длится непрерывно. Продолжительность зависит от особенности хозяйственной детальности предприятия и от того, насколько

технически оснащены финансовые службы компании [2].

Выделим пять основных этапов организации бюджетирования в фармацевтической организации.

Первый этап предполагает создание финансовой структуры организации, которая заключается в разработке структурной модели, позволяющей установить ответственность за выполнение бюджетов и контролировать процесс формирования расходов и доходов.

Второй этап – разработка структуры бюджетов – предполагает создание общей схемы генерального бюджета организации.

Третий этап предполагает вычисление объема продаж за плановый период и подсчет остатков нереализованных препаратов на конец бюджетного периода.

В рамках четвертого этапа разрабатывается регламент бюджетирования, определяющего процедуры планирования, изучения и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущих бюджетных корректировок.

Последний этап предполагает непосредственное внедрение самой

системы бюджетирования в организацию, который охватывает деятельность по разработке операционного и финансового бюджетов на бюджетный период, корректировке системы бюджетирования по итогам анализа ее соответствия потребностям [3, с. 43].

Бюджетирование фармацевтической организации будет выполнять следующие функции, которые можно отнести и к достоинствам данной системы:

1. Бюджетирование ищет способы распределения ресурсов с учетом обстановки на рынке и его возможностей, предусматривает проблемы и риски, предлагает пути их решения.

2. Представляет собой финансовый контроль подразделений и сотрудников, выполняет анализ эффективности путем сравнения плановых результатов и достигнутых. Отслеживание различных показателей дает возможность увидеть их воздействие на итоги и внести правки.

3. Система бюджетирования на предприятии дает возможность отслеживать эффективность работы менеджеров, на основе выполнения ими поставленных целей, а также является

финансовой мотивацией работы сотрудников.

4. Бюджеты дают положительный эффект за счет нисходящей информации в виде планов. Это означает, что поддерживается связь между различными уровнями сотрудников и формируется понимание среди них как миссии и задач каждого отдельного сотрудника и подразделения, так и всего предприятия.

5. Усиливает взаимодействие между подразделениями, способствует лучшему пониманию особенностей каждого из отделов [4].

Внедрение бюджетирования в фармацевтических компаниях предполагает разработку бюджетной модели и регламентов ведения бюджетов. Под бюджетной моделью понимается финансовая структура, состав бюджетов, и их согласованность. Построение бюджетной модели начинается с проектирования финансовой структуры.

Бюджет организации обычно разрабатывается на конкретный временной интервал, который называется бюджетным периодом. Бюджетный цикл охватывает промежуток времени от начала первого этапа до завершения

третьего. Сам бюджетный процесс должен быть непрерывным. Так как процесс является непрерывным, за несколько месяцев до конца завершающей фазы уже необходимо планировать бюджет следующего года.

Первый этап (фаза разработки проекта сводного бюджета) состоит в составлении заранее предварительного проекта бюджета на следующий плановый год. Важное внимание в данном этапе уделяется результатам выполнения планов прибыли и рентабельности. Данная оценка основана на подробной разработке состава затрат, включаемых в себестоимость продаваемых препаратов. Также на этом этапе оценивается программа продаж и определяется новый потенциал организации на основе анализа рациональности использования активов, освоения новых видов модельного ряда. Созданный предварительный проект бюджета поправляется в связи с изменением внешней и внутренней среды.

Второй этап (стадия утверждения) связан с составлением окончательного проекта бюджета и включения его в структуру научно аргументированного бизнес-плана предприятия. На

небольших предприятиях сводный бюджет, в большинстве случаев, разрабатывается бухгалтерией и утверждается руководителем организации.

Третий этап – анализ исполнения бюджета по итогам прошедшего года. На этом этапе делается анализ финансовой ситуации предприятия, на основе которого вносятся необходимые поправки в стратегию и тактику экономического развития организации [5].

Бюджетирование в деятельности организации осуществляется на основе системы мероприятий, управленческих воздействий и документов.

В соответствии с первым этапом необходимо построение бюджетной модели: описание финансовой структуры, выделение центров финансовой ответственности, определение основных бюджетов и состава финансовых и не стоимостных показателей для оценки эффективности деятельности бизнес-направлений отдела и др.

Центры финансовой ответственности – это единицы финансовой структуры, по которым ведется управленческий учет. Каждому центру финансовой ответственности назначаются соответствующие статьи бюджетов.

Бюджетирование предполагает последовательное итерационное выполнение: планирование фактического учета исполнения планов, контроль и анализ бюджетов основе бюджетов миссии [6].

В результате анализа были выявлены следующие центры финансовой ответственности фарморганизаций: маркетинг, отдел продаж, отдел закупок, бухгалтерия. Каждый центр финансовой ответственности в финансовой структуре организации должен иметь ответственное лицо. Ответственными лицами могут быть главный бухгалтер, руководители отдела закупок и продаж, маркетолог. После того как финансовая структура сформирована, руководитель организации будет точно знать, кто и за какие показатели несет ответственность.

Далее составим модель бюджетирования на предприятии, которая будет показывать, через систему каких инструментов она реализуется:

- результаты деятельности организации;
- внешние и внутренние источники информации;

– функции бюджетирования будут исполнять отдел бухгалтерского учета организации;

– управление бюджетами.

В предлагаемой структуре организации бюджетирования для предприятия каждый специалист наделяется своими должностными обязанностями. Например, главный бухгалтер отвечает за эффективное функционирование бюджетирования, развитие нормативов и стандартов предприятия в сфере бюджетирования. Контролер-куратор бухгалтерии, который занимается сбором аналитической производственной информации, обработкой и анализом производственных данных. Он является ответственным за проведение разработок нормативов по отделам и расчет аналитических показателей деятельности предприятия в целом.

В функции бухгалтера входит определение правил сбора и контроля аналитической информации; организация аналитической работы и разработка методики планирования, бюджетирования, плановых документов и доведение до ответственных лиц [7].

Бюджеты, разрабатываемые в фармкомпаниях, могут классифицироваться

на: бюджет продаж, бюджет себестоимости, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, баланс.

Источники данных для ведения бюджетов будут следующими: бухгалтерский учет; статический учет; налоговые отчеты; акты проверок; другие источники данных, например, исследования и экспертизы; изменения в законодательстве и другие публикации властей; СМИ и реклама; отчетность конкурентов, партнеров и клиентуры [8].

Предлагаемый подход к бюджетированию позволит оценить эффективность работы торговой фармацевтической организации, сформировать стратегию будущего развития бизнеса, повысить функции контроля, анализа и координации деятельности соответствующих структурных подразделений.

Внедрение системы бюджетирования это только начало работы. Далее необходимо непрерывное совершенствование системы бюджетирования и ее модернизация во времени, потому что именно работа с бюджетированием в динамике является основным залогом или, лучше сказать, предпосылкой для

успеха компании, стремящейся к эффективному управлению. В конечном счете, качественная система бюджетирования на предприятии становится залогом высокой конкурентоспособности бизнеса.

Библиографический список:

1. Демиденко Ю.Г. Система бюджетирования как информационная база для анализа эффективности и оптимизации деятельности предприятия, входящего в единую филиальную торговую сеть / Ю.Г. Демиденко // Управленческий учет. – 2009. – №4. – С. 88–97.
2. Карпова В.В. Индивидуализация модели бюджетирования: концептуальные подходы и инструменты построения / В.В. Карпова // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – №3. – С. 42–49.
3. Бабич В.О. Организация финансового планирования деятельности компании / В.О. Бабич. – Москва: Лаборатория книги, 2010. – 53 с.
4. Маслова И.А. Понятие и сущность бюджетирования и финансового планирования на базе учетной информации / И.А. Маслова, М.И. Власова // Управленческий учет. – 2017. – №11. – С. 91–97.
5. Назарова В.Л. Системы бюджетирования в стратегическом управленческом учете / В.Л. Назарова // Аудит. – 2015. – №10–11. – С. 5–8.
6. Назырова Э.Ф. Основные проблемы внедрения управленческого учета на предприятии / Э.Ф. Назырова, З.А. Гареева // Инновационная наука. – 2015. – №6. – С. 123–124.
7. Сухушина Е.Е. Бюджет и бюджетирование: цели и роль в финансовом планировании / Е.Е. Сухушина // Проблемы управления рыночной экономикой. – 2017. – Выпуск 18. – С. 132–144.
8. Особенности учета затрат в отраслях экономики: коллективная монография [Электронный ресурс] / С.А. Багова, К. Н. Бекирова, Л.Э. Дивина [и др.]; под редакцией Р. А. Тхагапсо. – электрон. дан. (1 файл pdf – 1,8 Мб) – Майкоп : ООО «ЭЛИТ», 2022. Режим доступа: https://201824.selcdn.ru/elit-171/pdf/978_5_6048615_7_8.pdf.

ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бернадина Е.Е.,

магистрант

Шматова Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В статье раскрываются основные формы организации бухгалтерского учета на малых предприятиях, представлены особенности организации учета и упрощенного план счетов субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, упрощенная форма учета, малые предприятия, учет, хозяйственные операции, регистры.

Оценивая теоретические и практические аспекты организации бухгалтерского учета на малом предприятии, отметим, что основные аспекты организации учета ориентированы на требования налогового законодательства, что не умаляет значения данных бухгалтерского учета для внедрения эффективных управленческих решений и усиления контрольных функций учета на предприятиях малого бизнеса.

Малые предприятия играют значительную роль в развитии экономики любого государства. Без гарантий государственной поддержки невозможно обеспечить развитие малого предпринимательства быстрыми темпами. В последние годы в России были приняты определенные организационные решения, направленные на поддержку малых предприятий.

Эффективность малого бизнеса во многом зависит от того, есть ли полная и достоверная экономическая информация в отношении их деятельности для обоснованных управленческих решений [1].

От того, как поставлен бухгалтерский учет на малых предприятиях, во многом зависит эффективность их работы, и одним из важнейших вопросов, является выбор формы бухгалтерского учета малого предприятия. Малому предприятию рекомендуется вести бухгалтерский учет с применением различных систем регистров бухгалтерского учета [2].

Малое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления, численности работников.

Выбор формы бухгалтерского учета зависит от количества операций и объема документооборота, опыта и квалификации специалистов по бухгалтерскому учету, наличия программного обеспечения.

Форма бухгалтерского учета представляет собой набор регистров бухгалтерского учета, порядок и методы записи в них. Книги и свободные листы на бумажных носителях используются в качестве учетных регистров, в то время как программные продукты используются для компьютеризации бухгалтерского учета.

Организация учета на малых предприятиях регламентирована Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства согласно приказу Минфина РФ от 21.12.1998 г. №64н.

На малых предприятиях, в которых совершается незначительное количество хозяйственных операций, учет может осуществляться по упрощенной форме учета. Малое предприятие может вести учет всех хозяйственных операций только в Книге (журнале)

учета фактов хозяйственной деятельности по утвержденной форме.

Организация бухгалтерского учета по упрощенной форме построена на основе рабочего плана счетов, разрабатываемого каждым малым предприятием, исходя из типового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Типовых рекомендаций по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

По своему строению Книга (журнал) учета фактов хозяйственной деятельности является регистром аналитического и синтетического учета. В ней отражается наличие имущества и источников его формирования на определенную дату, что позволяет подготовить бухгалтерскую отчетность.

Она является комбинированным учетным регистром, так как содержит весь перечень бухгалтерских счетов, применяемых малым предприятием, и необходимую информацию для аналитического учета

Упрощенная форма бухгалтерского учета малым предприятием может вестись по:

– простой форме бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия);

– форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия.

При этом малое предприятие может самостоятельно применять регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы при соблюдении:

– единой методологической основы бухгалтерского учета, предполагающей ведение бухгалтерского учета на основе принципов начисления и двойной записи;

– взаимосвязи данных аналитического и синтетического учета;

– сплошного отражения всех хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов;

– накопления и систематизации данных первичных документов в разрезе показателей, необходимых для управления и контроля за хозяйственной деятельностью малого предприятия, а также для составления бухгалтерской отчетности [3].

Помимо Типовых рекомендаций, разработанных Министерством финансов, существуют рекомендации для субъектов малого предпринимательства, разработанные Институтом профессиональных бухгалтеров России и размещенные на их официальном сайте. Такие рекомендации выходили в 2013 г. (протокол от 25.04.2013 г. №4/13) и в 2020 г. (протокол от 27.02.2020 г. №2/20).

Малые предприятия, точно также как и крупные, нуждаются в использовании в своей деятельности внутренней управленческой отчетности. Ведение эффективной деятельности предполагает наличие актуальной информации о текущем состоянии фирмы, а система бухгалтерского учета такие данные не предоставляет.

Грамотно составленная отчетность помогает предприятию выявить свои сильные и слабые стороны. Благодаря управленческой отчетности, руководители могут принимать взвешенное и обоснованное решение, повысить производительность предприятия и выбрать верное решение по организации форм ведения учета. Эффективная система организации и ведения

бухгалтерского учета на малом пред- функционирования предприятия в со-
приятии определяет стабильность временных условиях конкуренции.

Библиографический список:

1. Китиева М.И. Формы и особенности ведения бухгалтерского учета для малого бизнеса / М.И. Китиева, Л.В. Бузуртанова, Р.И. Алиев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3-2 (61). С. 86–89.
2. Чуб М.В. Формы бухгалтерского учета для малых предприятий / М.В. Чуб, М.В. Федюшина // Наука, техника и образование. – 2015. – №4 (10). С. 125–126.
3. Гришкина С.Н. Развитие учетных правил субъектов малого и среднего предпринимательства / С.Н. Гришкина, И.В. Сафонова // Учет. Анализ. Аудит. – 2022. – №3. – С. 95–106.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Будникова Я.В.,

магистрант

Тхагапсо Р.А.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Изменения, происходящие в настоящее время в экономике из-за финансового кризиса и глобализации, заставляют совершенствовать состав бухгалтерской информации и формы ее представления. Достоверная и полная информация оказывает влияние на процесс формирования общественного мнения о финансовом положении экономического субъекта. Финансовая устойчивость организации может быть достигнута в значительной мере за счет выстраивания гибкой и экономически обоснованной системы договорных отношений, а также выработки на ее основе эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: расчеты, задолженность, договорная политика, обязательства, финансовое положение.

В системе современных финансовых отношений, в результате которых используются безналичные расчеты, и срок факта продажи зачастую не совпадает с датой оплаты, наличие дебиторской и кредиторской задолженностей служат неотъемлемым инструментом функционирования организации. Отсрочка по платежам служит с одной стороны значительным маркетинговым инструментом, но с другой может свидетельствовать о серьезных финансовых затруднениях. Существенное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывает состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размер и качество.

Мировой опыт аргументирует закономерность развития и повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью экономического субъекта, которое можно назвать одним из основных элементов современной системы финансового управления компанией. При этом результативность системы управления задолженностью становится актуальной проблемой хозяйствующей единицы любой формы собственности и любой отраслевой направленности.

Наличие кредиторской задолженности рассматривается нормальным явлением для хозяйствующих субъектов различных видов деятельности, при

этом грамотное управление ею определяет финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Кредиторская задолженность представляет стоимостную оценку финансовых обязательств организации перед различными субъектами экономических отношений.

Как правовая категория *кредиторская задолженность* – определенная часть имущества хозяйствующего субъекта, которая представляется как предмет обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами. Экономическая составляющая включает в себя часть имущества предприятия и товарно-материальных ценностей.

В результате кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу:

- как часть имущества она принадлежит организации на праве владения или даже на праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей;
- как объект обязательственных правоотношений она представляет собой долги экономического субъекта перед кредиторами, то есть лицами,

уполномоченными на истребование или взыскание от организации указанной части имущества [1, с. 66].

Кредиторская задолженность входит в состав краткосрочных пассивов и должна быть погашена в срок, не превышающий 12 мес. после отчетной даты.

Привлечение заемных средств в оборот организации – явление, которое способствует скоротечному улучшению финансового состояния при условии, что они не замораживаются на продолжительное время в обороте и вовремя возвращаются [2, с. 456].

В современных условиях факторы внутренней и внешней среды могут отрицательно влиять на нормальное функционирование организаций. Это связано с существованием разного вида неопределённостей, возможностью различных потерь, утрат.

Все это способствует ужесточению требований к качеству ведения бухгалтерского учета, а также способствует гибкости финансового менеджмента для оптимизации управления финансами и применения нормативно-законодательных актов, регулирующих финансовые правоотношения.

Правовое регулирование договоров характеризуется установлением порядка их заключения и исполнения сторонами принятых на себя обязательств, а также ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение таких обязательств. Таким образом, к функциям договора относят:

- юридическое закрепление отношений между партнерами, придавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определение порядка, способов и последовательности совершения действий партнерами;
- предусматривает способы обеспечения обязательств.

Договорная политика представляет собой возможность альтернативного выбора организацией вида договора, партнера сделки, условий хозяйственных договоров для получения материальных, экономических или каких-либо иных выгод в целях, как бухгалтерского учета, так и налогообложения [3, с. 104].

Грамотное управление договорными отношениями, позволяет минимизировать и устранить негативные последствия при заключении договоров, что

представляет собой главный фактор обеспечения экономической безопасности организации.

ГК РФ закрепляет основные способы обеспечения исполнения обязательств, но также дает возможность участникам экономических отношений использовать дополнительные способы обеспечения обязательств путем выбора альтернативных вариантов условий договора, отличающихся от диспозитивных правил закона главное, чтобы соответствующие условия не противоречили императивным нормам гражданского законодательства.

Только четыре из шести основных способов обеспечения обязательств, которые закрепляет ГК РФ, возникают на основании договора: неустойка, залог, поручительство, задаток. Такой способ как удержание возникает непосредственно из норм законодательства и по правилам, закрепленным в ст. 359 и ст. 360 ГК РФ [4]. Банковская гарантия, напротив основана на односторонней сделке (ст. 368 ГК РФ). Вместе с этим данные способы могут иметь цель обеспечить обязательство стороны правоотношения, порожденное практически любым договором.

В качестве отличительной особенности обеспечения договорных обязательств можно выделить постоянную проверку за организованной системой контроля и перераспределение бизнес-рисков.

В целом можно сделать следующие выводы, что система законодательного и нормативно-правового регулирования в России представляет собой иерархично выстроенную, целостную, взаимосвязанную совокупность нормативно-правовых и иных актов, призванных упорядочить ту или иную область общественных отношений и определить компетенцию

государственных и муниципальных органов, действующих в данной сфере.

На сегодняшний день анализ финансового состояния предприятия подразумевает ознакомление с его основными экономическими характеристиками (и с тенденциями их изменений), текущей ликвидностью и финансовой устойчивостью, оборачиваемостью активов предприятия, рентабельности его деятельности, показателей коммерческой активности. Только грамотно проведенный анализ финансового состояния позволит объективно оценить деятельность предприятия в прошлом и настоящем, сделать прогнозы о его функционировании в будущем.

Библиографический список:

1. *Гетьман, В. Г.* Бухгалтерский финансовый учет : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Г. Гетьман, В. А. Терехова. – Москва : Дашков и Ко, 2011. – 504 с.
2. *Касьянова, Г. Ю.* Учет: бухгалтерский и налоговый / Г. Ю. Касьянова. – Москва : АБАК, 2018. – 960 с.
3. *Ивашкевич, В. Б.* Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В. Б. Ивашкевич, И. М. Смирнова. – Москва : Бухгалтерский учет, 2003. – 192 с.
4. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации : часть первая : ГК : текст с изменениями и дополнениями на 25 февраля 2022 года : принят Государственной думой 21 октября 1994 года // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. – Москва, 1997–. – Загл. с титул. экрана.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волков С.В.,

студент

Маслак А.А.,

д-р техн. наук, профессор

Коробко А.И.,

руководитель СПО

Славянский филиал Кубанского государственного университета

г. Славянск-на-Кубани

Аннотация. Для выработки оптимальной политики борьбы с безработицей необходим статистический анализ структуры безработицы в федеральных округах Российской Федерации. Проведен четырехфакторный дисперсионный анализ уровня безработицы в зависимости от федерального округа, года, типа поселения и пола. В наибольшей степени уровень безработицы обусловлен федеральным округом и типом поселения.

Ключевые слова: уровень безработицы, четырехфакторный дисперсионный анализ, статистическая значимость факторов, эффект взаимодействия факторов, федеральный округ, тип поселения.

Целью исследования является статистический анализ структуры безработицы в рамках планирования и анализа эксперимента.

Объект исследования (уровень безработицы) формализован следующим образом. Откликом (выходным параметром) является процент безработного трудоспособного населения.

Исследуемыми факторами являются:

– фактор А – федеральный округ. Рассматриваются все 8 федеральных округов – Центральный федеральный округ (ЦФО), Северо-Западный федеральный округ (С-ЗФО), Южный

федеральный округ (ЮФО), Северо-Кавказский федеральный округ (С-КФО), Приволжский федеральный округ (ПФО), Уральский федеральный округ (УФО), Сибирский федеральный округ (СФО), Дальневосточный федеральный округ (ДФО);

– фактор В – год, рассматриваются 2017, 2018 и 2019 гг.;

– фактор С – тип поселения (город, село);

– фактор D – пол (женский, мужской).

Результаты четырехфакторного дисперсионного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Дисперсионный анализ процента безработицы

Источник дисперсии	Сумма квадратов	Степени свободы	Средний квадрат	F _{эмп}	p
Фактор А	86,840	7	12,406	44,838	<0,001
Фактор В	0,425	2	0,212	0,768	0,469
Фактор С	80,472	1	80,472	290,849	<0,001
Фактор D	1,608	1	1,608	5,813	0,020
Взаимодействие АВ	3,807	14	0,272	0,983	0,484
Взаимодействие АС	46,217	7	6,602	23,863	<0,001
Взаимодействие АД	2,830	7	0,404	1,461	0,202
Взаимодействие ВС	1,299	2	0,649	2,347	0,106
Взаимодействие BD	0,802	2	0,401	1,449	0,244
Взаимодействие CD	0,005	1	0,005	0,020	0,889
Ошибка	14,111	51	0,277	–	–
Всего	238,417	95	–	–	–

Как видно из таблицы 1 значимы (причем на очень высоком уровне значимости $p < 0,001$) три источника дисперсии: Фактор А (федеральные округа), фактор С (тип поселения-город / село), фактор D (пол) и взаимодействие факторов А и С. Остальные источники дисперсии незначимы.

Проинтерпретируем значимые источники дисперсии.

Фактор А значим ($p < 0,001$), это означает, что федеральные округа в среднем по всем годам, типу поселений и полу значимо отличаются друг от друга (таблице 2).

Таблица 2 – Процент безработицы по округам в среднем по всем остальным факторам

Федеральный округ	Уровень безработицы (%)	Стандартная ошибка	95% доверительный интервал	
			нижняя граница	верхняя граница
ЦФО	4,336	0,152	4,031	4,640
С-ЗФО	1,979	0,152	1,674	2,284
ЮФО	3,117	0,152	2,812	3,422
С-КФО	3,397	0,152	3,092	3,702
ПФО	4,514	0,152	4,209	4,819
УФО	2,472	0,152	2,168	2,777
СФО	3,741	0,152	3,436	4,045
ДФО	1,833	0,152	1,528	2,138

Как видно из таблицы 2 наименьший (4,52%) и Центральном федеральном уровне безработицы в Южном федеральном округе (4,34%).

Значимость фактора С ($p < 0,001$) означает, что процент безработицы в Наименьший уровень безработицы в городе и деревне статистически значимо различны (таблица 3).

Таблица 3 – Процент безработицы по округам в среднем по всем остальным факторам

Тип населенного пункта	Уровень безработицы (%)	Стандартная ошибка	95% доверительный интервал	
			нижняя граница	верхняя граница
Город	4,089	0,076	3,937	4,242
Село	2,258	0,076	2,106	2,410

Из таблицы 2 следует, что в городе процент безработицы статистически значимо выше (4,09%), чем в селе (2,26%).

Фактор D (пол) значим на уровне 0,05 (эмпирический уровень значимости равен $p = 0,02$). В таблице 4 приведены соответствующие средние.

Таблица 4 – Процент безработицы по округам в среднем по всем остальным факторам

Пол	Уровень безработицы (%)	Стандартная ошибка	95% доверительный интервал	
			нижняя граница	верхняя граница
Женщины	3,044	0,076	2,892	3,197
Мужчины	3,303	0,076	3,151	3,455

Как видно из таблицы 4 уровень безработицы выше у мужчин (3,30%) по сравнению с женщинами (3,04%).

Интерес представляет интерпретация АС (Федеральный округ X Тип поселения). Соответствующие данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Соотношение данных по Федеральным округам

Тип поселения	Федеральный округ							
	ЦФО	С-ЗФО	ЮФО	С-КФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
Город	6,388	2,986	3,543	2,990	5,665	3,865	4,959	2,318
Село	2,284	0,972	2,691	3,805	3,363	1,080	2,522	1,349

В целях иллюстрации графическая интерпретация взаимодействия этих факторов представлена на рисунке 1.

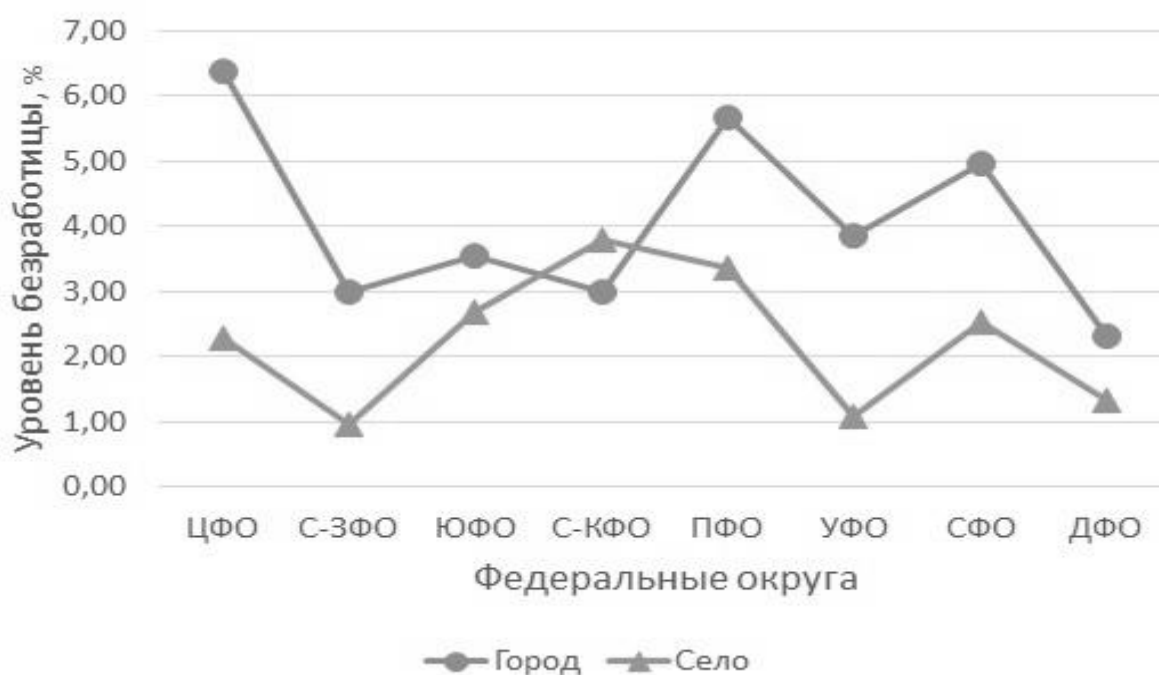


Рисунок 1 – Уровень безработицы

Эффект взаимодействия проявляется в следующем. Как уже было отмечено ранее, в среднем уровень безработицы в городе статистически значимо больше, чем в селе (фактор С значим).

Однако в Северо-Кавказском федеральном округе уровень безработицы выше в деревне. Графически, чем менее параллельны ломаные линии, тем больше эффект взаимодействия.

Библиографический список:

1. Воловская, Н. М. Безработица как социально значимая проблема в России / Н. М. Воловская, Л. К. Плюсина // Общество: социология, психология,

педагогика. – 2016. – №6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezrobotitsa-kak-sotsialno-znachimaya-problema-v-rossii> (дата обращения: 21.10.2022).

2. Малмыгина, Я. С. Бедность и безработица как угрозы экономической безопасности региона (государства) / Я. С. Малмыгина, Ю. Я. Рахматуллин // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – №10–1. – С. 234–236. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bednost-i-bezrobotitsa-kak-ugrozy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-regiona-gosudarstva> (дата обращения: 21.10.2022).

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. / Росстат. – Москва: Росстат, 2020. – 1242 с.

4. Маслак А.А. Измерение и мониторинг уровня жизни населения в регионах Южного федерального округа Российской Федерации / А.А. Маслак, С.А. Осипов, С.А. Поздняков // Теория и практика измерения латентных переменных в образовании и других социально-экономических системах: сб. ст. X всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции; отв. ред. А.А. Маслак. – Славянский-на-Кубани: Государственный педагогический институт, 2008. — 329 с.

5. Маслак А.А. Измерение и мониторинг уровня экономического развития в районах и городах Краснодарского края / А.А. Маслак, С.А. Поздняков // теория и практика измерения латентных переменных в образовании: сб. ст. IX Всероссийской научно-практической конференции; отв. ред. А.А. Маслак. – Славянский-на-Кубани: Государственный педагогический институт, 2007. — 275 с.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА МОДЕЛИРОВАНИЯ

Грезева Д.В.,

магистрант

Гурская М.М.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В работе рассмотрена вариативная система моделирования учетной политики исходя из особенностей деятельности конкретной организации, в полной мере ориентируемая на требования законодательства. Рассмотренная система моделирования способствует повышению эффективности процесса формирования и актуализации учетной политики.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, формирование учетной политики, метод моделирования, профессиональное суждение бухгалтера.

Учетная политика является основополагающим документом на этапе организации бухгалтерского учета в компании. Однако российскими организациями не уделяется надлежащего внимания формированию учетной политики. Отечественные организации обычно формируют свою учетную политику, опираясь на типовую форму, включая в нее минимальные изменения, обусловленные особенностями экономической и хозяйственной деятельности организации. При утверждении учетной политики руководитель экономического субъекта внимательно не изучает данный документ и не придает необходимого значения роли учетной политики в повышении инвестиционной привлекательности

организации, модернизации ее хозяйственной деятельности [1].

В научных трудах таких ученых, как М.Ф. Ван Бреда, О.И. Кольвах, М.И. Кутер, С.В. Нихаев, Я.В. Соколов, А.А. Солоненко, Я.И. Устинова, Э.С. Хендриксен, А.А. Шапошников, поднималась проблема использования метода моделирования при организации учетного процесса и формировании учетной политики организации. По мнению М.И. Кутера, «...учетная политика в широком смысле – это средство реализации учетных целей путем выбора адекватных им моделей бухгалтерского отражения» [2]. Основное внимание перечисленные ученые в своих работах уделяли назначению и способам моделирования в ходе

организации бухгалтерского учета, выборе наиболее рациональных моделей учета при разработке учетной политики для целей бухгалтерского учета.

Несмотря на большое количество исследований в области моделирования учетной политики необходима конкретизация задач учетного процесса для исчерпывающего изучения его смысла и значения, а также факторов, которые оказывают свое воздействие на формирование учетной политики, и играют значительную роль в сокращении бухгалтерских рисков.

Квалифицируя бухгалтерский учет в качестве осуществления процесса моделирования, деятельность по формированию учетной политики можно представить как начальный этап моделирования, при этом учетная политика выступает моделью учетной системы организации, призванной выполнять поставленные перед учетной системой задачи. Исходя из этого, последовательность этапов моделирования учетной политики можно отразить в следующем виде, представленном в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Этапы моделирования учетной политики

Этапы формирования учетной политики организации	Этапы моделирования учетной политики организации
Первичное моделирование учетной политики	
Разработка учетной политики	Осуществление аналитических процедур в части базовых и содержательных факторов моделирования с последующим формулированием области допустимых значений параметров учетной политики
	Создание совокупности различных вариантов моделей учетной политики
	Подбор наилучшей модели учетной политики с опорой на профессиональное суждение бухгалтера
Утверждение учетной политики	Создание приказа об утверждении выбранной модели учетной политики
Применение учетной политики	Применение утвержденной учетной политики в ходе осуществления бухгалтерского учета в организации. Осуществление бухгалтерского учета в организации на основании положений утвержденной учетной политики (реализация принятой модели учетной политики). Осуществление аналитических процедур в части результативности и адекватности утвержденной модели учетной политики
Вторичное моделирование учетной политики	
Изменение учетной политики	Корректировка спорных либо устаревших элементов ранее утвержденной модели учетной политики

Содержание модели учетной политики тесно взаимодействует с основанием модели. Содержанием модели учетной политики является цепь взаимозависимых элементов и связей, образующих модель, которые определенным образом упорядочены. Сущность содержания модели учетной политики выявляется в утвержденных применяемых правилах учета, которые представлены определенной совокупностью организационных и технических указаний и инструкций, закрепляющих механизмы реализации способов бухгалтерского учета.

Содержание модели учетной политики должно быть представлено в определенной форме. Модель учетной политики должна включать в себя описательную и графическую части. Описательная часть модели учетной политики включает в себя перечень различных описательных инструкций, сводов правил, определений, методических подходов и т.п. Графическая часть модели учетной политики дополняет описательную различными поясняющими схемами, графическими моделями, например, схема документооборота,

график предоставления первичных учетных документов, отчетности и прочих внутренних и внешних документов организации.

Основание и содержание учетной политики в качестве модели учетной системы определяются двумя совокупностями значимых факторов, воздействующими на ход процесса моделирования при разработке учетной политики: базовыми и содержательными. В ходе предварительного этапа при разработке учетной политики бухгалтер должен провести аналитические процедуры в части оценки воздействия на выбранные методы и способы бухгалтерского учета базовых факторов, в роли которых выступают объективные условия, при которых существует основание модели каждой учетной системы [4].

На учетную политику, являющуюся моделью учетной системы, оказывают свое весомое влияние также и содержательные факторы. Указанные факторы служат условиями, которые определяют диапазон объективных значений параметров учетной политики:

– актуальные законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие сферу бухгалтерского учета;

– основополагающие принципы ведения бухгалтерского учета;

– устоявшаяся и используемая пользователями методы и приемы бухгалтерского учета [5].

Объединяет базовые и содержательные факторы, воздействующие на формирование учетной политики, профессиональное суждение бухгалтера, который выступает субъектом моделирования. Учетная политика является результатом его выражения, т. к. определение конкретных параметров учетной политики осуществляется с помощью применения профессионального суждения бухгалтера. Решение задачи по формированию оптимальной учетной политики и возможного ее изменения в дальнейшем строится на основе профессионального суждения бухгалтера, обязанного применять научно обоснованные методы, а именно метод моделирования. Формируя учетную политику, бухгалтер создает определенную модель учетной системы организации, решающую поставленные перед ней задачи.

Сформированная модель учетной политики призвана обеспечить решение поставленных задач в рамках действующего законодательства при соблюдении добросовестности бухгалтера и достоверности информации. Использование метода моделирования при формировании учетной политики помогает в поиске оптимальных вариантов функционирования моделируемого объекта и снижении затрат организации в будущих периодах [6].

Процесс моделирования учетной политики на этапе ее формирования зависит от субъективного профессионального суждения бухгалтера, так как невозможно однозначно трактовать факты хозяйственной жизни, опираясь на нормы действующего законодательства в области бухгалтерского учета. Это затруднение обусловлено разными экономическими целями, которые преследуют организации, что приводит к применению различных методологических и методических подходов в построении учета и закреплению их в учетной политике [7].

В ходе моделирования учетной политики и последующего практического применения в нее могут вноситься

дополнения, которые зависят от изменений законодательства, потребностей организации, изменения или увеличения ее видов деятельности, влекущих за собой возникновение фактов хозяйственной жизни, в корне отличающихся от уже имеющихся. В то же время факты хозяйственной жизни конкретной организации присущи только ей, что затрудняет унификацию способов учета в постоянно меняющихся экономических условиях.

Таким образом, сущность процесса моделирования учетной политики заключается в обеспечении взаимосвязи между содержанием и формой разрабатываемой модели учетной политики. В связи с тем, что сформированная модель учетной политики является результатом анализа определенного объема информации, полученной в результате применения различных вариантов учета или расчетов, то передача содержания модели через ее форму является одной из главных задач моделирования учетной политики [8].

Вторичное моделирование или корректировку спорных либо устаревших элементов ранее утвержденной модели учетной политики можно

рассматривать как процесс актуализации изменившихся параметров учетной политики с ее основанием и содержанием.

Необходимость вторичного моделирования утвержденной учетной политики возникает в связи с внесением изменений в действующие нормы законодательства и принятием новых законодательных и нормативно-правовых актов в сфере бухгалтерского учета, возникновением существенных изменений в условиях экономической деятельности организации, изменением правового статуса организации. В ходе проведения анализа указанных причин возможно возникновение множества путей вторичного моделирования учетной политики [9].

Закрепляя в учетной политике организации конкретный метод учета активов и обязательств, способ оценки материально-производственных запасов, порядок признания доходов и расходов, иные приемы учета, бухгалтер и руководитель организации обязаны учитывать достоинства и недостатки избранного способа или метода, принимая во внимание влияние их изменений на показатели бухгалтерского

учета и отчетности [10]. В связи с этим при моделировании отдельных параметров содержания учетной политики организации необходимо строгое соблюдение следующих принципов организации бухгалтерского учета:

- выбор определенной формы организации учета должен быть подчинен общей логике управления экономикой в организации;

- функции учета, определяемые нюансами управления и производства в организации, должны быть рационально приближены в центры принятия решений;

- основная ответственность за принятые решения в области бухгалтерского учета должна закрепляться за главным бухгалтером организации с сохранением индивидуальной ответственности рядовых специалистов бухгалтерской службы;

- принятие управленческих решений должно основываться на тесном взаимодействии бухгалтерского учета с экономическим анализом, планированием, контролем, регулированием;

- бухгалтерский и налоговый учет должны осуществляться на основе

тесного взаимодействия, сопоставимости и преемственности учетных данных;

- централизация и специализация бухгалтерского учета в организации должна находиться в балансе.

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующие выводы. Применение метода моделирования способствует его оптимизации. Моделирование является важнейшим методом формирования учетной политики организации, вносит возможность выбора и способствует формированию оптимальной модели учетной политики и обоснованной системы бухгалтерского учета, влияющих на принятие управленческих решений и финансовые показатели хозяйственной деятельности, достижение поставленных целей. Обилие вариантов учета, возможных к применению при формировании учетной политики, обусловлено целями и факторами, оказывающими на них влияние. Главным инструментом моделирования выступает профессиональное суждение бухгалтера. При выборе способов группировки и оценки фактов хозяйственной жизни, методов оценки активов и

обязательств, организации документо- информации имеют важное значение оборота, применения счетов бухгал- действующие нормы законодатель- терского учета, организации регистров ства, регулирующие сферу бухгалтер- бухгалтерского учета, обработки ского учета.

Библиографический список:

1. Шевелева Е.А. Роль учетной политики в процессе организации бухгалтерского учета на предприятии / Е.А. Шевелева // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2015. – Т. 9. – №3. – С. 74–78.
2. Кутер М.И. Введение в бухгалтерский учет: учебник / М.И. Кутер. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 522 с.
3. Наговицина О.В. Использование метода моделирования в формировании учетного процесса / О.В. Наговицина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №4. – С. 12–22.
4. Наговицина О.В. Моделирование как метод формирования учетной политики организации / О.В. Наговицина // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №5. – С. 66–72.
5. Устинова Я.И. Концепция моделирования: возможности практической реализации в бухгалтерском учете / Я.И. Устинова // Вестник НГУЭУ. – 2016. – №2. – С. 163–177.
6. Федорченко Т.А. Этапы и алгоритм формирования учетной политики в негосударственных образовательных учреждениях / Т.А. Федорченко // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – №8. – С. 11–15.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета: монография / Я.В. Соколов. – Москва: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
8. Устинова Я.И. Моделирование как инструмент развития бухгалтерской практики / Я.И. Устинова // Аудитор. – 2016. – №№10, 11. – С. 2–16.

9. Шевелева Е.В. Формирование учетной политики предприятия как инструмента обеспечения непрерывности деятельности / Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева // Вестник ЮУрГУ. Сер.: Экономика и менеджмент. – 2017. – Т. 11. – №2. – С. 94–99.

10. Луговский Д.В. Актуальные вопросы формирования и раскрытия учетной политики / Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо, Н.В. Науменко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2018. – № 4(230). – С. 308–319.

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИК ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Григорян А.А.,
магистрант

Оломская Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В данной статье предложена методика учета выручки в соответствии с пятиступенчатым подходом, адаптированным под организации, оказывающие услуги связи. Предложено распределять цену сделки в зависимости от компонентов обязательств в целях признания выручки. Рассмотренный подход имеет тенденцию к сближению МСФО и национальных стандартов.

Ключевые слова: МСФО, финансовый результат, пятиступенчатый подход, бухгалтерский учет, методика учета выручки, организации услуг связи.

Выручка является одним из, если не самым важным, компонентов финансовой отчетности предприятия. Это один из ключевых показателей эффективности бизнеса, который тщательно отслеживается различными заинтересованными сторонами. Соответственно, крайне важно, чтобы учетная политика надлежащим образом отражала характер бизнеса, условия соглашений с клиентами и соответствовала применимым стандартам бухгалтерского учета.

В мае 2014 г. был выпущен МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». В нем была создана единая всеобъемлющая модель для организаций, которую они могли использовать при учете доходов, возникающих

по контрактам с клиентами. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» заменил стандарты признания выручки, включая МСФО (IAS) 18 «Выручка», МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» и соответствующие толкования к ним.

Основной принцип заключается в признании выручки как отражающей «передачу товаров или услуг» клиентам на «сумму, которая отражает вознаграждение», на которое «организация ожидает получить право в обмен на эти товары или услуги». Стандарт вводит пятиступенчатый подход к признанию выручки, который имеет смысл использовать в российской практике

бухгалтерского учета в части признания выручки.

Первый шаг включение определения контракта с клиентом: контракт определяется как соглашение (включая устное и подразумеваемое) между двумя или более сторонами, которое создает подлежащие исполнению права и обязанности и устанавливает критерии для каждого из этих прав и обязанностей. Контракт должен иметь коммерческое содержание, и существует вероятность того, что организация получит вознаграждение, на которое она будет иметь право.

Второй шаг связан с определением обязательства по исполнению в контракте: обязательство по исполнению в контракте – это обещание (в том числе неявное) передать товар или услугу клиенту. Каждое обязательство по исполнению должно быть четким и отдельно идентифицируемым в контракте.

Третий шаг связан с определением цены сделки: цена сделки – это сумма вознаграждения, на которую организация может быть привлечена в обмен на передачу обещанных товаров и услуг

клиенту, за исключением сумм, собранных от имени третьих сторон.

Четвертый шаг связан с распределением цены сделки по обязательствам по исполнению в контракте: для контракта, который содержит более одного обязательства по исполнению, организация распределит цену сделки по каждому обязательству по исполнению отдельно в обмен на выполнение каждого обязательства по исполнению.

В российской практике имеет смысл закрепить следующие методы распределения цены сделки:

- подход к скорректированной рыночной оценке,
- подход «Ожидаемая стоимость плюс маржа»;
- остаточный подход в ограниченных обстоятельствах.

Предоставляемые скидки должны распределяться пропорционально всем обязательствам по исполнению, если не соблюдены определенные критерии и не допускается перераспределение изменений в ценах самостоятельной продажи после начала.

Пятый шаг связан с признанием выручки по мере выполнения предприятием обязательства по исполнению:

предприятие должно признавать выручку в определенный момент времени, за исключением случаев, когда она соответствует любому из трех критериев, что потребует признания выручки с течением времени:

- результаты деятельности субъекта создают или усиливают актив, контролируемый клиентом;
- клиент одновременно получает и потребляет выгоду от результатов деятельности субъекта по мере того, как субъект выполняет;
- субъект не создает актив, который имеет альтернативное использование для субъекта, и субъект имеет право на оплату.

Использование МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» имеет существенное влияние для организаций телекоммуникационной отрасли.

На организации в сфере телекоммуникации, разработки программного обеспечения и автомобильная промышленности в значительной степени повлияют второй и четвертый шаги в отношении разделения контрактов и распределения общего дохода между разделенными частями.

Например, некоторые операторы предоставляет мобильные планы, которые включают мобильный телефон, минуты звонков и пакет данных. В настоящее время телекоммуникационные компании по-разному рассчитывают выручку. Некоторые организации могут учитывать стоимость мобильных телефонов как затраты на привлечение клиента и признавали выручку на основе продажи ежемесячных планов. Согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», телекоммуникационные компании обязаны определять обязательства по исполнению, включенные в комплексный контракт (например, мобильный телефон, минуты разговора и пакеты данных), и, соответственно, распределять цену сделки по каждому обязательству по исполнению на основе приемлемого метода. Таким образом, сумма выручки, подлежащая признанию в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», будет существенно отличаться от суммы, признанной в соответствии с действующими стандартами бухгалтерского учета.

С концептуальной точки зрения МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» влияет на методику учета затрат по телекоммуникационным контрактам. Так, в первоначальной версии международного стандарта указывалось, что затраты на получение контракта должны быть отнесены на расходы по мере их возникновения. Текущая практика учета этих затрат отличается у разных операторов связи.

Однако некоторые европейские компании, осуществляющие деятельность по оказанию услуг связи, в своей учетной политике указывали, что методика учета затрат на получение контракта должна быть такой же, как и затраты на выполнение контракта, то есть их следует капитализировать, если такие затраты непосредственно связаны с контрактом, генерируют или увеличивают ресурсы организации, которые будут использованы для выполнения обязательства по исполнению и, как ожидается, будут возмещены.

Однако, в качестве практической целесообразности, расходы, связанные с краткосрочными контрактами (менее одного года), могут по-прежнему

относиться на расходы по мере их возникновения. Например, комиссионные, выплачиваемые розничным торговцам и коммерсантам, которые продают «пополнение баланса» для предоплаченных услуг, вероятно, могут быть отнесены к практической целесообразности, поскольку такие пополнения часто используются клиентами в течение 12 месяцев.

Затраты на получение контрактов с клиентами являются значительными в телекоммуникационной отрасли и обычно выражаются в виде комиссионных, выплачиваемых прямым или косвенным каналам продаж (называемых «Затратами на приобретение абонентов».

Помимо вознаграждения каналов продаж за привлечение клиентов, затраты на приобретение абонентов могут также служить компенсацией за субсидированные телефоны, поставленные клиенту внешним каналом.

Кроме того, чтобы стимулировать каналы продаж к приобретению более дорогих клиентов, затраты на приобретение абонентов часто увязываются с будущей доходностью и сроком службы клиента.

В практической среде также выражалось мнение о том, что телефон (мобильная связь) представляет собой затраты на приобретение клиента, а не затраты на выполнение контракта, поскольку телефон (мобильная связь) является лишь маркетинговым инструментом для привлечения клиентов. Однако такая коммерческая точка зрения не обязательно должна влиять на то, как операторы учитывают такие статьи. Как и в случае с предлагаемым аккредитивным учетом многоэлементных поставок, для большинства операторов отсрочка затрат на приобретение абонентов приведет к увеличению прибыли в начале срока жизни клиента и дальнейшему разрыву между чистыми поступлениями и денежными потоками. Несмотря на то, что целью МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» является обеспечение использования единых принципов во всех отраслях, а значит, и среди операторов связи, и предоставление большей ясности для инвесторов, существует ряд суждений, которые многие операторы связи должны будут рассмотреть при принятии этих

предложенных требований, которые кратко изложены ниже.

Первое предложение состоит в том, что доставка аппаратных средств клиенту (таких как телефоны, модемы и приставки) считается отдельным обязательством к исполнению, и поэтому операторам может быть трудно доказать обратное.

Среди операторов связи, которые в настоящее время капитализируют затраты на получение контрактов, существуют различия в учетной политике: некоторые капитализируют и комиссионные, и предоплаченные телефонные аппараты, тогда как другие капитализируют только элемент комиссионных.

Поэтому те операторы связи, которые в настоящее время капитализируют предоплаченные телефонные трубки, могут столкнуться с тем, что такие затраты будут признаваться при передаче телефона клиенту (то есть одновременно с признанием выручки от продажи телефона), а не будут признаваться в течение определенного периода времени.

Операторы связи обычно используют сторонних дистрибьюторов для раздачи SIM-карт или продажи

предварительно упакованных услуг, таких как телефоны с предоплатой, нетбуки или планшеты со встроенными SIM-картами, где при активации SIM-карты клиентом дистрибьютору выплачивается комиссия. Поскольку такие соглашения, как правило, не предусматривают минимальных комиссий по выручке или фиксированных сроков действия договора с конечным покупателем, сомнительно, что они будут соответствовать определению договора. Следовательно, второе предложение состоит в том, что операторам необходимо тщательно рассмотреть вопрос о том, соответствуют ли затраты, понесенные при привлечении клиентов с предварительной оплатой, критериям отсрочки.

Если выручка признается в определенный момент времени, общий принцип заключается в том, что выручка должна признаваться в момент передачи контроля над товаром или услугой покупателю. Чтобы определить, был ли передан контроль над активом или услугой, следует учитывать следующие показатели:

- есть ли у покупателя настоящее право на оплату актива;

- есть ли у покупателя законное право собственности на актив;

- передала ли организация физическое владение активом покупателю;

- есть ли у клиента значительные риски и выгоды от владения активом;

- принял ли клиент актив.

Если выручка признается с течением времени, общий принцип заключается в том, что выручка признается в той мере, в какой каждое из обязательств поставщика к исполнению было выполнено.

В России в настоящее время действует ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Однако Институтом профессиональных бухгалтеров России разрабатывается проект федерального стандарта (ФСБУ) под названием «Доходы», который с концептуальной точки зрения аналогичен МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Другими словами, рассмотренный в данной статье подход крайне актуален, поскольку ожидается его внедрение в российскую практику в ближайшем будущем.

Кроме того, вопрос учета доходов для организаций связи при

рассмотренных особенностях четко не регламентируются ни ПБУ 9/99 «Доходы организации», ни ПБУ 10/99 «Расходы организации». В связи с этим утверждение

подхода к признанию выручки повышает объективность бухгалтерской информации системы в части формирования показателей финансового результата.

Библиографический список:

1. Зыкова Т.Б. Совершенствование учета финансовых результатов в организации / Т.Б. Зыкова // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2021. – №26. – С. 51–60.
2. Кесян С.В. Особенности составления отчета о финансовых результатах в соответствии с РСБУ и МСФО / С.В.Кесян, О.И. Федосеева, М.Ю. Алешечкина // ЕГИ. – 2022. – №40 (2). – С. 396 – 400.
3. Оломская Е.В. Развитие учета финансового результата: в российских и международных стандартах / Е.В. Оломская, Л.А. Пантелеева // Актуальные проблемы бухгалтерского учета в коммерческих организациях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2015. – С. 128–134.
4. Волохова В.С. Подходы к составлению отчета о финансовых результатах в российской и международной практиках / В.С. Волохова, Р.А. Тхагапсо // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции; под научной редакцией А.А. Тамова. – Майкоп: ЭЛИТ, 2020. – С. 129–134.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Демьянова В.О.,

студент

Луговский Д.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Россия активно работает над внедрением международных стандартов финансовой отчетности в национальную бухгалтерскую практику. В работе проанализировано понятие и методические подходы к определению справедливой стоимости, используемое в международной и российской учетной системе. Выявлены основные препятствия интеграции справедливой стоимости в российское бухгалтерское законодательство.

Ключевые слова: справедливая стоимость, рыночная стоимость, активный рынок, оценка, переоценка, рыночный подход, затратный подход, доходный подход.

Концепция справедливой стоимости сравнительно нова по сравнению с другими методами оценки. Тем не менее, уже накоплен определенный опыт, позволяющий судить о связанных с ней преимуществах и проблемах. В отличие от классической концепции исторической стоимости справедливая ориентирована не столько на суммирование фактически понесенных затрат, сколько на прогноз денежных потоков.

МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» в качестве приоритетной информации при ее расчете, в первую очередь, называет ценовые котировки активных рынков (при их наличии), во вторую, – прямо или косвенно подтверждаемые внешние

данные и, в третью, – внутренние сведения, которыми располагает компания.

Также стандарт предусматривает три метода расчета справедливой стоимости: затратный, доходный и рыночный. Первый характеризует сумму, необходимую для замены актива аналогичным по производственно-техническим и иным свойствам. Второй основан на дисконтировании генерируемых активом будущих денежных потоков, то есть сумм потенциального дохода, который он может принести. Третий предполагает использование рыночной стоимости, в случаях, когда ее можно определить. Разумеется,

последний вариант считается приоритетным.

Российская система нормативного регулирования также содержит ряд упоминаний о справедливой стоимости и отсылок к МСФО (IFRS) 13.

В частности, в соответствии с ФСБУ 5/2019 «Запасы» в случае исполнения обязательств по приобретению запасов неденежными средствами их фактическая себестоимость признается равной справедливой стоимости передаваемого имущества, при условии, что ее можно определить (п. 14). Аналогичным образом формируется фактическая себестоимость запасов, полученных безвозмездно, – в сумме справедливой стоимости таких запасов (п. 15). Кроме того, стандарт допускает возможность оценки произведенной организацией сельхозпродукции, а также биржевых товаров (сахар, масло, пшеница и т. д.) по справедливой стоимости (п. 19).

ФСБУ 6/2020 «Основные средства» предусматривает необходимость периодической переоценки основных средств, чтобы их стоимость существенно не отличалась от справедливой (п. 15), а в отношении инвестиционной

недвижимости устанавливает требование обязательной переоценки по справедливой стоимости на каждую отчетную дату (п. 21).

Порядок применения справедливой стоимости согласно ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» аналогичен порядку, установленному для приобретения запасов в случае, когда их оплата производится неденежными средствами, то есть фактическими затратами при осуществлении капитальных вложений признается справедливая стоимость передаваемого имущества (п. 13). По справедливой стоимости также оцениваются безвозмездные инвестиции в объекты основных средств и нематериальных активов (капитальные вложения) (п. 14).

В ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» приведенная стоимость платежей определяется дисконтированием их номинальной стоимости. В основе расчета лежит приведенная стоимость будущих арендных платежей и негарантированная остаточная стоимость арендованного актива. В этом случае негарантированная остаточная стоимость представляет собой предполагаемую справедливую стоимость

арендованного актива в конце срока аренды (п. 15).

ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» допускает первоначальную оценку нематериальных активов по справедливой стоимости при невозможности определения фактических затрат на его приобретение или создание (п. 14). При этом основой последующей оценки по переоцененной стоимости определена цена на активном рынке, как это предусмотрено МСФО (IFRS) 13. И лишь в случае, если ее не представляется возможным определить, объект оценивается по первоначальной стоимости (п. 19, 20).

Таким образом, можно констатировать, что в рассмотренные стандарты избегают определения справедливой стоимости и конкретизации методики ее расчета, отсылая составителей и пользователей финансовой отчетности к МСФО. При этом случаи ее применения ограничены и могут быть связаны, например, с невозможностью ее достоверного определения или отказа от использования со стороны субъектов малого бизнеса.

Основная сложность определения справедливой стоимости вызвана

неоднозначностью ее расчета. Ее определение довольно абстрактно, а практическое применение зависит от выбора подхода и конкретной оценки, используемой в качестве справедливой в каждом конкретном случае. Так справедливой стоимостью объекта учета в зависимости от обстоятельств может быть признана первоначальная, дисконтированная, восстановительная, рыночная, ликвидационная или иная стоимость.

Разумеется, из приведенных показателей рыночная стоимость с учетом затрат на осуществление сделок служит наилучшей базой для расчета справедливой стоимости, однако для этого необходим активный рынок.

«Оценка по справедливой стоимости сегодня признается одним из основополагающих методических приемов, лежащих в основе Международных стандартов финансовой отчетности. Однако ее достоверное определение не всегда возможно» [1, с. 255].

Как отмечает А.В. Феоктистова «...вероятно, прежде чем использовать метод справедливой стоимости в бухгалтерском учете, следует увидеть его продвижение при заключении

реальных сделок. Этот термин вполне имеет право на существование, особенно в пределах таких широко ориентированных стандартов, как МСФО, разрабатывающихся в развитых странах, зачастую со смешанной экономикой» [2, с. 330].

Можно сказать, что из-за сложности определения справедливой стоимости перспективы ее интеграции в российскую практику бухгалтерского учета весьма туманны и неоднозначны, несмотря на то что она де-факто уже введена в отечественное правовое поле. Организациям потребуется большой объем информации для расчета справедливой стоимости. Вместе с этим требуются необходимые данные, которые не имеют прямого отношения к учетным, что повышает трудоемкость их сбора и анализа.

Задача определения справедливой стоимости существенно усложняется в отношении зачастую не имеющих активного рынка и материально-вещественной формы трудно формализуемых объектов учета, таких как нематериальные активы, гудвил, производные финансовые инструменты ит. п.

По мнению Т.Г. Белозеровой «Самое существование такого понятия как деловая репутация и определение ее величины возможно только в условиях применения оценки по рыночной (справедливой) стоимости» [3, с. 16].

Исследуя методику расчета справедливой стоимости в международных стандартах, Э.С. Дружиловская обращает внимание на «отсутствие исчерпывающих указаний в отношении методов расчета справедливой стоимости», а также на отсутствие «единых регламентаций по формированию данного вида оценки» [4, с. 8, 10].

М.А. Городилов отмечает, что «справедливая и рыночная стоимости являются двумя разными видами оценок. При этом величина справедливой стоимости может совпадать с величиной рыночной стоимости, но только при наличии активного рынка...» [5, с. 580].

Оценка по справедливой стоимости также несет в себе риски, связанные с отсутствием во многих случаях возможности ее объективного обоснования и документального подтверждения, что чревато ослаблением контрольной функции учета и открывает

возможность различного рода манипуляций с финансовой отчетностью. Как указывал профессор Я. В. Соколов: «Отказ от документального оформления фактов хозяйственной жизни и предоставление бухгалтеру даже не права, а вменение ему в обязанность учета активов по справедливой, а, в сущности, по произвольной цене только открывает зеленый свет для растрат и хищений» [6, с. 74].

Процесс интеграции международных стандартов в российскую практику замедлился на данный момент вследствие кризисных явлений в мировой экономике, а также из-за сложности и трудноприменимости отдельных стандартов в российских условиях.

Таким образом, появившаяся несколько десятилетий назад концепция справедливой стоимости по сей день остается труднореализуемой на практике. На пути ее успешного применения лежат объективные неустранимые или трудно устранимые препятствия, в числе которых следует назвать:

1) неоднозначность определения (исчисления) – справедливая стоимость, какими бы методами ее ни рассчитали, всегда содержит

неопределенность (неоднозначность), поскольку представляет собой оценочное (вариативное) значение;

2) собирательность понятия, отсутствие конкретных алгоритмов и методик расчета – справедливая стоимость, по сути, – это не способ оценки, а подход к выбору наилучшего способа для конкретной ситуации, что усложняет создание его комплексного математического описания;

3) субъективизм в оценке и опора на профессиональное суждение, которые требуются при выборе подхода к оценке, определении параметров дисконтирования, проверке верифицируемости исходных данных и множества сопутствующих факторов, – снижают репрезентативность итоговых расчетных показателей;

4) необходимость анализа и использования в учете небухгалтерской информации подчеркивает вариативный (оценочный) характер справедливой стоимости и требует привлечения экспертов или наличия у бухгалтера компетенций оценщика;

5) отсутствие активного рынка многих групп активов — невозможность определения справедливой стоимости

первого уровня (для идентичных активов и обязательств, к которым организация имеет доступ на дату оценки), а также высокая трудоемкость и большие дополнительные затраты, связанные с необходимостью привлечения профессиональных оценщиков;

6) сложность (невозможность) документального подтверждения результата заключается в необходимости обработки и анализа большого объема информации, в результате чего справедливая стоимость либо будет не

определена, либо определена, но с большими погрешностями;

7) возможность фальсификации и вуалирования финансовой отчетности, в том числе непреднамеренного, связана с отсутствием ориентира при формировании и раскрытии данных о справедливой стоимости.

Таким образом, на сегодняшний день преимущества применения справедливой стоимости вряд ли перевешивают привнесенные ею негативные последствия для пользователей и составителей финансовой отчетности.

Библиографический список:

1. Луговский Д.В. Вопросы применения амортизированной стоимости в оценке финансовых инструментов / Д.В. Луговский // Экономика: актуальные проблемы исследований на современном этапе: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. Том 1. – Краснодар, 2016. – 305 с.

2. Феоктистова А.В. Перспективы внедрения справедливой стоимости в российскую практику бухгалтерского учета / А.В. Феоктистова // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – №4. – С. 328–330.

3. Белозерова Т.Г. Деловая репутация организации: понятие и учет / Т.Г. Белозерова, Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо // Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской: сб. ст. IV междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой. – Воронеж: Издательский дом ВГУ, 2015. – 502 с.

4. Дружиловская Э.С. Проблемы применения справедливой стоимости в российском и международном бухгалтерском учете / Э.С. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №17. – С. 2–12.

5. Городилов М.А. Об определении понятия «справедливая стоимость» для целей применения МСФО / М.А. Городилов, А.А. Радевич // Международный бухгалтерский учет. – 2021. – №5. – С. 575–591.

6. Соколов Я.В. Судьба Международных стандартов финансовой отчетности в России / Я.В. Соколов // Финансы и бизнес. – 2005. – №1. – С. 69–83.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ БУХГАЛТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ОБЗОР И АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Заднепровский А.А.,
студент

Паздерова В.Ю.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет,
г. Краснодар

Аннотация. В условиях стремительного развития инновационных технологий в сфере экономических систем возникает все больше структурных изменений на рынке труда, которые, предопределили существенные трансформации, произошедшие в рамках отдельных специальностей, в том числе, и бухгалтерской. Данная статья посвящена рассмотрению профессиональной востребованности бухгалтеров в условиях цифровизации.

Ключевые слова: бухгалтерская профессия, цифровая экономика, рынок труда, востребованность бухгалтеров.

Происходящие в последнее время изменения на рынке труда в значительной степени обусловлены внедрением инновационных технологий, средств автоматизации и цифровизации. Цифровая экономика оказалась одним из ключевых факторов роста и развития государства, так как она позволила повысить уровень конкурентоспособности различных отраслей, предоставив предпринимателям новейшие инструменты, а также создав новые возможности ведения бизнеса, в том числе, прикладного бухгалтерского учета. Быть обработаны в короткий срок исключительно компьютерными системами. Поскольку технологический прогресс вытеснил многие базовые задачи бухгалтера, потребность в человеческом ресурсе в рамках профессии бухгалтера могла существенно снизиться за счет изменения набора необходимых навыков соискателей.

В 2022 г. уровень безработицы в Краснодарском крае составил 3,7%, снизившись с уровня 5% в 2021 г. Но изучая данные спроса на рынке труда Краснодарского края на соискание сотрудников в области бухгалтерского учета, следует отметить рост количества вакансий в первом квартале 2022 г. по отношению к тому же кварталу

2021 г., а затем последовательное снижение спроса.

Исходя из полученных данных можно предположить, что в среднем поиск работника занимает всего лишь один месяц и около 20% вакансий оказываются закрытыми ежемесячно. В то же время наблюдается последовательный рост количества открытых резюме в 2021 г. по отношению к 2022 г.

Ежемесячный приток предложения на рынке труда в области бухгалтерского учета в Краснодарском крае составляет 3%, что эквивалентно 20 соискателям в месяц.

Динамика сокращения количества вакансий также позволяет сделать вывод о том, что востребованность бухгалтеров по различным областям в Краснодарском крае ежегодно в течение трех последних лет сокращается на 20%.

В Краснодарском крае наблюдается ситуация, обратная статистике по РФ, так как потребность в специалистах в сфере бухгалтерского учета показала отрицательную динамику. Одновременно с этим наблюдается приток соискателей в размере около 7% в год.

По данным выборочного обследования работодателей Росстата, отмечается незначительное снижение численности бухгалтеров в организациях, охваченных обследованием. Можно предположить, что бухгалтерская профессия достигла пика численности занятых в 2018–2020 гг., и в 2022 г. отмечен абсолютный спад занятых в этом виде деятельности в Краснодарском крае.

По данным исследований HeadHunter 92% главных бухгалтеров в Краснодарском крае в 2021 г. являются женщинами, средняя заработная плата которых составила 40 тыс. р. для главного бухгалтера. В то время как в среднем бухгалтерам различного уровня предлагают 25 тыс. р.

Также имеется информация из опросов соискателей об их зарплатных ожиданиях: 30% готовы зарабатывать до 40 тыс. р., 36% претендуют на оклад от 40 до 60 тыс. р., 13% – от 60 до 80 тыс. р. Получать заработную плату не меньше 80 тыс. р. согласны 11% соискателей на эту должность.

Четверть всех размещаемых вакансий принадлежит компаниям, занимающимся поставкой и продажей

продуктов питания, 17% – предприятиям розничной торговли, 13% – предприятиям в сфере строительства и недвижимости, 12% – в сельском хозяйстве и 10% – в сфере услуг для бизнеса.

В открытом доступе не было обнаружено статистики по месяцам, которая позволила бы оценить влияние всеобщей мобилизации на рынок трудовых ресурсов, а именно ее влияние на структуру мужчин и женщин в профессии, а также изменение в количестве открытых вакансий.

Исходя из имеющихся данных со специализированного интернет-ресурса HeadHunter видно, что в марте 2022 г. было опубликовано на 20% больше новых вакансий, чем в феврале. Можно предположить, что такой рост количества открытых вакансий непосредственно связан с миграцией мужского населения, которая привела к повышению спроса на рынке труда из-за массовых увольнений.

Оценить влияние начала мобилизации на рынок труда на текущий момент не представляется возможным в связи с тем, что статистические и исследовательские организации все еще не опубликовали необходимые данные.

Опираясь на полученную статистику, можно сделать вывод о том, что востребованность профессии бухгалтера в Краснодарском крае снижается в течение трех последних лет. При учете корреляции полученной статистики в области бухгалтерского учета на рынке труда и данных о безработице в Краснодарском крае можно сделать вывод о том, что цифровизация экономики могла бы приводить к снижению востребованности профессии бухгалтера, но наблюдаемые тенденции как в РФ в целом, так и в Краснодарском крае связаны скорее с переизбытком предложения на рынке труда.

Представленные в предыдущем разделе результаты позволяют с высокой степенью уверенности утверждать, что полная ликвидация бухгалтерской профессии в ближайшее время маловероятна. В перспективе на рынке труда бухгалтеров произойдут смещение акцентов и трансформация содержания данной профессии в сторону отдельных трудовых функций, связанных с цифровизацией. Например, владение профессиональными компьютерными программами, умение автоматизировать учет и др.

В статье В.В. Приображенной [1] утверждается, что последствия развития цифровой экономики заключаются в основном в совершенствовании автоматизированных учетных технологий. Применительно к бухгалтерской профессии они означают снижение доли рутинных операций и повышение доли интеллектуальной составляющей, что обуславливает необходимость наличия навыков анализа потоков информации, использования высоких технологий для обмена данными с пользователями бухгалтерской информации.

В статье А.В. Иванова [2] в качестве новых компетенций бухгалтера в условиях цифровизации выделены знание междисциплинарной терминологии, постоянное самообразование, цифровая грамотность.

Развитие технологий bigdata и систем распределенного реестра открывает новые возможности для определения справедливой стоимости объектов бухгалтерского учета. Согласно мнению В.В. Приображенной, в ближайшее время возрастет роль профессионального суждения специалиста, способного с помощью новых технологий обработать большой массив

информации, определить степень ее надежности и использовать для определения стоимости. Именно потребность в профессиональном суждении не приведет к ликвидации бухгалтерской профессии.

Анализ сложившейся ситуации на рынке труда бухгалтеров в Краснодарском крае показывает сохраняющийся спрос на данных специалистов. Несмотря на то, что с начала 2010-х годов появляются прогнозы о сокращении потребности в бухгалтерах либо исчезновении данной профессии, не наблюдается тенденции к снижению численности работников или востребованности бухгалтерской специализации. С 2018 г. по 2021 г. число вакансий в специалистах в сфере бизнеса и администрирования, заявленных работодателями в службы занятости, выросло на 39,1%. За этот же период произошло значительное сокращение напряженности на рынке труда среди специалистов в данной сфере.

Во-вторых, в процессе изучения выборочных обследований крупных и средних предприятий в различных отраслях, в наибольшей степени продвинувшихся на пути цифровизации, в

отличие от предприятий других отраслей, растет спрос на данных специалистов. Это подтверждает отсутствие негативного влияния цифровизации на востребованность бухгалтеров со стороны работодателей.

Библиографический список:

1. Приображенская В.В. Влияние цифровой экономики на развитие компетенций в области бухгалтерского учета / В.В. Приображенская // Финансовый журнал. – 2019. – №5. – С. 50–63.
2. Иванов А.В. Изменение требований к бухгалтерским компетенциям в условиях цифровой экономики / А.В. Иванов // Учет и статистика. – 2019. – №2. – С. 86–93.

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА РАСЧЕТА КОРРЕКТИРОВОК ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРИ ОБЕСЦЕНЕНИИ АКТИВОВ

Клюева Т.А.,
магистрант

Кубанский государственный университет
г. Краснодар

Аннотация. В работе проанализирован действующий порядок создания оценочных резервов, дана оценка его влияния на финансовый результат деятельности организации. Представлен алгоритм расчета корректировок финансового результата, позволяющий предприятиям: выделить необходимые этапы работы по проверке активов на обесценение и созданию резервов; повысить ответственность работников за формирование и представление документов в бухгалтерию; избежать типичных ошибок в части неправильного формирования и использования оценочных резервов; повысить точность исчисления финансового результата.

Ключевые слова: финансовый результат, обесценение активов, оценочные резервы, резерв под снижение стоимости запасов, резерв по сомнительным долгам, резерв под обесценение финансовых вложений.

Необходимость признания потерь от обесценения активов обусловлена принципом осторожности в оценке и имеет двойственное проявление: с позиции статической учетной концепции данная процедура направлена на недопущение завышения стоимости активов в бухгалтерском балансе, а с позиции динамической – на ограничение признания неоправданно высокого финансового результата в одноименном отчете.

Сложность в данном вопросе состоит в том, что констатация и квантификация обесценения основывается на косвенных признаках и требует применения профессионального суждения. В связи с этим возникает потребность к

обоснованию, алгоритмизации и разработке методического обеспечения данной процедуры.

По мнению Т.Ю. Дружиловской такая сложность во многом обусловлена неоднозначностью понимания слова «резерв» в специальной экономической литературе [1, с. 1174].

В настоящее время алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение активов не описан в действующих нормативных документах. Соответствующие российские стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ 5/2019, ФСБУ 6/2020, ФСБУ 14/2022, ПБУ 19/2002 и др.) лишь говорят о необходимости признания обесценения и в отдельных случаях содержат отсылку к МСФО.

В МСФО, в свою очередь, также отсутствует жесткая регламентация таких условных учетных величин, при этом внешние пользователи должны ориентироваться на примечания к финансовой отчетности [2, с. 310].

В связи с этим представляется необходимым разработать соответствующий алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение активов.

Рассмотрим порядок осуществления корректировки финансового результата на сумму обесценения активов на примере запасов.

В структуре запасов целесообразно выделить две укрупненные группы с точки зрения их предназначения: для использования в производстве и для продажи. Это обусловлено различными подходами к оценке данных групп (для первой приоритетна фактическая себестоимость, для второй – цена продажи), необходимостью контроля за их состоянием и движением (для первой группы – это отдел снабжения, для второй – отдел сбыта) и разным сроком оборачиваемости. Запасы, оборачиваемость которых существенно отличается от средне хронологических или среднеотраслевых

показателей, подлежат тестированию на обесценение. Положительный результат такого тестирования означает необходимость создания резерва, который может включать следующие этапы.

На первом этапе производится расчет показателей оборачиваемости запасов, предназначенных для использования в производственной деятельности и для продажи в разрезе номенклатурных групп. Результаты расчета оформляются бухгалтерской или аналитической службой отдельным документом и используются для последующего анализа.

На втором этапе, который рекомендуется совмещать с инвентаризацией, ответственные складские и бухгалтерские работники выделяют из общего перечня запасы, которые утратили свои первоначальные качества.

На третьем этапе службы снабжения и сбыта осуществляют расчет и анализ возможной цены продажи запасов, находящихся длительное время без движения, а также по которым выявлены признаки обесценения.

На четвертом этапе бухгалтер или экономист анализирует полученные

данные и осуществляет расчет суммы резерва под снижение стоимости запасов, отдельно в отношении ценностей предназначенных и не предназначенных для продажи. На основании результатов расчета оформляется приказ руководителя о создании резерва и бухгалтерская справка, подтверждающие соответствующие записи на бухгалтерских счетах.

Таким образом, последовательность действий примет следующий вид:

- расчет оборачиваемости материальных ценностей;
- выявление обесценившихся и имобилизованных запасов;
- определение возможной цены продажи обесценившихся запасов;
- расчет и согласование резерва;
- отражение в учете и отчетности.

Данную последовательность целесообразно закрепить в качестве внутрифирменного положения «Порядок взаимодействия между структурными подразделениями при проверке обесценения», в котором также следует указать ответственных исполнителей и состав формируемой документации.

При начислении или увеличении резерва необходимо признать прочие

расходы, а при его восстановлении – сторнировать соответствующую сумму. Суммы созданного и восстановленного резерва подлежат обособленному раскрытию в финансовой отчетности.

Положение описывает порядок взаимодействия участников проверки запасов на обесценение, методику расчета резервов, последовательность его отражения в бухгалтерском учете в соответствии с ФСБУ 5/2019 «Запасы», а также формы первичных документов, подтверждающие расчет резерва.

Применение данного положения позволит предприятию:

- упорядочить процессы тестирования запасов на обесценение и резервирования;
- повысить ответственность исполнителей;
- избежать ошибок из-за отсутствия подтверждающих документов.

Помимо резерва под снижение стоимости материальных ценностей к оценочным резервам относят резерв по сомнительным долгам и резерв под обесценение финансовых вложений.

По мнению М.И. Кутера, резервирование сомнительной задолженности

позволяет страховать риски, связанные с неоплатой долга покупателем [3, с. 43].

В свою очередь, как пишет Д.В. Луговский, «риски неопределенности, в отношении которых формируются резервы, в будущем могут «материализоваться» либо в расходы (от обычной деятельности), либо в потери (непроизводительные расходы)» [4, с. 72], тем самым корректируя (уточняя) финансовый результат.

В целях минимизации ошибок, а также повышения достоверности и обоснованности корректировки финансового результата на величину указанных резервов необходимо:

- регламентировать процедуру их формирования и использования;
- закрепить периодичность проверки на обесценение.

С целью унификации требований к созданию резерва, а также оптимизации взаимодействия структурных подразделений целесообразно установить порядок взаимодействия между структурными подразделениями при резервировании сомнительной задолженности. Данный порядок должен регламентировать функционал

соответствующих исполнителей (структурных подразделений).

Так, юридический отдел осуществляет:

- предоставление информации о состоянии дел с прохождением процедур банкротства дебиторов, ведением исполнительного производства, претензионной работы с контрагентами;
- предоставление оперативной информации о наличии контрагентов, исключенных из ЕГРЮЛ;
- составление реестров юридических лиц с указанием договоров и комментариями о состоянии дел.

Бухгалтерия производит:

- формирование сведений о состоянии остатков дебиторской задолженности и созданном резерве по состоянию на последнее число месяца перед отчетным в реестре сомнительной дебиторской задолженности;
- проверку наличия документального подтверждения дебиторской задолженности и актов сверок с контрагентами со сроком возникновения задолженности свыше трех лет;
- предоставление оперативной информации за последний месяц отчетного квартала о поступивших

денежных средствах в погашение сомнительной задолженности;

- анализ информации, поступающей от юридического отдела (реестры юридических лиц);

- расчет резервов по сомнительным долгам;

- подготовку приказа о создании резервов;

- отражение резервов в учете.

Руководитель организации утверждает:

- результаты работы бухгалтерской службы;

- приказ о создании резервов [5].

Аналогичным образом может быть организован порядок взаимодействия между соответствующим подразделением экономического субъекта при создании резерва под обесценение финансовых вложений.

В приказе необходимо указать причину создания, восстановления или списания резерва. К нему прилагаются перечни установленных при инвентаризации сумм и копии документов, подтверждающих необходимость создания резервов (решение, определение суда, исполнительный лист и т.д.). В ходе анализа данной информации

руководитель или другой уполномоченный сотрудник и ответственный бухгалтер принимают решение о необходимости создания резервов.

В данном случае резерв по сомнительным долгам должен создаваться в отношении:

- контрагентов, по которым арбитражным судом принято решение об удовлетворении заявления о банкротстве должника и введена процедура конкурсного производства, наблюдения, внешнего управления при условии, что кредитор заявил свои требования в установленном порядке, но не включен в реестр требований кредиторов (сумма резерва может быть уменьшена в случае предоставления юридическим отделом информации о сумме денежных средств, которая может быть получена в рамках процедуры банкротства);

- дебиторской задолженности, в отношении которой более одного года с даты выдачи исполнительного листа ведется процедура исполнительного производства, при этом платежи в погашение задолженности не поступали, либо имеется постановление о

прекращении (приостановлении) и дополнительного производства.

Дебиторская задолженность контрагентов:

- с истекшим сроком исковой давности подлежит списанию с баланса (резерв под такую задолженность создаваться не должен);

- исключенных из ЕГРЮЛ, списывается единовременно на расходы или за счет ранее созданного резерва на основании приказа руководителя организации по итогам годовой инвентаризации.

Представленные рекомендации по организации и методике учета резервов могут найти отражение в локальных нормативных документах хозяйствующего субъекта, например во внутрифирменных положениях «Порядок

проверки активов на обесценение» и «Порядок формирования и использования оценочных резервов».

Разработанное положение позволит предприятию обеспечить оптимальные условия взаимодействия ответственных лиц при формировании резервов, а также единство принципов и требований к расчету обесценения в соответствии с российскими и международными стандартами.

Планируемым результатом применения указанных рекомендаций выступает: снижение трудозатрат на организацию и проведение проверки активов на обесценение и расчет резервов, усиление резервной защиты предприятия и системы внутреннего контроля, повышение качества бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия.

Библиографический список:

1. Дружиловская Т.Ю. Проблемы применения оценочных резервов в системах российских и международных стандартов / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2017. – №20. – С. 1164–1182.

2. Козлова Л.Р. Оценочные резервы, условные обязательства и активы в корпоративной отчетности компаний / Л.Р. Козлова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – №1. – С. 308–332.

3. Кутер М.И. Резервирование как способ страхования рисков / М.И. Кутер, Д.В. Луговский, Д.И. Понокова // Финансы и кредит. – 2006. – №34. – С. 40–46.

4. Луговский Д.В. Актуальные вопросы учета резервов по условным обязательствам / Д.В. Луговский, Д.И. Понокова // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности коммерческих организаций: сб. ст. V всерос. науч.-практ. конф. Часть 1 / под ред. Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой. – Воронеж: Издательский дом ВГУ, 2007. – 177 с.

5. Луговский Д.В. Актуальные вопросы формирования и раскрытия учетной политики / Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо, Н.В. Науменко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2018. – № 4(230). – С. 308–319.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМАТА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ДАННЫХ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Клюева Т.А.,

магистрант

Луговский Д.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Информация о финансовом результате играет важную роль в процессе принятия решений. При этом существующая форма бухгалтерский отчетности содержит весьма ограниченный состав показателей. В работе представлен комплекс рекомендаций, направленных на улучшение восприятия отчета за счет его структурирования, обеспечения единства терминологии, раскрытия данных о финансовом результате, признанном от выполнения этапов работ, доли меньшинства и других факторов.

Ключевые слова: финансовый результат, совокупный доход, отчет о финансовых результатах, существенность, информация по сегментам.

Российская практика формирования отчета финансовых результатах и состав его элементов планомерно приближается к требованиям международных стандартов.

В.А. Маняева, рассматривая процессы конвергенции отечественных федеральных стандартов бухгалтерского учета в части сближения их с МСФО, отмечает существенный прогресс в данной области [1, с. 1341].

В настоящее время отчет содержит все важнейшие ключевые показатели, связанные с формированием финансового результата от обычной деятельности и прочих доходов и расходов, налогообложением прибыли, а также отдельных элементов совокупного

дохода. Выручка приводится в нетто-оценке (без налога на добавленную стоимость), демонстрируется влияние на величину финансового результата от продаж коммерческих и управленческих расходов, а при расчете чистой прибыли принимаются во внимание налоговые корректировки. Также рассчитывается и раскрывается показатель совокупного финансового результата, учитывающий влияние переоценки долгосрочных активов и иных факторов, не связанных с осуществляемой хозяйствующим субъектом деятельностью.

Как отмечает А.А. Соколов, далеко не вся прибыль, отражаемая в бухгалтерской отчетности, обеспечена

реальным приростом денежных средств и иных высоколиквидных активов, что объективно вытекает из сущности принципа начисления и необходимости проведения ряда так называемых неденежных операций, например переоценки [2, с. 21].

Справедливости ради нужно заметить, что состав прочих элементов совокупного дохода в МСФО представлен более развернуто, а методика корректировки финансового результата для целей налогообложения сохраняет некоторые особенности. Присутствуют и другие отличия касаемые, например, раскрытия доли миноритарных владельцев в финансовом результате компании. Однако в совокупности их нельзя назвать определяющими и неустраняемыми.

Имеются в российской форме отчета о финансовых результатах и иные недостатки, не связанные с МСФО. Основной из них – недостаточная детализация показателей и игнорирование требования существенности при раскрытии информации. Другие связаны со структурой формирования, последовательностью представления и взаимосвязью показателей.

Остановимся на указанных проблемах более подробно, для чего проанализируем связанные с ними требования в отношении отчета о финансовых результатах организации.

Представление информации в действующей форме отчета о финансовых результатах соответствует этапам формирования данного показателя на счетах бухгалтерского учета или этапам выполняемых учетных процедур. В нем последовательно формируются показатели валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли и совокупного дохода экономического субъекта.

Формат отчета о финансовых результатах определен ПБУ 4/99. Положение определяет общие требования к содержанию отчета, состав его показателей и многое другое. Кроме того, многие вопросы, связанные с отчетностью, в целом, и данной формой, в частности, рассмотрены в ПБУ 1/08 и ПБУ 21/08. Например, корректировка финансового результата на величину оценочных резервов обусловлена, с одной стороны, требованием осмотрительности, установленным ПБУ 1/08, а с другой, – необходимостью отражения

изменений оценочных значений согласно ПБУ 21/08.

Существуют и другие стандарты, требования которых напрямую влияют на порядок формирования и раскрытия информации о финансовом результате (ПБУ 7/98, ПБУ 8/10, ПБУ 16/02 и т. д.).

Исходя из предписаний ПБУ 7/98 необходимо отразить факты, возникшие после отчетной даты, но до подписания отчета, которые повлияли либо могут существенным образом повлиять на финансовый результат предприятия. Например, убытки, полученные вследствие банкротства должника, поскольку данное обстоятельство может непосредственным образом изменить размер прибыли, подлежащей распределению между участниками.

По ПБУ 8/10 организация должна отразить в годовой отчетности активы, обязательства, доходы и расходы, ставшие следствием условных фактов хозяйственной жизни, таких, например, как выдача или получение гарантий третьих лиц.

Заметим, однако, что подобные сведения раскрываются за рамками действующих шаблонов форм финансовой

отчетности в составе справочной информации, как правило, в пояснительной записке. Тем не менее, это не означает отсутствия их потенциального влияния на финансовый результат и на решения заинтересованных пользователей отчетности.

В соответствии с ПБУ 16/02 раскрывается информация, связанная с прекращением деятельности операционных и географических сегментов, например, выпуска определенной номенклатуры продукции, либо закрытия филиала или иного структурного подразделения.

Необходимость обособленного раскрытия информации об элементах финансовой отчетности, в том числе, о доходах, расходах и финансовом результате в условиях применения допущения о непрерывности деятельности продиктована предписаниями ПБУ 12/10.

Благодаря этому, по мнению Л.А. Насакиной, становится возможной оценка эффективности функционирования различных сегментов и участков деятельности организации и взаимоотношений между ними [3, с. 113].

Кроме того, исходя из приказа Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» детализация информации о финансовом результате осуществляется с учетом ее существенности. Это, в свою очередь, подтверждает необходимость детализации доходов и

расходов экономического субъекта в отчете о финансовых результатах.

Ниже, в таблице 1, с учетом отмеченных обстоятельств, представлен предлагаемый шаблон отчета о финансовых результатах или отчета о совокупном доходе, как его нередко именуют в зарубежной практике.

Таблица 1 – Предлагаемый шаблон отчета о финансовых результатах (отчета о совокупном доходе)

Наименование показателя	Отчетный год	Предыдущий год
<i>I. Финансовый результат от обычной деятельности</i>		
Выручка		
в т. ч. – (по видам уставной деятельности)		
– (по видам уставной деятельности)		
Себестоимость продаж	()	()
в т. ч. – (по видам уставной деятельности)		
– (по видам уставной деятельности)		
Валовая прибыль (убыток)		
в т. ч. – (по видам уставной деятельности)		
– (по видам уставной деятельности)		
Расходы на продажу	()	()
Расходы на управление	()	()
Прибыль (убыток) от продаж		
в т. ч. – (по видам уставной деятельности)		
– (по видам уставной деятельности)		
<i>II. Прочий финансовый результат</i>		
Прочие доходы		
в т. ч. – (по видам прочих доходов)		
– (по видам прочих доходов)		
Прочие расходы	()	()
в т. ч. – (по видам прочих расходов)	()	()
– (по видам прочих расходов)	()	()
<i>III. Налогообложение прибыли</i>		
Прибыль (убыток) до налогообложения		
Налог на прибыль		
в т. ч. – текущий налог на прибыль	()	()
– отложенный налог на прибыль		
Прочее		
Чистая прибыль (убыток)		

Наименование показателя	Отчетный год	Предыдущий год
<i>IV. Прочий совокупный доход</i>		
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода		
Совокупный финансовый результат периода		
<i>V. Справочная информация</i>		
Базовая прибыль (убыток) на акцию		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		
Доля меньшинства		
Прибыль (убыток) от выполнения этапов по незавершенным работам		

Применение данного шаблона обеспечивает:

Оптимизированный шаблон отчета о финансовых результатах предусматривает: выделение разделов, соответствующих этапам процедуры формирования финансового результата; детализацию информации о выручке и себестоимости продаж в разрезе операционных сегментов; упорядочение структуры прочих доходов и расходов; а также обособление выручки, признанной способом «по мере готовности» и доли меньшинства.

Применение данного шаблона обеспечивает:

– единообразие с бухгалтерским балансом и другими формами

отчетности, в которых, в отличие от действующей формы отчета о финан-

совых результатах, предусмотрено структурирование информации по разделам;

– улучшение восприятия информации за счет ее структурирования, что даст лучшую визуализацию процедуры формирования прибыли по этапам ее формирования;

– соблюдение обязательного требования к раскрытию всей существенной информации в соответствии с ПБУ 1/08, 4/99, приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности», а также МСФО (IAS) 1 вследствие детализации основных компонентов

доходов расходов по видам осуществляемой деятельности;

- повышение полезности и информативности отчетных данных в результате обособленного раскрытия в составе прочих доходов и расходов информации о суммах созданных и восстановленных в отчетном периоде оценочных резервов;

- единство терминологии в плане счетов и формах отчетности вследствие использования понятий «Расходы на продажу» и «Расходы на управление». В первом случае будет обеспечено соответствие названию счета 44, а втором, – соответствию экономическому содержанию расходов, учитываемых на счете 26, которые есть ни что иное, как расходы на управление;

- выполнение предписаний ПБУ 12/10 в части раскрытия информации по операционным сегментам (видам деятельности) посредством детализации показателей финансового результата;

- сокращение ошибок при представлении данных о прочих доходах и

расходах (которые в действующей форме дважды упоминаются как прочие: прочие в составе прочих) по причине упорядочения структуры элементов отчета о финансовых результатах;

- осторожность в оценке финансового результата вследствие дополнительного обособленного раскрытия данных о финансовом результате, признанном от выполнения этапов работ (по договорам подряда), который в данном случае заработан весьма условно, в отличие, например, от выручки от продажи товаров;

- соблюдение предписаний МСФО (IAS) 1 в части раскрытия информации о доле меньшинства, то есть доли в капитале общества, принадлежащей миноритарным акционерам и, как следствие, повышение информативности отчета о финансовых результатах.

Таким образом, комплекс представленных модификаций обеспечит не просто устранение отдельных недочетов в действующей форме отчета о финансовых результатах, но и системность в представлении информации, а значит, повышение ее полезности.

Библиографический список:

1. Маняева В.А. Отчет о финансовых результатах коммерческих организаций: конвергенция РСБУ и МСФО / В.А. Маняева, К.Ю. Кондусова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – №1 (138). – С. 1341–1343.
2. Соколов А.А. Обоснование направлений учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) / А.А. Соколов, И.П. Забродин // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №2 (344). – С. 21–30.
3. Насакина Л.А. Управленческий формат отчета о финансовых результатах и практическое его использование / Л.А. Насакина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2021. – №1 (64). – С. 113–122.

ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВОМ РЕЗУЛЬТАТЕ

Комаричева Т.А.,
магистрант

Паздерова В.Ю.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В данной статье описываются основные сложности перехода на МСФО, основные преимущества, пути и этапы перехода на международные стандарты. Цель статьи состоит в определении возможностей применения международного опыта формирования финансового результата и раскрытии перспектив, которые открываются перед российскими экономическими субъектами.

Ключевые слова: финансовый результат, международные стандарты, финансовая отчетность, международный опыт, прибыль.

В настоящее время актуальной проблемой для любой коммерческой организации выступает вопрос совершенствования учета финансового результата и раскрытия информации о нем. Новые требования предъявляются со стороны внешних пользователей, заинтересованных в деятельности компании и соответственно возникает проблема повышения прозрачности и достоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Совершенствование учета финансового результата обусловлено тем, что его показатели используется не только для целей составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и для составления управленческой отчетности,

осуществления анализа и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью организации.

Сделать отчетность организации более прозрачной позволяет применение международных стандартов финансовой отчетности. Опыт организаций уже внедривших МСФО, заставляет признать необходимость и перспективы этого трудоемкого процесса. Конечно, существуют определенные сложности при переходе на международный опыт, однако, существуют и пути их решения. Одними из основных сложностей при переходе на МСФО выступают:

– отсутствие квалифицированных специалистов в организации;

- различия в российских и международных стандартах;
- высокие затраты;
- изменения законодательства.

Рассмотрим основные этапы перехода на МСФО, представленные на рисунке 1.

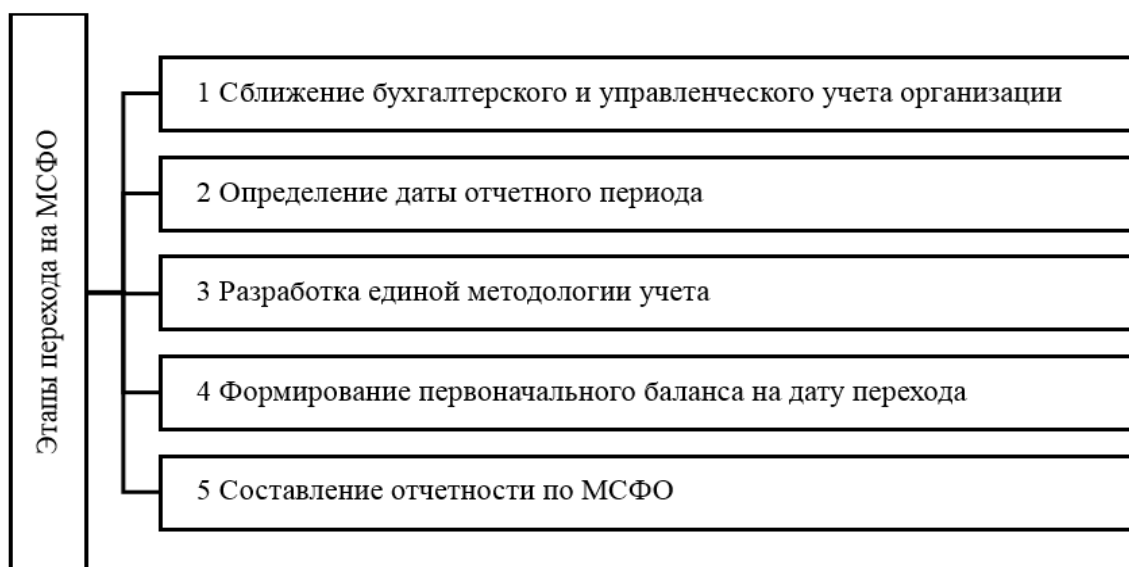


Рисунок 1 – Этапы перехода на МСФО

На первом этапе необходимо сближить бухгалтерский и управленческий учет организации. Расхождения по данным видам учета влекут за собой еще большие трудности при переходе на МСФО, поэтому необходимо, чтобы данные в бухгалтерском и управленческом учете сходились.

Первый этап начинается с принятия руководством организации решения о переходе на МСФО и оценки необходимых для этого ресурсов. Прежде всего, следует выяснить, есть ли в организации специалист, разбирающийся

в нюансах внедрения международных стандартов.

На втором этапе следует определить дату отчетного периода и не стоит забывать про принцип сопоставимости. В расчете необходимо учитывать не только данные за отчетный год, но и данные за два предыдущих периода.

Так, при составлении отчетности за 2021 г. начинать расчет необходимо с 2019 г., иначе не будет возможности получить сопоставимые данные для принятия важных решений. Для определения отчетных дат финансовой отчетности необходимо учитывать

интересы акционеров, кредитующих компанию финансовых организаций и инвесторов.

Третий этап представляет собой выбор методологии ведения бухгалтерского учета, способов формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности, включает разработку рабочего плана счетов. Здесь происходит синхронизация данных учета, формируется свод правил, где зафиксированы требования к отражению тех или иных операций в каждом виде учета. Для всех компаний, входящих в группу, разрабатываются максимально унифицированные отчетные формы и происходит выбор программного обеспечения. Этап предполагает расчет затрат на внедрение и выявление выгод от использования.

Четвертый этап – формирование первоначального баланса на дату перехода. При составлении первоначального баланса необходимо пересмотреть статьи активов и обязательств, провести выверку капитала. Основные корректировки при переходе на МСФО касаются оценки активов, их признания и обесценения, формирования оценочных обязательств, а также

консолидации дочерних и зависимых компаний.

Для оценки активов компании и имеющихся у нее обязательств рекомендуется пригласить независимых профессиональных экспертов. Это позволит оптимизировать подготовку отчетности в соответствии с правилами, определить потребность в аудите и сделать выбор либо в пользу создания в организации отдела международного учета, либо в пользу найма внешних консультантов.

На пятом этапе формируется финансовая отчетность по МСФО. Составляя отчетность по МСФО несколько раз в год нецелесообразно держать отдельного специалиста в штате организации. Нанять сотрудника имеет смысл в том случае, когда отчетность МСФО составляется регулярно, а также, если в организации параллельно ведется управленческий учет. Это обусловлено тем, что содержащаяся в отчетности по МСФО информация имеет точки пересечения с управленческой, поэтому нельзя допустить дублирования отчетных функций в организации. Логичным решением будет создание

шаблонов отчетности (промежуточного и годового).

Основная задача при переходе на международные стандарты – собрать максимально полную и уместную информацию для всех участников

рыночных отношений – учредителей, контрагентов, инвесторов и других пользователей.

На данный момент существует три пути перехода на международный опыт, представленные на рисунке 2.

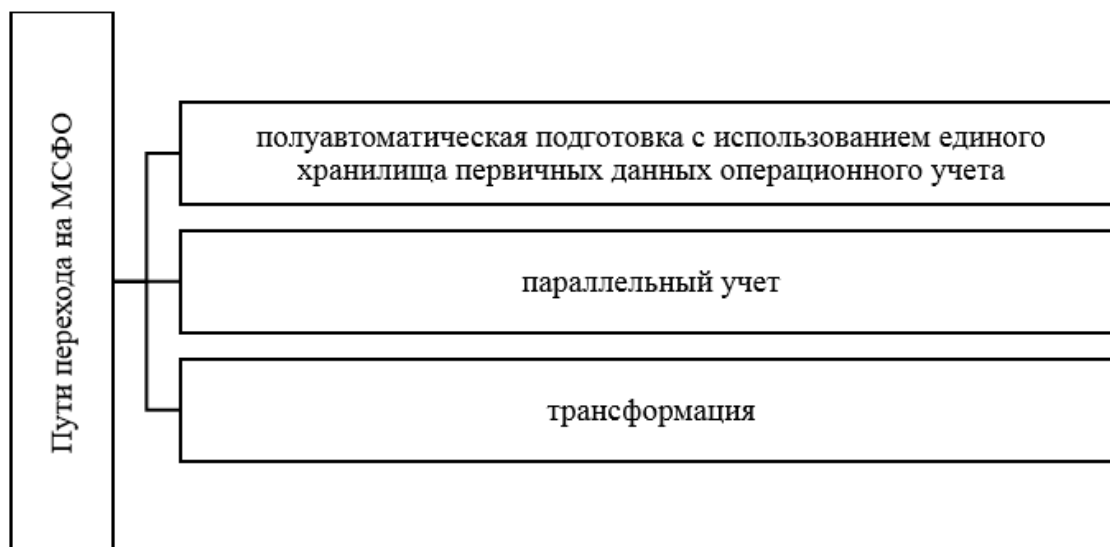


Рисунок 2 – Пути перехода на МСФО

Организации, составляющие отчетность по МСФО несколько раз за отчетный год со временем, выстраивают систему полуавтоматической подготовки. В большинстве случаев для этого используют автоматизированные системы учета, в которых существует возможность отражать информацию операционных данных в соответствии с российскими стандартами на план счетов международных стандартов.

При этом наиболее часто отражаемые операции и корректировки по ним могут быть настроены с

использованием автоматических алгоритмов, а в отношении отдельных операций ответственный специалист отражает проводки и корректировки по ним вручную.

Параллельный учет используют достаточно редко, как правило, это характерно для дочерних компаний крупных международных групп, использующих единую базу данных по всему миру для всех своих структур [1].

Формирование отчетности по МСФО методом трансформации представлено на рисунке 3. Большинство

организаций используют данный метод в программе Microsoft Excel. Основные данные выгружаются из бухгалтерской учетной системы и с помощью использования встроенных функций и формул в Microsoft Excel формируются расчетные таблицы разных типов, алгоритмы вычислений, отчеты и

базы данных. Основным принципом трансформации данных основан на реклассификации отчетности и применении корректировок в отношении статей бухгалтерской отчетности, начислений, списаний, резервов и прочего, также данным путем производится перегруппировка счетов.

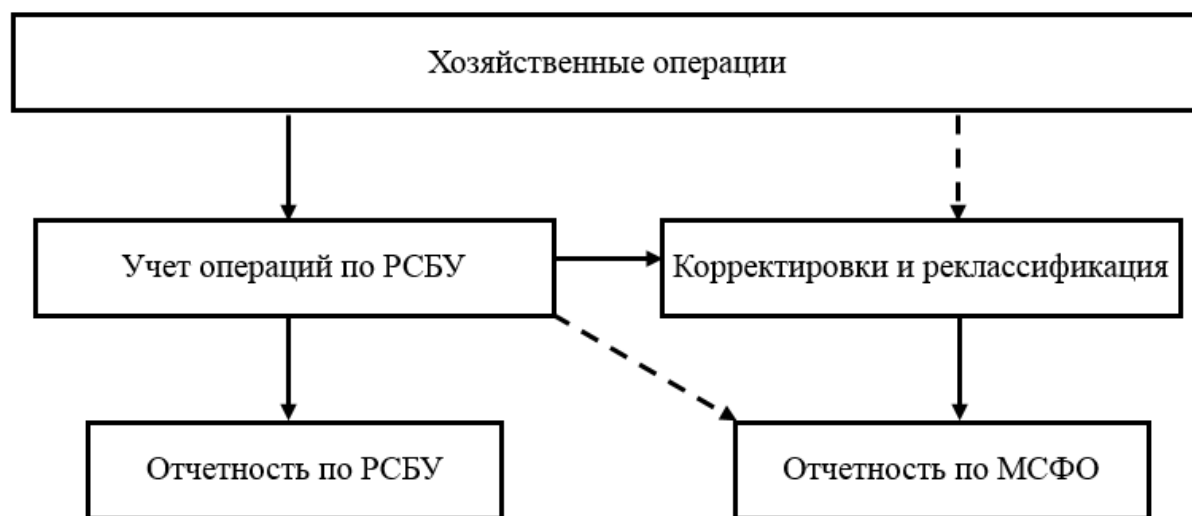


Рисунок 3 – Формирование отчетности по МСФО методом трансформации

Данные оборотно-сальдовой ведомости, составленной в соответствии с РСБУ, переносятся на план счетов, составленный в соответствии с МСФО. Далее производится реклассификация и отражаются корректировки между статьями – информация перезаписывается полностью или частично с одного счета на другой счет, либо на несколько счетов.

Отличие реклассификации от корректировки заключается в том, что

перенос данных происходит внутри бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах без изменения прибыли. В случае, когда отражается операция по МСФО, которая приводит к уменьшению или увеличению прибыли – это называется корректировкой.

Составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО решает основную проблему финансовой отчетности – разграничение прибыли

компания от прибыли ее собственников, которые не позволяют необоснованно завышать результативность ее экономической деятельности в глазах заинтересованных пользователей.

Международные стандарты предоставляют большую степень свободы, нежели российские стандарты, однако выделяют обязательные статьи для отчета о прибылях и убытках, которые характеризуются:

- выручкой;
- затратами по финансированию;
- прибылью или убытком до налогообложения;
- расходами по уплате налога;
- долей компании в прибыли или убытке по методу долевого участия;
- расходами по налогам;
- итоговой суммой прекращенной деятельности.

При формировании финансового результата по МСФО и РСБУ, следует отметить различия в признании выручки. В соответствии с РСБУ доход признается в случае момента перехода права собственности на товар. А в соответствии с МСФО основным аспектом выступает экономическая составляющая – возможность, что организация

получит или потеряет будущие экономические выгоды, обусловленные соответствующим объектом признания.

При составлении отчета о финансовых результатах по РСБУ ориентируются на единственно существующую классификацию доходов и расходов. В МСФО затраты классифицируются в зависимости от метода. Это одно из основных различий при формировании показателей финансового результата по МСФО и РСБУ [3].

Классификация по характеру затрат в МСФО предполагает, что расходы не будут перераспределяться в зависимости от их назначения. При данной классификации обычно формируются такие показатели как выручка, прочий доход, изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства, показатели использованного сырья и расходных материалов, расход за вознаграждения работникам, расход за амортизацию, прочие расходы, итого расходы и прибыль до налогообложения.

Классификация по назначению затрат предполагает, что расходы группируются на подгруппы в зависимости

от их назначения, в виде части себестоимости продаж.

В соответствии с российскими стандартами расходы обязательно должны быть подтверждены документально. Это также является их отличительной особенностью от МСФО.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО содержит более полную информацию, несмотря на то, что при составлении отчетности МСФО компания имеет большую свободу нежели при составлении отчетности в соответствии с РСБУ. Но недостатком отчетности по МСФО выступает несопоставимость данных различных организаций. Тем не менее, финансовая отчетность в соответствии с МСФО соответствует требованиям прозрачности и надежности.

Таким образом, переход компании на международные стандарты влечет за собой ряд преимуществ:

- повышение качества управленческого учета;
- эффективность контрольной среды;
- укрепление системы корпоративного поведения, что приведет к

повышению уровня доверия к руководству экономического субъекта;

- возможность для собственника, не принимающего активного участия в деятельности компании получить подробную и достоверную информацию обо всех процессах финансово-хозяйственной деятельности;

- выход на международные рынки, привлечение дополнительных инвестиций в компанию, что позволит компании занять большую долю рынка и может способствовать повышению ее конкурентоспособности;

- повышение доверия к экономическому субъекту со стороны учредителей и внешних пользователей;

- улучшение сопоставимости показателей внутри компании;

- обновление информационных систем;

- повышение прозрачности и информативности финансовой отчетности.

Также переход на МСФО позволяет улучшить финансовый результат организации. Например, в активах возможны такие изменения как:

- переоценка основных средств и нематериальных активов по

справедливой стоимости при первом применении;

– признание основных средств, взятых в лизинг;

– обесценение активов;

– признание части расходов будущих периодов в качестве нематериальных активов.

В настоящий момент финансовая отчетность в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета достаточно приближена к международным стандартам. Но для того, чтобы различия стали менее существенными необходима адаптация принципов МСФО с учетом особенностей российского рынка.

Библиографический список

1. Варкулевич Т.В. Трансформация российской бухгалтерской отчетности в формат МСФО – как фактор инвестиционной привлекательности российских компаний / Т.В. Варкулевич, Р.А. Решетников // АНИ: экономика и управление. – 2020. – №3 (32). – С. 290–292.

2. Кесян С.В. Трансформация бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями МСФО / С.В. Кесян, О.В. Жердева, Т.С. Малюта, В.Е. Игумнова // Вестник Академии знаний. – 2022. – №2 (49). – С. 122– 27.

3. Оломская Е.В. Взаимосвязь основных потоков бухгалтерской и налоговой информационных систем / Е.В. Оломская, Р.А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2016. – №3(185). С. 87–94.

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Крамаренко В.Ю.,

магистрант

Тхагансо Р.А.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В настоящее время фармацевтическая промышленность занимает в отечественной экономике особое положение, которое заключается в социальной направленности и значимости продуктов ее производства. Данная отрасль отличается высоким уровнем научных исследований и опытно-конструкторских разработок и большим объемом затрат. Отраслевые особенности обуславливают возможность выбора тех или иных компонентов учетной политики для целей бухгалтерского учета. Благодаря учетной политике хозяйствующий субъект имеет возможность разработать собственную учетную систему, соответствующую направлениям развития его деятельности, проводить анализ и совершенствование учетного процесса, документально закрепляя оптимальные способы ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учетная политика, резервы, резерв под возможное обесценение запасов, оценочные резервы, оценочные обязательства, фармацевтическая промышленность, фармацевтика, лекарственное средство, фармацевтическая субстанция, утилизация лекарственных средств.

В современных условиях ведение бухгалтерского учета в организациях осуществляется, прежде всего, с целью составления и представления своевременной и релевантной отчетности, которая обеспечивала бы заинтересованных пользователей достаточным объемом полезной информации об имущественном положении и финансовых результатах деятельности экономического субъекта. Порядок ведения бухгалтерского учета закрепляется в учетной политике, которая призвана обеспечить полноту отражения всех фактов хозяйственной деятельности. Чаще всего под учетной политикой понимается выбранная организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета (рисунок 1). Необходимо акцентировать внимание, что ключевым словом в данном определении является «выбранная». Поскольку если выбор отсутствует, то и отсутствует, соответственно, учетная политика – искусство возможного выбора.

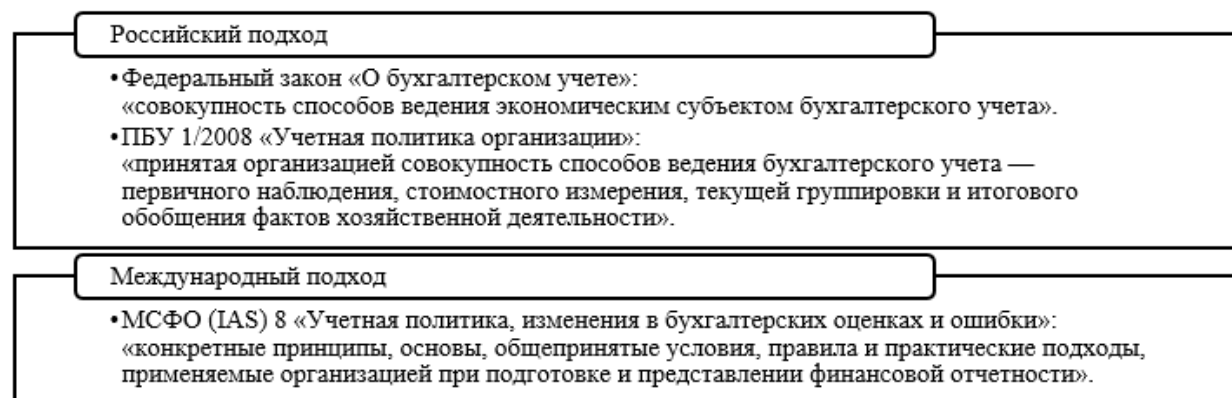


Рисунок 1 – Сравнительная характеристика российской и международной практики определения учетной политики

Учетная политика предоставляет возможность экономическому субъекту смоделировать учетный процесс, закрепив при этом оптимальные способы ведения бухгалтерского учета, которые будут сочетаться со стратегией развития компании. Далее в работе рассмотрим влияние отраслевых особенностей на формирование учетной политики на примере фармацевтической промышленности, поскольку в настоящее время технологический прогресс, инновации в области НИОКР, а также растущий спрос на фармацевтические препараты способствуют тому, что фармацевтика считается одной из перспективных отраслей развития экономики.

Производственный процесс фармацевтических компаний отличается высокой материалоемкостью –

материальные затраты составляют в среднем 75% себестоимости готовых лекарственных препаратов. К сырью и материалам относятся, прежде всего, действующие вещества – фармацевтические субстанции, а также вспомогательные компоненты, из которых впоследствии создается конечный продукт – лекарственное средство.

Как используемое в производстве сырье, так и готовая продукция – это запасы, имеющие ограниченный срок годности. Сообразно с этим, возникает необходимость особого подхода к их учету и контролю, поскольку после истечения установленного срока годности они подлежат уничтожению, что регламентируется ст. 59 закона №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Таким образом, у фарм-производителей периодически возникают

дополнительные затраты как на оплату услуг утилизирующей компании, так и на списание стоимости просроченных (некачественных) запасов.

Кроме этого, расходы на утилизацию могут возникать в следующем

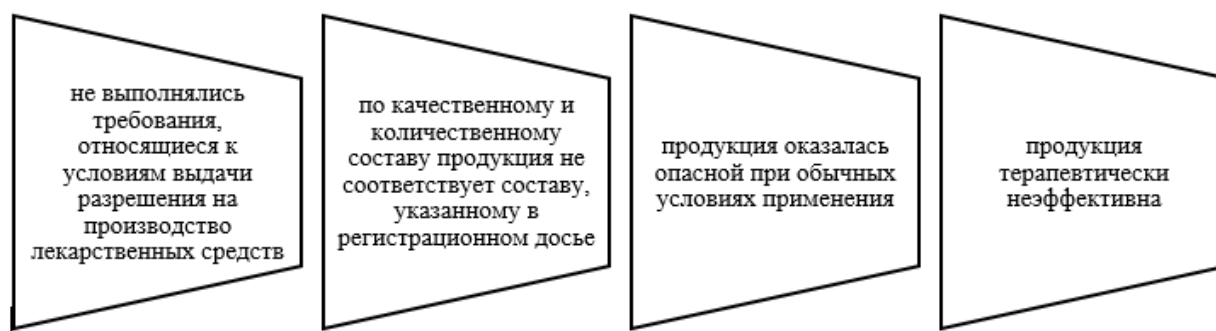


Рисунок 2 – Возможные случаи получения рекламаций

В случае поступления претензий или рекламаций рекомендуется создавать комиссию для выяснения причин несоответствия продукта установленным требованиям и проведения анализа производственной документации и досье серии на данное лекарственное средство. При отсутствии возвращенного образца отдел контроля качества (либо другой отдел, на который возложены функции по контролю качества) должен проводить испытания контрольного (или архивного) образца данной серии.

Как следствие, по результатам исследования необходимо составить заключение руководителя отдела

случае. В практике фармацевтических производителей возникают ситуации, связанные с получением от покупателей и заказчиков рекламаций – претензий об обнаруженном недостатке в полученном товаре (рисунок 2).

контроля качества, в котором будет определено либо подтверждение, либо опровержение рекламации и принято решение об отзыве продукции из гражданского оборота.

После завершения процедуры отзыва продукции не соответствующего качества из гражданского оборота необходимо составлять Акт выбраковки в соответствии с требованиями СТО GMP 55025582-12 «Управление несоответствующей продукции». Впоследствии продукция подлежит уничтожению (утилизации).

В связи с тем, что обязанность по утилизации возникает из норм законодательства, рекомендуется компаниям-

производителям признавать оценочное обязательство (обязательство с неопределенной величиной и сроком исполнения) согласно ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» на утилизацию просроченного (архивного) сырья и изъятой из оборота готовой продукции.

Оценочное обязательство следует отражать на счете учета резервов предстоящих расходов с отнесением его величины на прочие расходы:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»

Кредит 96 «Резервы предстоящих расходов».

Расходы на утилизацию и транспортировку лекарственных средств ненадлежащего качества будут отражены следующим образом:

Дебет 96 «Резервы предстоящих расходов»

Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Учитывая тот факт, что затраты на утилизацию архивных фармацевтических субстанций возникают в компаниях периодически, предлагаем модифицировать структуру пассивного счета 96 «Резервы предстоящих расходов» следующим образом (рисунок 3).



Рисунок 3 – Предлагаемая структура счета 96 «Резервы предстоящих расходов»

Начиная с 2021 г. обязательным к применению всеми организациями стал ФСБУ 5/2019 «Запасы». В стандарте были приняты принципиально новые подходы к учету запасов и, таким образом, компаниям необходимо

было своевременно пересмотреть применявшиеся ранее подходы к учету данного вида активов. В частности, это касается оценки запасов после признания.

В соответствии с п. 28 ФСБУ 5/2019 запасы на отчетную дату должны оцениваться по наименьшей из двух величин: либо по фактической себестоимости, либо по чистой стоимости реализации. В случае превышения фактической себестоимости запасов над их чистой стоимостью продажи признается их обесценение и экономический субъект обязан создать резерв под обесценение запасов.

Создание данного резерва имеет особую актуальность в фармацевтической промышленности, поскольку сырьевая база отрасли полностью зависит от импортных поставок. В условиях сложившейся макроэкономической ситуации на рынке происходит переориентация логистических маршрутов и цепочек поставок, что приводит к удорожанию стоимости импортного сырья и

сокращению поставок. Так, в марте 2022 г. поставки фармацевтических субстанций в Россию сократились на 17% (рисунок 4).

Как ранее было отмечено, для целей резервирования в качестве текущей стоимости активов признается цена их возможной продажи на конец отчетного периода. Принимая во внимание тот факт, что цена возможной продажи служит расчетным показателем, который определяется экономическим субъектом на основе данных о конъюнктуре рынка, а приведенная динамика поставок свидетельствует о нестабильном состоянии цен на действующие лекарственные вещества, можно прийти к выводу, что определение чистой стоимости продажи по данным активам представляется весьма затрудни-

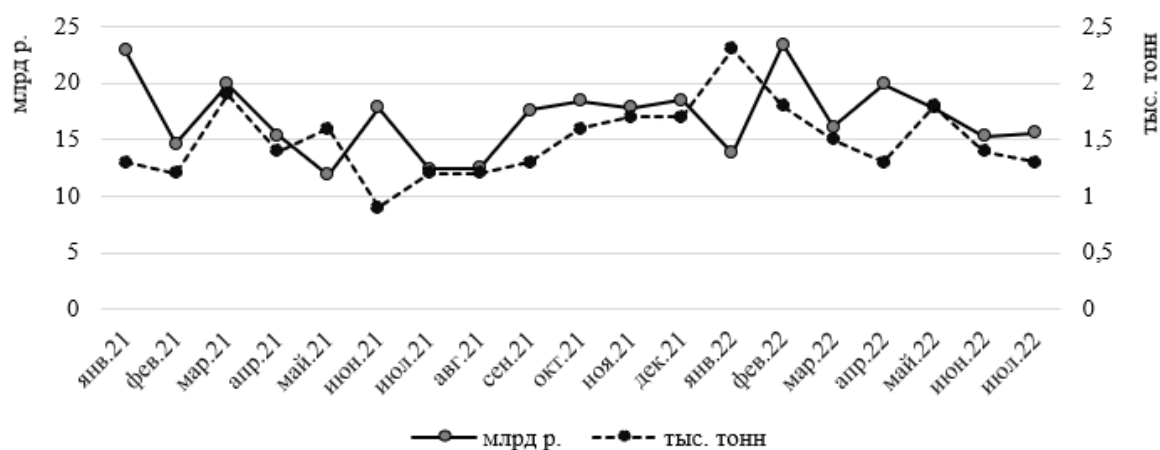


Рисунок 4 – Динамика объемов поставок фармакопейных и технических активных фармацевтических ингредиентов в Россию

Рекомендуется закреплять в учетной политике порядок формирования резерва под возможное обесценение запасов в связи с нестабильностью цен на действующие вещества, который обеспечивает получение более объективной информации о реальной стоимости сырья и материалов:

Дебет 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» [1].

При этом в учетной политике следует акцентировать внимание на оценке фармацевтических субстанций,

поскольку они обладают существенной стоимостью и при этом ограниченным сроком годности.

Соответственно, на организацию бухгалтерского учета в фармацевтической промышленности оказывают несомненное влияние отраслевые особенности, обусловленные технологией производственного процесса. Отсюда и возникает возможность выбора тех или иных составляющих учетной политики, позволяющих адекватно и максимально в полном объеме отразить специфику деятельности хозяйствующего субъекта.

Библиографический список:

1. Луговский Д.В. Актуальные вопросы формирования и раскрытия учетной политики / Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо, Н.В. Науменко // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер.: Экономика. – 2018. – Вып. 4 (230). – С. 308–319.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Лебедев Е.А.,

курсант

Смирнова О.А.,

канд. экон. наук, доцент

Военный учебно-научный центр

Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия
имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»

г. Воронеж

Аннотация. В статье приведены определения понятия стратегического управления, подходов и путей развития стратегического управления как самостоятельной области исследований и управленческих практик. Выявлены главные шаги развития стратегического управления, как результат сложной и многоуровневой деятельности.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, стратегическое управление, планирование, экономика, подходы и пути становления стратегического менеджмента, исполнение, стратегическое руководство.

В условиях нынешней коммерческой индустрии менеджмент представляет собой один из основных азов успешной работы организации. Благодаря расширению сферы исследований в области управленческой деятельности и усовершенствованию их методологической и технической базы появились школы, направления в области менеджмента, которые уделяли особое внимание таким направлениям, как мотивация и взаимоотношение людей в трудовом процессе, школа человеческих взаимоотношений, психологическая школа, совершенствование организационных структур системы анализа, структурного и функционального подхода, оптимизация трудового

процесса научной организации труда, организационная культура, коммуникации и др.

Также возникновение стратегического управления как самостоятельной научной дисциплины связано с изменениями в деятельности корпораций, в первую очередь, в США к началу 60-х годов прошлого века. Эти условия были определены, прежде всего, технологическими взрывами, вызвавшими научно-техническую революцию, требующим прогнозирования возможных новых производственных и технологических прорывов в дальнейшем; прежде всего, прогнозированием новых производственных и технологических прорывов в дальнейшем; прежде

всего, прогнозированием новых производственных и технологических прорыв. В своей деятельности корпорация уже не смогла ограничиваться оперативной планировкой и функциональным управлением. Возникло необходимость долгосрочного планирования и управления с целью будущего.

Стратегический менеджмент включает в себя три подхода:

1) анализ окружения акцентирует внимание на характеристиках организационной среды;

2) цели и средства на основе определения долгосрочных планов организации и способов их осуществления;

3) действительный подход, который ставит в основу деятельность в рамках реализации стратегий.

Примером подхода «анализ окружения» можно назвать определение А. Роуа и соавторов, по которому стратегическое управление является «процессом принятия решений, объединяющим внутреннюю организационную силу и угрозы, благоприятные возможности, предоставляемые внешним окружением». Этот подход очень тесно связан со стратегическими методами планирования, его привлекает

простота понимания последовательности действия менеджеров – разработчиков стратегических стратегий, ясность и весьма несложные методологические установки. Однако при использовании его зачастую не используются внутренние ресурсы организации, хотя в ряде случаев они могут успешно устранить угрозы из внешних сред.

Понятие второго подхода, как цели и средства стратегического менеджмента представлено, например, в определении У. Глюкса и Н. Джауха о том, что стратегический менеджмент – это «направление в теории решений, направленное на создание эффективных стратегических стратегий, ориентированных на содействие целям корпоративного управления». В этом случае применение слова «направление» в отношении теории принятия решений свидетельствует о том, что стратегическое управление ставит целью создать серию решений разных уровней, между ними имеется взаимосвязь, и организованные в соответствии со определенной иерархией их значимости для осуществления организационных задач. К такому подходу относятся и определения А. Томпсона и

А. Стрикленда, которые определяют стратегическое управление как «план управления компанией, направленного на повышение позиций компании, удовлетворение клиентов и достижения целей», и Дж. Пирс и Робертсон, которые определяют стратегическое управление как «набор решений, действий, предназначенных для формулирования и выполнения стратегий, предназначенных для достижения целей организации» [1, с. 10].

Деятельный подход стратегического менеджмента учитывает последовательность действий, направленных на осуществление стратегического руководства, и, таким образом, объединяет две предшествующие. Например, Г. Джонсон, К. Скулз выделяют следующие последовательные действия стратегического управления:

- оценка текущего положения организации в конкурентных условиях и способности организации выстоять в рамках конкурентной способности других организаций;
- анализ управленческих направлений работы организации;

– исполнение – процесс планирования, внедрения, реализации и использования выбранной стратегии.

Анализ этой модели является соответствующим подходом к оценке организационной среды, поскольку на данном этапе руководители осуществляют работу по выяснению переменных в среде, которые являются важнейшими для того, чтобы разработать стратегию. Этап стратегических выборов соответствует логичным анализам ситуации при принимаемых решениях.

Стратегическое управление как самостоятельная область исследований и практики управления прошло четыре стадии:

1. Бюджетирование и контроль. Основная задача бюджетного и контролируемого бюджета – представление стабильной среды организации как внутреннего, так внешнего: существующие в настоящее время условия деятельности компании, например, технологий, конкуренции, степени доступности ресурса, уровня квалификации сотрудников и так далее в будущем не изменятся существенно.

2. Долгосрочное планирование. Этот метод был сформирован в 1950-х

годах. Он основан на выявлении текущего изменения определенного экономического показателя деятельности организации, а также экстраполяции установленных тенденций и трендов в ближайшее время. Этот подход был наиболее полезен для того, чтобы планировать использование ресурсов на долгосрочной основе, учитывая потенциальный рост компании, а также планируемый сокращение производства какой-либо продукции или услуги.

3. Стратегическое планирование. Оно широко применяется в бизнес-практике с конца 60-х–начала 70-х годов прошлого века. Этот подход основан на выявлении тенденций не только в экономическом развитии компании, но в среде существования ее. Среда является сложной, структурированной системой факторов, которые влияют на организацию, ее конкуренты.

4. Стратегическое управление. В середине 1970-х годов он появляется как самостоятельная дисциплина. Как и стратегическое планирование, стратегическое управление опирается на изучение изменений во внешнем мире организации [2, с. 25].

Под основными шагами модели стратегического менеджмента следует понимать систему действий, которая состоит из многочисленных взаимосвязанных компонентов, определяющих основы стратегического управления.

К основным шагам стратегического менеджмента можно отнести:

1) изучение рыночной экономики. Тут исследователи интересуются возможностями развития рынка, изменением состава главных конкурентов рынка;

2) сбор данных. Организации требуют достаточного количества каналов передачи информации как внешнего окружения, как и внутреннего процесса и его динамики;

3) практическое исследование. Стратегическое управление является высоко теоретической областью практики управления, это сказывается на изобилии совокупности моделей внутреннего, управленческого процесса, а также разработки «глобальных» стратегий;

4) принятие решения. Стратегический процесс менеджмента – это последовательность непрерывного

принятия решения, его осуществления, контроль, коррекция [3, с. 33].

Понятие «менеджмент» широко известно не только профессионалам в области управления. В целом, менеджмент – это профессионализм или искусство эффективного управления организацией. При этом эффективное руководство может быть обозначено различными терминами. Например, непрерывное и целенаправленное продвижение по установленным целям или результаты свидетельствуют об увеличении прибыли или уменьшении числа клиентских жалоб.

Под этим можно считать успехи по повышению качества сервиса, расширению сетей филиалов и производство новейших оборудования и технологий. Существует много понятий, тезисов и определений понятия «менеджмент», они многогранны, многофункциональны и по своему значению определяют сущность, роль и специфику стратегического менеджмента, как основы деятельности и прогрессирования организаций. Для успешного развития стратегического менеджмента в организации необходимо:

– развивать способность ориентироваться на будущее, что влечет за собой систематическую оценку возможных последствий совокупности всех решений;

– осуществлять более результативное и эффективное размещение ресурсов организации;

– создать прогрессирующую организационную культуру;

– понимать происхождение и сущность непредвиденных ситуаций и различного рода рисков в ведении бизнеса;

– выделять совокупность связанных между собой элементов процесса управления.

Стратегическое руководство развивает широкие управленческие мысли руководителей, делает их более полезными для организации. Управляющие, имеющие знания и навыки стратегического менеджмента, легко поднимаются по карьерной лестнице, совершенствуют свои познания и внедряют их в процессе своей деятельности и работы своей организации в целом. А стратегическое руководство позволяет для начала руководителей довольно быстро понять, как функционирует

организация, какие связи структурные отдельных лиц в решении самых важных элементов организации, какие роль ных задач организации.

Библиографический список:

1. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента: конспект лекций / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 1995. – 145 с.
2. Кравченко А.И. История менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов / А.И. Кравченко. – Москва: Академический Проект, 2002. – 560с.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика: учеб. пособие для вузов / А.Т. Зуб. – Москва: Аспект Пресс, 2002. – 415с.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ, АНАЛИЗА И ОТРАЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Ломанова Е.В.,
студент*

*Оломская Е.В.,
канд. экон. наук, доцент
Кубанский государственный университет
г. Краснодар*

Аннотация. Данная статья посвящена теоретическим аспектам формирования финансовых результатов в коммерческих организациях. Рассмотрены показатели, пришедшие в отечественные методики из западной практики анализа, такие как EBIT и EBITDA.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, показатели финансовой отчетности, EBIT, EBITDA.

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего этапа его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание рынком результатов его деятельности или получение результатов

от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо доходов от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе. Актуальность данной темы заключается в огромной важности исследуемого предмета для стабильного финансового развития предприятия. Финансовые результаты, в том числе прибыль и процесс ее получения, являются важнейшей категорией для организации, которая функционирует в среде рыночных отношений.

Финансовые результаты деятельности компании имеют большое значение, как для ее руководства, так и для акционеров и инвесторов. Интерес представляют не только традиционные показатели (выручка, чистая прибыль, объем кредиторской и дебиторской задолженности), но и показатели управленческой отчетности, которые не применяются в РСБУ (российских стандартах бухгалтерского учета).

В настоящее время широкое распространение получили показатели, пришедшие в отечественные методики из западной практики анализа, такие как EBIT и EBITDA.

Показатели EBIT (earnings before interest and taxes – прибыль до вычета процентов и налогов) и EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации основных средств и нематериальных активов) очень широко используются аналитиками, инвесторами и другими заинтересованными лицами для оценки финансового положения и стоимости компаний.

Исторически показатель EBITDA использовался для определения

способности компании к обслуживанию долга, то есть данный показатель в сочетании с показателем чистой прибыли служил источником информации о том, какую сумму процентных платежей может обеспечить компания в ближайшей перспективе. В первую очередь EBITDA пользовались инвесторы, которые рассматривали компанию не в качестве долгосрочной инвестиции, а в качестве совокупности активов, которые можно выгодно продать по отдельности, при этом EBITDA характеризовал величину, которая может быть направлена на погашение кредитов.

Затем показатель EBITDA стал использоваться большинством компаний и на сегодняшний день стал одним из самых популярных показателей. Он показывает доход, который принес бизнес в текущем периоде, и, следовательно, может использоваться для оценки рентабельности инвестиций и возможностей самофинансирования.

Также показатель EBITDA используют для сравнительного анализа компаний-конкурентов, работающих в одной отрасли.

Помимо EBITDA, во многих компаниях рассчитывается показатель EBIT

– прибыль до вычета процентов и налогов. EBIT отличается от EBITDA на сумму начисленных амортизационных отчислений по объектам основных средств и нематериальных активов.

Показатель EBIT является промежуточным показателем прибыли до уплаты процентов и налогов.

Показатель EBITDA – это показатель чистой прибыли без учета амортизации, процентов и налога на прибыль

Расчет данных показателей осуществляется следующим образом. EBIT определяется как чистая прибыль за вычетом процентного расхода / дохода и налога на прибыль. Иными словами, из показателя чистой прибыли необходимо исключить показатели финансовых (процентных) расходов или доходов, налог на прибыль:

Показатель EBITDA представляет собой значение EBIT, уменьшенное на величину начисленной в отчетном периоде амортизации основных средств и нематериальных активов.

В формуле расчета данных показателей есть такой элемент, как

«Процентный расход / доход». Под ним подразумевается итоговый результат по полученным и выплаченным процентным доходам и расходам. По этой причине процентный доход необходимо учитывать при расчете EBIT и EBITDA (то есть из итогового показателя следует вычесть сумму процентного дохода за отчетный период).

Одним из вариантов совершенствования учета, аудита и анализа финансовых результатов организаций выступает внесение в форму отчета о финансовых результатах таких показателей, как EBIT и EBITDA.

Современные условия требуют постоянного повышения конкурентоспособности организации. Это возможно при условии грамотного управления хозяйствующим субъектом, доходы применения выполнением достижений финансового научно-соответственно технического получения прогресса, производством наличия финансовый четко университета выработанной предпринятии стратегии и тактики.

Библиографический список:

1. Адаменко А.А. Элементы отчета о финансовых результатах, их характеристика / А.А. Адаменко, ТО ЕСТЬ Хорольская, И.А. Тетер // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – №1 (27). – С. 252–257.
2. Дедова О.В. Аудит расчетов по налогу на прибыль организаций / О.В. Дедова, Л.В. Ермаков // Бюллетень науки и практики. – 2019. – Т. 5. – №4. – С. 323–331.
3. Рябец П.С. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия : учебник / П.С. Рябец. – Москва: Просвещение, 2016. – 95 с.
4. Ханбиков А.В. Учет расходов в коммерческой организации / А.В. Ханбиков // Инновационная наука. – 2019. – №5. – С. 113–116.
5. Оломская Е.В. Взаимосвязь основных потоков бухгалтерской и налоговой информационных систем / Е.В. Оломская, Р.А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2016. – №3(185). С. 87–94.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мажирина Д.В.,

магистрант

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В настоящее время крупные медицинские организации получили широкое распространение на рынке. Внедрение управленческого учета становится необходимостью для рационализации деятельности в данной области. Интеграционные мировые процессы, а также развитие технологий значительно расширили спектр услуг, оказываемых в медицине, что требует их систематизации. Однако практическое применение управленческого учета в медицинской сфере имеет определенные специфические особенности, которые, соответственно, влекут за собой необходимость детальной и глубокой проработки подходов к организации управленческого учета для медицинских организаций.

Ключевые слова: управленческий учет, медицинская организация, информационный поток, эффективность, финансовый учет, рентабельность, коммерческая организация, затраты, платные услуги, внутренняя отчетность, распределение ресурсов, коммуникационная взаимосвязь.

Одним из ключевых направлений в современной социально-экономической политики Российской Федерации является охрана здоровья населения и повышение качества сервиса, предоставляемого медицинскими организациями. Сегодня рыночная система предусматривает деятельность учреждений здравоохранения как в сфере платных, так и бесплатных услуг, и требует от них высокой эффективности и способности удержаться в конкурентной среде [1, с. 235]. Помимо этого они должны гарантировать гражданам, что предоставляемая помощь высококвалифицирована и качественна,

независимо от организационно-правовой формы учреждения.

Современные медицинские организации обрабатывают все большие потоки поступающей информации, при этом степень ее достоверности напрямую влияет на результативность и экономическую эффективность принимаемых управленческих решений. Система внутрикорпоративного управления оборотными средствами и затратами для рационализации использования капитала, улучшения финансовых и нефинансовых показателей функционирования учреждений сферы здравоохранения, а также выход

медицинских организаций на лидирующие позиции среди конкурентов на рынке и представляет собой систему управленческого учета.

В связи с тем, что в рамках современного законодательства ведение в организации управленческого учета не является обязательным требованием, зачастую наблюдается пренебрежение им, и упор делается в большей степени на бухгалтерский учет, преимущественно налоговый, а также данные о расходных статьях и прочее. Нельзя сказать, что подобная информация является необъективной, однако она все же не достаточно полна для формирования всей картины в медицинской организации.

Это может стать причиной неверного управленческого решения, принятого руководством, которое в лучшем случае приведет к финансовым потерям, а в худшем – подорвет деятельность всей организации [2, с. 5]. Именно поэтому особенно важно в условиях течения больших информационных потоков в здравоохранительном учреждении применять управленческий учет. Однако он может быть эффективен только в том случае, если

учитывает специфические особенности отрасли, в которой применяется, нынешние экономические тенденции и ситуацию на рынке в целом.

Каждая медицинская организация должна внедрять систему управленческого учета на основе определенных факторов, в первую очередь обусловленных особенностями оказываемых ею услуг. Для этого необходимо:

- 1) четко спланировать работу медицинской организации по таким направлениям как сегментация рынка или же разработка плана приема пациентов и объема реализуемых услуг;
- 2) составить результаты мониторинга спроса потенциальных потребителей медицинских услуг;
- 3) обеспечить соответствие мощностей медицинской организации реальным запросам населения;
- 4) классифицировать и персонифицировать учет медицинских услуг и медикаментов;
- 5) максимизировать эффективность использования имеющего у организации оборудования;
- 6) установить и передать специалистам всю требуемую информацию, владение которой поможет обеспечить

целостное видение структуры медицинской организации и не упустить ключевых моментов, которые могут исказить получаемые в ходе управленческого анализа итоговые данные;

7) разработать методологию, которая также будет учитывать конкретную специфику деятельности. Она должна включать в себя процедуры получения информации, параметры управленческого учета, учетную политику, формы отчетности [3, с.17].

Однако уже на этапе внедрения системы управленческого учета в медицинскую организацию могут возникнуть трудности, связанные с, например, не отлаженной коммуникационной системой между исполнителями и конечными пользователями, отсутствием сотрудников, которые бы были глубоко погружены в структуру и деятельность самой медицинской организации, неопределенностью в выборе достаточно эффективного варианта системы. Но обойти или решить подобные проблемы не является невыполнимой задачей в современных развитых медицинских фирмах, и они могут лишь замедлить процесс внедрения управленческого учета, однако

вмешательство со стороны административного аппарата учреждения в кадровую политику с целью ее реорганизации, внедрение современных средств информатизации поможет ускорить выполнение поставленных целей.

Главнейшие задачи управленческого учета в лечебном учреждении, как правило, сводятся к внутреннему учету и внешнему (финансовому). Первый включает:

- виды оказываемой конкретной медицинской организацией помощи;
- поток пациентов, то есть количество обращений в здравоохранительное учреждение;
- продолжительность лечения или длительность оказываемой услуги;
- степень удовлетворенности пациентов и качество оказанных услуг.

При этом финансовый анализ поможет отразить непосредственно:

- данные об учете затрат в зависимости от оказываемых медицинских услуг;
- способ определения себестоимости услуги;
- способ формирования цен;

– степень контроля над движением денежных средств;

– учет и оптимизацию расходов и др. [4, с. 57].

Необходимо также выбрать направление с точки зрения взаимосвязи бухгалтерского и управленческого учета:

1) при данном подходе управленческий учет объединен с бухгалтерским и налоговым. В основе ведения лежит первичная документация, и при проведении проводок операции присваивается определенный код или протокол, который и в дальнейшем позволяет классифицировать и распределить полученные данные для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета;

2) также возможен вариант, когда управленческий учет ведется параллельно и практически не зависит от иных видов учета, однако в большинстве случаев такой подход не является эффективным и часто приводит к бесполезным временным и трудовым затратам; получаемая информация недостоверна и не несет ожидаемых результатов;

3) еще один вариант подхода предусматривает интегрированное ведение

бухгалтерского и управленческого учетов, однако при этом будут организованы различные учетные системы, процесс автоматизируется и финансовая и иная информация, требуемая для целей бухгалтерского учета, будет автоматически поступать в систему управленческого, обрабатываться и распределяться для дальнейших целей [5, с. 81].

Таким образом, выбор организации в медицинском учреждении системы управленческого учета зависит от многих факторов. Необходимо учитывать размеры предприятия, организационно-правовую форму, штат, специфику оказываемых медицинских услуг и некоторые другие. Однако практика показывает, что на современном этапе обойтись без управленческого учета и удержаться без дополнительных затрат на конкурентном рынке медицинским организациям все сложнее. Управленческий учет в дополнение к финансовому поможет структурировать и комплексно отразить всю текущую жизнь медицинской организации, руководство своевременно заметит наличие острых вопросов, требующих вмешательства и это позволит расставить приоритеты в построении

деятельности лечебного учреждения, на качестве оказываемых ею услуг, а что, несомненно, положительно отразится как на самой организации, так и на творчестве граждан. соответственно, и социальной удовле-

Библиографический список:

1. Казибекова Н.А. Управленческий учет в медицинских организациях / Н.А. Казибекова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2019. – №5. – С. 235–238.
2. Казибекова Н.А. Медицинские услуги как основа социальных услуг государства / Н.А. Казибекова, Д.Р. Ашуралиева, З.М. Исмиева // Европейский журнал социальных наук. – 2016. – №2. – С. 4–8.
3. Гордеева О.Г. Модель системы управленческого учета и анализа, направленная на ценностно-ориентированное управление / О.Г. Гордеева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – №50. – С. 15–19.
4. Железнякова И.А. Персонифицированный учет затрат в управленческом учете медицинских организаций / И.А. Железнякова // Фармаэкономика. Современная фармаэкономика и фармаэпидемиология. – 2019. – №12(1). – С. 55–59.
5. Вахрушина М.А. Управленческий учет как современная учетная парадигма бюджетных учреждений / М.А. Вахрушина // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – №1. – С. 74–89.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Мочалова Д.А.,

магистрант

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В статье изложено понятие заработной платы, обозначена значимость управленческого учета как основы успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который ведется в соответствии с информационными потребностями руководства. Управленческий учет оплаты труда работникам является одним из ключевых, так как данная статья затрат несет большую долю в общей массе расходов. Чтобы грамотно выстраивать задачи управленческого учета необходимо классифицировать затраты на оплату труда по определенным критериям.

Ключевые слова: управленческий учет, оплата труда, работники, затраты, себестоимость, расходы, предприятие, прибыль, вознаграждение, выплаты.

Оплата труда является одним из ключевых факторов эффективности предприятия, потому что от ее размера и своевременной выплаты зависит производительность труда, качество выполненной работы и в целом удовлетворение работников своим положением. Оплата труда с учетом совокупности других факторов также оказывает воздействие на прибыль и конкурентоспособность предприятия.

Согласно ст. 129 ТК РФ заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки

компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

В рамках учета затрат на трудовые вознаграждения работников осуществляется сбор, обобщение, контроль и оценка затрат на основное и дополнительное вознаграждение.

Существует два вида заработной платы:

1) основная;

2) дополнительная.

Основная зарплата выплачивается в определенном размере по нормированному тарифу, по принципу отработанного времени, к дополнительной относятся выплаты за неотработанное время, например, в качестве оплаты отпуска.

Проблематика изучения затрат на оплату труда связана прежде всего с тем, что приходится анализировать существенный объем неоднородной информации, которую необходимо классифицировать и группировать. Основной целью классификации затрат на оплату труда является их упорядочение в общей системе затрат предприятия с целью обеспечения достоверной и логически связанной информацией внутренних пользователей организации. Осуществляя управленческий учет, заработная плата персонала должна быть оценена с группировкой по отчислениям на социальные нужды, выплаты стимулирующего характера, оплату отпусков и т.д.

Для расчета заработной платы требуется определенная информация о времени присутствия на работе, невыходах на работу, почасовых ставках

оплаты, а также различных удержаниях, таких, как налоги и выплаты в фонд государственного страхования [1, с. 304].

Карточки табельного учета или отчеты о невыходах на работу содержат основную информацию, необходимую для подсчета времени присутствия на работе, а из личной учетной карточки каждого работника предоставляются сведения о различных вычетах. Там, где действует система поощрительных доплат, данные о количестве единиц произведенной продукции содержатся в талонах индивидуальной выработки каждого рабочего, и это число умножается на ставку за единицу продукции; в результате получается сумма недельного заработка. Там, где действуют премиальные системы оплаты, общую сумму заработной платы исчисляют исходя из времени присутствия на работе (повременная оплата) плюс добавочное вознаграждение [2, с. 43].

Цель использования материальных стимулов – сократить издержки на единицу производимой продукции. Введение системы материального стимулирования имеет смысл при условии, что увеличившаяся в объеме продукция

может быть продана по цене, превышающей ее себестоимость.

Сумма, получаемая в качестве оплаты отпуска работником, затраты на оплату труда которого обычно рассматриваются как прямые, должна быть начислена на заказы посредством увеличения почасовой ставки.

Доплаты за сверхурочную работу и сменность включаются в производственные накладные расходы. Если надбавки за сверхурочную работу начислять прямо на заказы, выполняемые сверхурочно или в ночное время, то затраты на выпущенную продукцию будут больше, чем на продукцию, произведенную в течение нормальной рабочей недели [3, с. 490].

Заработная плата составляет один из важнейших элементов себестоимости продукции. Поэтому четкая классификация расходов на оплату труда и более точное их распределение являются важной предпосылкой достоверности исчисления себестоимости продукции [4, с. 13].

Стоит отметить, что управленческий учет – это внутренний учет, он регламентируется исключительно внутренними локальными нормативными актами в зависимости от потребностей руководства. Со стороны государства штрафные санкции за отсутствие или неправильное ведение управленческого учета не предусмотрены. Данные и результаты управленческого учета составляют коммерческую тайну организации. Для того чтобы руководство организации могло принимать правильные управленческие решения и получать оперативно информацию управленческий учет должен быть автоматизирован. Управленческий учет позволяет правильно учесть все внутренние и внешние факторы в постановке конкретных целей развития предприятия и путей их достижения, обеспечивает взаимосвязь между отдельными структурными подразделениями предприятия, позволяет минимизировать издержки и открывает все возможные дополнительные источники ресурсов внутри организации.

Библиографический список:

1. Матросов С.А. Действующая практика бухгалтерского учета расчетов по оплате труда организации / С.А. Матросов // Аллея науки. – 2018. – №5(21). – С. 302–306.
2. Короченцева А.А. Специфика управленческого учета расчетов по оплате труда / А.А. Короченцева // Учет и статистика. – 2019. – №1. – С. 42–47.
3. Грунина О.Ю. Развитие управленческого учета затрат на оплату труда / О.Ю. Грунина // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 490–492.
4. Аскеров М.К. Управленческий учет затрат на оплату труда / М.К. Аскеров // Прогнозирование социального и экономического развития в новых геополитических условиях. – 2019. – №2. – С. 12–15.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕТАЛЛОПРОКАТА

Петрова Ю.С.,

магистрант

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Управленческий учет в современных условиях выступает в виде, определенной совокупности информационных ресурсов, созданных на базе научных знаний, общепринятых и корпоративных стандартов, нормативно-методических документов, информации хозяйствующих субъектов и становится экономическим сегментом и частью единого информационного пространства.

Будучи эффективным, он дает организации достоверную информацию в бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также надежность, устойчивость и сохранность активов организации, эти показатели напрямую влияют на качественное управление компанией, которая приносит прибыль.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый учет, затраты, производственный учет, управленческие решения, структурные подразделения, эффективность принятых решений, управленческие отчеты.

Управленческий учет – это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью [1].

Основной целью управленческого учета является предоставление руководителям и специалистам организации и структурных подразделений плановой, фактической и прогнозной информации о деятельности организации и внешнем окружении для обеспечения

возможности принятия обоснованных управленческих решений.

Основные пользователи информации управленческого учета: высшее руководство организации, руководители структурных подразделений и специалисты. Высшее руководство формирует стратегические цели управления организацией, для этого необходимы:

1) управленческие отчеты о результатах производственной, финансовой и инвестиционной деятельности организации и ее основных структурных подразделений за прошедший отчетный

период и на конкретный промежуток времени;

2) материалы анализа влияния внутренних и внешних факторов на результаты деятельности организации и ее основных структурных подразделений;

3) плановые и прогнозные показатели на предстоящий период.

Руководители структурных подразделений формируют оперативную стратегию реализации долгосрочных целей развития организации. Они получают управленческие отчеты о деятельности подразделений на конкретный момент, результаты их аналитической обработки, плановую и прогнозную информацию о подразделении, а также информацию о смежных подразделениях и контрагентах.

Специалисты получают информацию в пределах своей компетенции о деятельности организации и ее структурных подразделений, а также прогнозы внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на результаты хозяйственной деятельности.

Бухгалтерский учет и, управленческий учет в том числе, на промышленных предприятиях является весьма актуальным вопросом, так как

эффективное управление таким предприятием требует внедрения новых и оптимальных методов и решений от экономического субъекта. В таких условиях необходимо соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, а также вести активный поиск эффективного использования финансовых ресурсов в производственной деятельности предприятия. Такие вопросы поможет решить производственный учет. Именно производственный учет является базой данных для целей управленческого учета. Это система сбора, регистрации, обобщения и анализа информации о затратах предприятия и их влиянии на формирование себестоимости продукции (работ, услуг).

В состав производственных ресурсов входят: основные средства (машины, оборудование, производственные здания и т.д.), нематериальные активы – объекты долгосрочного вложения, их состояние, а также характер и направления использования, материальные ресурсы – предметы труда, предназначенные для обработки в процессе производства при помощи средств труда [2].

Эти ресурсы в управленческом учете представлены производственными запасами на складах предприятия, в кладовых цехов и на участках, складах производственного отдела и в процессе их движения по стадиям производственного цикла до склада готовой продукции.

Производственные затраты можно классифицировать по разным признакам и основаниям, например некоторые можно отнести к определенному виду изделия или его партии, другие затраты невозможно прямо отнести на продукцию. Для предприятий всех отраслей промышленности установлена следующая обязательная номенклатура затрат на производство по экономическим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, социальные отчисления, амортизационные отчисления, прочие затраты.

На предприятиях металлопроката, в соответствии с системой управления затратами, их нормы и нормативы пересматриваются по разным показателям, таких как технология и организация производства, характеристика материалов, а также с обновлением выпускаемой продукции.

Такие нормы и нормативы устанавливаются с целью [3]:

- оптимального расходования ресурсов;
- обеспечения установленного режима работы предприятия;
- исключения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции;
- соблюдения оптимальных условий труда и охраны окружающей среды.

Деятельность предприятия металлопроката условно можно сгруппировать в несколько групп:

- 1) снабженческо-заготовительную – приобретение, хранение, обеспечение производства материалами, оборудованием, запасными частями, которые нужны для его содержания и ремонта;
- 2) производственную – процессы, обусловленные технологией производства продукции и состоящие из основных и вспомогательных операций;
- 3) финансово-реализационную – маркетинговые исследования и операции по формированию рынка продукции предприятия, операции, содействующие росту объема продаж, начиная от рекламы продукта и заканчивая установлением прямых связей с

потребителями, контроль качества выпускаемой продукции;

4) организационную – создание организационной структуры предприятия, группировка в функциональные отделы, службы, участки, а также координирование действий внутренних исполнителей.

Менеджеры предприятия могут выбрать такую группировку, которая будет оптимальна именно для их организации, но только в случае, если она отвечает основным целям управленческого учета.

Бухгалтерский учет является неотъемлемой частью каждого предприятия, особенно промышленного. Эффективное управление деятельностью предприятия возможно при наличии информации о качестве и количестве всех происходящих хозяйственных процессов в организации. Именно в бухгалтерском учете отражаются первичные данные о произошедших фактах деятельности предприятия, что позволяет систематизировать перечень разрозненных данных в обобщенную систему характеристик определенных явлений хозяйственной деятельности

организации и формированию экономических показателей.

Таким образом, ведение управленческого учета на промышленных предприятиях необходимо интерпретировать как один из оптимизирующих факторов благополучного развития предприятия.

Управленческий учет необходим для нормального функционирования и развития предприятия, с его помощью руководители и менеджеры определяют основное направление развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Также он позволяет правильно учесть все внутренние и внешние факторы в постановке конкретных целей развития предприятия и путей их достижения, обеспечивает взаимосвязь между отдельными структурными подразделениями предприятия, позволяет минимизировать издержки и открывает все возможные дополнительные источники ресурсов внутри фирмы [4].

Разработка систем управленческого учета, а также использование и интерпретация информации, произведенной этими системами, являются решающими для успеха производственных в

сегодняшней глобальной конкурентной и полной вызовов технологической среде.

В целом российские предприятия довольно успешно перенимают опыт зарубежных стран в сфере управленческого учета. Внедряют элементы

западных систем учета в своей практике. Управленческий учет в нашей стране находится в стадии становления и потребуется еще некоторое время для освоения его в полной мере отечественными организациями [5].

Библиографический список:

1. Кабисова А.Р. Организация учета затрат на предприятиях металлургической отрасли / А.Р. Кабисова // Организация учета затрат на предприятиях металлургической отрасли. – 2016. – №5. – С. 41–42.
2. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – Москва: КНОРУС, 2018. – 184 с.
3. Серебрякова Т.Ю. Управленческий учет: учебник / Т.Ю. Серебрякова. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 551с.
4. Островская О.Л. Управленческий учет: учебник и практикум для вузов / О.Л. Островская, М.А. Осипов, А.Е. Карлик, Е.Б. Абдалова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 435 с.
5. Чая В.Т. Управленческий учет: учебник и практикум для вузов / В.Т. Чая. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 332 с.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ – СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Пугачева Ю.Б.,

магистрант

Оломская Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. При современном развитии технологий в работу различных организаций все больше внедряется электронный документооборот. Соответственно это оказывает влияние на организацию бухгалтерского учета предприятия. В данной статье рассмотрены различные особенности электронного документооборота и то, какое влияние он оказывает на систему бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, документация, электронный документооборот, электронная цифровая подпись.

Бухгалтерский учет на любом предприятии ведется в соответствии с порядком, который закреплён в учетной политике. А она, в свою очередь, соответствует положениям действующих нормативных документов.

Автоматизация управления документооборотом значительно упрощает бухгалтерский учет и повышает его эффективность.

Система электронного документооборота предназначена для построения эффективной системы управления бизнес-процессами и документами компании. Инструментарий, входящий в систему электронного документооборота, позволяет реализовать технологии электронного документооборота в

любой компании, независимо от ее численности и формы собственности.

Отличительной чертой и в определенной степени сложностью электронных документов является то, что их информация представлена в электронном виде. Поэтому прочитать их можно только с использованием определенных технических и программных средств. В остальном же электронный документ обладает той же значимостью и выполняет те же функции, что и обычный документ (то есть на бумаге).

Для совершенствования организации бухгалтерского учета предприятию рекомендуется вести систему электронного документооборота. Суть электронного документооборота между организациями состоит в

совокупности процессов по созданию, обработке, отправлению, передачи, получению, сохранению, использованию и уничтожению документов. Все эти процессы выполняются после проверки целостности и подтверждения факта получения документов.

В соответствии с законодательством, электронный документооборот между организациями ведется по согласию двух сторон. Для обмена данными, необходимо, чтобы все участники были подключены к оборудованию одного оператора. Далее пользователю нужно отправить запрос на добавление в список контрагентов. После подтверждения запроса участники системы могут обмениваться данными. Модуль ЭДО выполняет такие функции, как:

- приглашение контрагентов к обмену данными;
- формирование адресной книги;
- интеграция с бухгалтерским программным обеспечением (например, с «1С»);
- подпись и шифровка документации;
- структурирование корреспонденции, отслеживание писем.

Электронный документооборот между организациями осуществляется с помощью сертификатов. Подключение к серверу и аутентификация осуществляется через персональный цифровой сертификат. Электронная цифровая подпись (ЭЦП) выдается каждому пользователю системы. Она хранится на электронном носителе Token и защищена ПИН кодом. Пользователь должен ввести свой логин, пароль к персональному кабинету. Только после этого он получит доступ к своим документам. Инициировать процесс обмена может любой сотрудник организации, подключенный к системе. Прежде чем отправить документ контрагенту, его необходимо подписать в ЭЦП. Эта операция выполняется при помощи программы. Документ отправляется через ЭДО. Сотрудник контрагента получает уведомление о поступлении нового документа. Если он принимает его, то он также ставит ЭЦП. Если необходимо внести правки в документ, то создается его новая электронная версия. По завершению редактирования нужно сохранить все изменения при помощи ЭЦП. Затем документ с изменениями отправляется контрагенту. В случае

необходимости осуществляется электронное согласование информации.

Если необходимо в очередной раз внести правки, то вся процедура повторяется заново. Если претензий к новой версии нет, то документ принимается к учету. Итоговым считается образец, подписанный двумя ЭЦП. Все версии документа хранятся на сервере и доступны для просмотра. Как только образцу будет присвоен статус действующий, внести поправки в документ не получится. Расторгнутым договорам и остальным документам, срок действия которых закончился, присваивается статус «Аннулирован».

Внедрение электронного документооборота позволит предприятию обмениваться электронными документами (договоры, счета, накладные, счета-фактуры, платежные поручения и многое другое) вместо бумажных. Юридическая сила таких электронных документов при этом сохраняется. Это означает, что после отправки документы не обязательно нужно распечатывать или отправлять на бумаге. Кроме того электронные документы можно представить по требованию налоговой инспекции или в суде.

Для того, чтобы перейти на электронный документооборот необходимо выполнить следующие действия:

- подключиться к оператору;
- приобрести сертификат электронной подписи и средства криптографической защиты (СКЗИ);
- подключить контрагентов с помощью оператора;
- установить систему на рабочие компьютеры и сделать доступ.

Кроме того, необходимо сделать следующее:

- внести соответствующие изменения в учетную политику;
- сделать дополнительное соглашение к договорам, с теми контрагентами, у которых есть доступ к выбранной системе электронного документооборота;
- уведомить контрагентов, о решении работать по электронному документообороту.

Применение электронного документооборота имеет следующие преимущества:

- сокращение расходов на пересылку оригиналов документов по почте;

– экономия места для хранения документации, она вся сохраняется в электронном виде;

– простота использования, отправка документа осуществляется с одного рабочего места;

– быстрый поиск документа осуществляется по статусам (отправлен, получен, принят и т. д.);

– мгновенная доставка, вся отправленная информация попадает к адресату в течение нескольких секунд. Документ не может быть утрачен до истечения срока его хранения в системе.

Анализ эффективности ввода электронного документооборота в организацию можно оценить, рассчитав экономию финансовых средств за счет сокращения затрат на печать и копирование документов и экономию времени на работу с документами. Эти расходы являются постоянными и могут быть рассчитаны за месяц.

Максимальную стоимость затрат в месяц на печать документов можно посчитать исходя из среднего количества расходуемой одним сотрудником бумаги – X страниц в день:

$$Z_{\text{макс.}} = 22 \times X \times C \times N, \quad (1)$$

где

C – стоимость одного листа бумаги с нанесенной информацией (ксерокс, печать);

22 – среднее количество рабочих дней в месяце;

N – количество пользователей, работающих с документами.

За счет организации согласования документов в электронном формате сократятся затраты времени сотрудников на копирование и печать документов, на доставку документов согласующим в бумажном виде, на ожидание согласования согласующими лицами.

Стоимость сэкономленного рабочего времени можно рассчитать по формуле:

$$Z_{\text{э.к.}} = 22 \times N \times (T_{\text{бум.}} - T_{\text{электр.}}), \quad (2)$$

где

Z – средняя заработная плата,

22 – среднее количество рабочих дней в месяце,

N – количество пользователей, работающих с документами,

T – количество времени, затрачиваемого на работу с документами в течение рабочего дня.

Если на согласование бумажных материалов необходимо потратить минимум 30 мин. рабочего времени в день, то на работу с электронным документом достаточно 5 мин. рабочего времени.

Введение ЭДО позволит сделать работу большого количества сотрудников организации значительно менее трудоемкой и, следовательно, более эффективной. А также значительно усовершенствовать управление организацией, сделать его более прозрачным, документированным и открытым, снизить затраты организации.

Современная система электронного документооборота имеет важнейшее место в обеспечении строгого и правильного документооборота и делопроизводства в организации и, значительно упрощает работу и контроль над всей организацией.

Помимо снижения затрат на ведение бухгалтерского учета, у электронного документооборота есть и другие немаловажные преимущества. С помощью электронного документооборота контроль над исполнением, получением, созданием документов происходит проще и быстрее, чем при

использовании бумажного документооборота. Это даст возможность руководству эффективней управлять организацией. Также при введении ЭДО руководство получает возможность следить рабочие процессы и увидеть конечный результат.

Также немаловажно, что электронный документооборот дает возможность быстрее обрабатывать и рассылать документацию, составлять отчеты, сводки и реестры. Это предоставит возможность качественно и быстро работать и в результате оптимизировать бизнес-процессы.

Еще одним преимуществом является и то, что электронный документооборот повысит уровень конфиденциальности. Каждый сотрудник организации будет иметь доступ только к тем документам, которые соответствуют его полномочиям: ознакомление, редактирование. Все действия фиксируются в системе, таким образом, в любой момент можно увидеть кто и когда вносил изменения, кто работал с документом и с данными.

Итак, электронный документооборот имеет в себе массу преимуществ. Его применение может улучшить не

только качество документооборота, но к увеличению эффективности работы и управление предприятием в целом, а, всей организации. как следствие, это способно привести и

Библиографический список:

1. Кибанов А.Я. Стратегии торговой деятельности коммерческого предприятия: учебное пособие / А.Я. Кибанов. – Москва: ГАУ, 2018. – 130 с.
2. Пахомова Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учеб. пособие / Н.Г. Пахомова. – 2-е изд. – Липецк: Липецкий государственный технический университет, 2022. – 89 с.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Рудик Д.Д.,
студент

Кубанский государственный университет
г. Краснодар

Аннотация. Сущность бухгалтерской отчетности проявляется в ее назначении, она является частью метода бухгалтерского учета, с одной стороны, и источником аналитической информации, с другой. В статье рассматриваются информационно-аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, имущество, источники финансирования, бухгалтерский учет, финансовое состояние, финансовый анализ.

Финансовая отчетность в современной экономике занимает, по мнению многих специалистов, центральное место среди всех видов отчетности. Если раньше в России финансовая отчетность формировалась довольно строго, то сейчас ее составление получило большую свободу. Это представляет дополнительный интерес в рассмотрении данной темы.

Особенную ценность при написании работы представили труды таких российских ученых как М.И. Кутер, А.С. Бакаев и др. В их работах рассмотрены не только основы финансовой

отчетности, но также методы оценки финансового состояния по данным, представленным в балансе.

Финансовая отчетность – это информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за конкретный период, составленная в соответствии с заявленными требованиями. В первую очередь отчетность необходима для подачи в налоговые органы [1, с. 86].

На рисунке 1 отображены формы финансовой отчетности.



Рисунок 1 – Формы финансовой отчетности

Не менее важную роль бухгалтерская и финансовая отчетность играет и для внутреннего пользования. Анализ финансовой отчетности предприятия позволяет оценить уже достигнутые финансовые результаты: стабильность его финансового состояния, деловую активность, эффективность операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, и на этой основе принимать решения и формировать тактику дальнейшего развития.

Объекты анализа финансовой отчетности – это ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия: выручка от реализации

продукции, результат деятельности предприятия, его чистая прибыль, рентабельность активов, капитала и другие.

Как известно, в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности происходит постоянный оборот хозяйственных средств и совершается большое количество хозяйственных операций.

Оборотные средства – это часть средств производства, которые полностью используются в каждом цикле производства, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и полностью компенсируются

после каждого производственного цикла.

На рисунке 2 представлен состав оборотных активов предприятия.

Оборотные активы				
Запасы	Дебиторская задолженность	Финансовые вложения	Денежные средства	Прочие

Рисунок 2 – Состав оборотных активов

Вследствие того, что мы живем в эпоху рыночной экономики и свободы предпринимательской деятельности, то цель составления баланса порождает выделение следующего ряда классификационных признаков, к числу основных относятся:

- 1) период информационного охвата, содержащийся в балансе;
- 2) характер деятельности организации;
- 3) форма собственности организации;
- 4) объекты отражения и т.д. [1, с. 174].

Отметим, что исключительно важную роль в балансе составляют счета. Бухгалтерский баланс составляется на отчетную дату: чаще всего это один раз в месяц, в шесть месяцев, в девять месяцев или раз в год. В течение отчетного периода в организации совершается большое количество

хозяйственных процессов, влияющих на финансовое состояние организации, но не затрагивающих баланс, поэтому учет ведется на специальных бухгалтерских счетах. Сами по себе, счета бухгалтерского учета представляют способ экономической группировки, текущего отражения и оперативного контроля хозяйственных средств, источников их формирования и хозяйственных операций. Увеличение или уменьшение средств и их источников отражаются на счетах отдельно. Взаимосвязь между счетами бухгалтерского учета называется корреспонденцией счетов. Она выражается записью хозяйственной операции по дебету одного счета и кредиту другого счета [2, с. 311–318].

К этапам процесса бухгалтерского учета относится: документирование хозяйственных операций экономического субъекта; техническая обработка

первичной информации, ее систематизация в соответствии с требованиями организации бухгалтерского учета; совокупность показателей, приведенных в определенную систему и характеризующих финансово-хозяйственную деятельность фирмы; использование учетной и отчетной информации, для управления деятельности экономического субъекта.

Наглядно возможности использования данных финансовой отчетности для целей анализа интересно рассмотреть на примере АО «Рассвет», входящего в ООО «Прогресс Агро», 1.

Таблица 1 – Состав и структура оборотных средств АО «Рассвет»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Темп роста, %
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	
Запасы	2796920	6,6	2864798	36,8	3158155	36,1	112,9
в том числе: сырье и материалы	342848	6,9	358924	4,6	247296	2,8	72,1
животные на выращивании и откорме	509596	10,3	546384	7,0	616372	7,0	121,0
затраты в незавершенном производстве	980764	19,8	1012229	13,0	1144965	13,1	116,7
готовая продукция	901288	18,2	941329	12,1	1148054	13,1	127,4
дебиторская задолженность	2123064	42,9	4816007	61,9	5523979	63,1	260,2
денежные средства	24804	0,5	100766	1,3	68685	0,8	276,9
Итого	4944788	100,0	7781571	100,0	8750819	100,0	177,0

большой аграрной бизнес-структуры Юга России, расположенной в Усть-Лабинском районе, в 60 км от Краснодара.

Общая земельная площадь предприятия составляет 88360 га, среднегодовая численность работников – 2654 чел. Организация специализируется на продукции растениеводства и животноводства. Основной вид деятельности – выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Состав и структура оборотных средств фирмы отображена в таблице

По данным таблицы 1 можно сказать, что в 2021 г. в сравнении с 2019 г. запасы увеличились на 12,9%, что благоприятно для фирмы. Дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес в 2021 г. – 63,1%, в соотношении с 2019 г. она увеличилась в 2,6 раза. Поскольку это задолженность перед организацией, то ее рос не вызывает особых опасений. Денежные средства в 2021 г. занимают наименьший удельный вес на предприятии – 0,8%, но по сравнению с 2019 г. они выросли в 2,7 раза, что является очень благоприятным показателем.

Для оптимизации оборотных фондов, необходимо следующее:

- обеспечить объем оборотных фондов для производства и реализации продукции;
- объем затрат производства должен быть минимальным, не идущим к возрастанию за счет образования выше нормы запасов;
- качество производственных запасов должно оказывать существенное влияние на конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- обеспечить воспроизводимость запасов, в особенности сырья, которые

подвержены порче и устареванию [3, с. 183].

Следует отметить, что бухгалтерский учет формирует сведения о наличии основных средств, материальных ценностей и денежных средств, состоянии расчетов с поставщиками, покупателями, бюджетом и иными дебиторами и кредиторами, объеме и себестоимости производства, продажи продукции, финансовых результатах хозяйственной деятельности предприятия. Соответственно, основной целью бухгалтерского учета является формирование качественной и своевременной информации о финансовой и хозяйственной деятельности организации, необходимой для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях, для определения поведения организации на рынке, выявления организаций – конкурентов [4, с. 534–539].

Таким образом, все представленные в отчетности данные, должны быть полностью достоверными, правдивыми. Годовая бухгалтерская отчетность фирмы является необходимым инструментом, при помощи которого пользователи отчетности получают

сведения для оценки финансового состояния предприятия. Внедрение мероприятий, предложенных по итогам оценки и анализа бухгалтерской отчетности, положительно скажется на хозяйственной деятельности фирмы, улучшит ликвидность и финансовую устойчивость, а, следовательно, благоприятно скажется и на ее общем финансовом состоянии [5, с. 108–114].

Библиографический список:

1. Кутер М.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / М.И. Кутер, И.Н. Уланова. – Москва: Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
2. Бизнес-статистика: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. И.И. Елисеевой. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 411 с.
3. Бакаев А.С. Основы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / А.С. Бакаев. – Москва: Бухгалтерский учет, 2018. – 240 с.
4. Широбоков В.Г. Бухгалтерский финансовый учет / В.Г. Широбоков, З.М. Грибанова, А.А. Грибанов. – Москва: КноРус, 2019. – 670 с.
5. Агеева О.А. Институциональный подход к бухгалтерскому учету и отчетности: необходимость и возможность его применения на современном этапе развития науки / О.А. Агеева // Вестник ГУУ. – 2019. – №5. – С 108–114.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Титаренко А.В.,

магистрант

Шматова Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Учет основных средств играет существенную роль в бухгалтерском учете в любой организации. Учет основных средств в организациях сферы услуг имеет свои особенности, а в особенности учет основных средств в организациях гостинично-ресторанного бизнеса. В связи с чем, в статье были рассмотрены вопросы аналитического учета основных средств в организациях гостинично-ресторанного бизнеса, предложены разработанные счета второго и третьего порядка, учитывающие особенности данного вида хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: основные средства, учет основных средств, синтетический учет, аналитический учет, счета второго порядка, счета третьего порядка.

В настоящее время в теории отечественного бухгалтерского учета недостаточно рассмотрены вопросы учета основных средств в организациях сферы услуг, в частности, в организациях гостинично-ресторанного бизнеса. В связи с чем возникает необходимость более подробно рассмотреть данные вопросы.

Рассмотрим синтетический и аналитический учет основных средств в гостиницах и ресторанах. Любой хозяйствующий субъект использует какие-либо активы в своей деятельности. Одним из наиболее существенных активов являются основные средства организации. На основании одноименной

строки в балансе можно сделать выводы о масштабах деятельности и возможностях развития экономического субъекта. В связи с этим существует необходимость вести своевременный и корректный учет данного вида активов.

Для учета основных средств в организациях используются счета синтетического и аналитического учета. В основе синтетического учета основных средств в коммерческих организациях лежит использование таких счетов, как:

- 01 «Основные средства»;
- 02 «Амортизация основных средств»;

– 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Вместе с тем, счетов синтетического учета часто бывает недостаточно для корректного детального отражения сведений об объектах учета, как правило, в учете организаций с более широким спектром используемых номенклатур. В данном случае экономический субъект может использовать счета аналитического учета, разработанные самостоятельно или предложенные в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению. Соответственно, в аналитическом учете организации делаются учетные записи с использованием субсчетов для более подробного отражения операций в бухгалтерском учете.

В организациях ресторанно-гостиничного бизнеса в рабочем плане счетов открывают субсчета к счетам учета основных средств:

- субсчет 1 «Производственные основные средства»
- субсчет 2 «Непроизводственные основные средства».

Субсчет 1 «Производственные основные средства» используется для

учета основных средств, имеющих непосредственное отношение к приготовлению еды в ресторане, а также оказанию услуг по предоставлению временного размещения посетителей.

Субсчет 2 «Непроизводственные основные средства» учитывает основные средства, задействованные в деятельности организации, не связанной напрямую с созданием блюд и оказанием услуг по размещению посетителей.

Такая система субсчетов имеет ряд недостатков, мешающих корректно и своевременно отражать операции по учету принятия, амортизации, переоценки и выбытия основных средств. В частности, существуют затруднения при выборе субсчетов для учета оборудования, задействованного в деятельности ресторана или деятельности гостиницы. Чтобы выявлять места в учете, где необходимы улучшения и развитие, предлагается разделить основные средства на субсчетах на используемые в гостинице и отдельно используемые в ресторане, так как у них есть своя специфика деятельности, и клиенты ресторана необязательно проживают в гостинице, а также постояльцы

гостиницы не всегда обедают в ресторане этой самой гостиницы. Объем оказанных услуг в части гостиницы и ресторана может отличаться, по-разному будут задействоваться основные средства, будет своя специфика по их учету.

В связи с этим была разработана система субсчетов к счету 01 «Основные средства»:

- субсчет 1 «Основные средства, используемые в деятельности гостиницы»;

- субсчет 2 «Основные средства, используемые в деятельности ресторана»;

- субсчет 3 «Основные средства, используемые в деятельности гостиницы и ресторана (общий)».

Субсчет 1 рекомендуется использовать для оборудования, задействованного в деятельности гостиницы. К такому оборудованию можно отнести: диваны и кровати в номерах гостиницы люкс, гостиничные универсальные пылесосы для мебели и ковровых покрытий, бассейн и обслуживающее его оборудование, сауна и т.п.

Субсчет 2 необходимо использовать для учета оборудования,

используемого в деятельности ресторана. Например, вытяжки, используемые на кухне, печи и холодильное оборудование, кофемашины, кассовое оборудование ресторана и т.п.

Субсчет 3 предполагается использовать для учета объектов основных средств, задействованных в деятельности и гостиницы и ресторана одновременно. Такие основные средства включают: здание гостиницы-ресторана, служебная машина, используемая водителем-экспедитором для закупок материалов, оборудование прачечной, в которой стираются вещи постояльцев, а также форма рабочего персонала гостиницы и ресторана, лифты, информационные телевизоры и т.п.

Оборудование гостиницы, такое как мебель в номерах, отвечает за презентабельность гостиницы, оно может быть списано до того, как ухудшатся функциональные качества такого оборудования, если пострадает их внешний вид. В люксовом отеле поцарапанные спинки кроватей будут вызывать у постояльцев нежелание больше жить в таком отеле, соответственно, это может отразиться на потоке потребителей.

Оборудование кухни посетители не видят, поэтому оно используется до потери его функциональных качеств. Также оно задействуется в более агрессивной среде (при постоянном жаре от печи и т.п.), соответственно, срок полезного использования может быть сокращен.

Объекты основных средств, задействованные в деятельности одновременно и гостиницы, и ресторана, такие как здание гостиницы-ресторана и лифты, составляют основу деятельности организации, и их рекомендуется учитывать на отдельном субсчете.

Кроме того, рекомендуется открыть собственные субсчета к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», так как данный счет напрямую задействуется при вводе в эксплуатацию основных средств [1].

Предлагаем использовать следующие субсчета к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы»:

- 1) субсчет 1 «Строительство объектов основных средств»;
- 2) субсчет 2 «Приобретение объектов основных средств».

К данным субсчетам также рекомендуем открыть счета третьего порядка

для разделения объектов основных средств, используемых только в деятельности гостиницы или только в деятельности ресторана, а также общих объектов основных средств:

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 1 «Строительство объектов основных средств», счет третьего порядка 1 «Строительство объектов основных средств, используемых в деятельности гостиницы»;

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 1 «Строительство объектов основных средств», счет третьего порядка 2 «Строительство объектов основных средств, используемых в деятельности ресторана»;

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 1 «Строительство объектов основных средств», счет третьего порядка 3 «Строительство объектов основных средств, используемых в деятельности гостиницы и ресторана (общий)»;

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 2 «Приобретение объектов основных средств», счет третьего порядка

1 «Приобретение объектов основных средств, используемых в деятельности гостиницы»;

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 2 «Приобретение объектов основных средств», счет третьего порядка 2 «Приобретение объектов основных средств, используемых в деятельности ресторана»;

– счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», счет второго порядка 2 «Приобретение объектов основных средств», счет третьего порядка 3 «Приобретение объектов основных средств, используемых в деятельности гостиницы и ресторана (общий)».

Соответственно, на данных счетах второго и третьего порядка необходимо вести учет строительства и

приобретения объектов основных средств, задействованных в деятельности гостиницы, ресторана или гостиницы и ресторана одновременно.

Таким образом, основные средства играют важную роль в учете любого хозяйствующего субъекта. Корректное ведение синтетического и аналитического учета основных средств оказывает существенное влияние на финансовое положение коммерческой организации, использование специально разработанных счетов второго и третьего порядка позволяет подробно вести учет основных средств гостиницы, ресторана или общий учет. При использовании данных субсчетов организации повышаются аналитические характеристики данных бухгалтерского учета.

Библиографический список:

1. Луговский Д.В. Проблемы признания оценочных обязательств в связи с ремонтом основных средств / Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо А.А. Шульга // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2015. – №2(160). – С. 140–148.

ГАРМОНИЗАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Трофименко А.В.,
магистрант

Оломская Е.В.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. При тенденции к сближению МСФО и национальных стандартов очень важно понимать суть и основные требования к учету отложенного налогообложения. Вопрос учета отложенных налогов сохраняет свою актуальность в настоящее время, а для России – является одной из наиболее важных проблем бухгалтерского учета и отчетности. В данной статье описываются принципы гармонизации с международными стандартами ведения отчетности, при формировании учета расчетов по налогам и сборам.

Ключевые слова: МСФО, расчеты по налогам и сборам, ПБУ 18/02, отложенное налогообложение, бухгалтерский учет, учет операций, счета.

Учет отложенного налога в системе международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности регулируется МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль». Впервые утвержденный в 1979 г. МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» с тех пор претерпел значительные изменения. В настоящее время действует пересмотренный МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», который был выпущен в 1996 г. и вступил в силу в 1998 г. Требования пересмотренного стандарта были значительно ужесточены по сравнению с первоначальной версией. Кроме того, был изменен порядок учета отложенных налогов. Вместо ранее использовавшегося метода отложенного налога – с акцентом на отчет о прибылях и убытках – теперь вводится метод балансовых обязательств, с соответствующим акцентом на баланс. Концепция временных разниц, рассчитанных на основе отчета о прибылях и убытках, заменяется концепцией временных разниц, рассчитанных на основе балансовой оценки активов и обязательств и их налоговой базы.

Учет отложенных налогов различается в разных странах, поскольку отложенные налоги возникают в результате несоответствия между правилами бухгалтерского учета и налогообложения и степени несоответствия между

правилами в разных странах: Учет отложенных налогов является обычной бухгалтерской практикой в таких странах, как Великобритания, Германия, Испания, США и т.д.; он используется только для отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО в Италии, Франции, Швейцарии, Японии и т.д.; его нет, потому что правила бухгалтерского и налогового учета в этих странах одинаковы.

Текущий подход к изменениям в национальных стандартах, особенно в стандартах отложенного налога, заключается в использовании МСФО в качестве ссылки. В результате сравнительного анализа можно сделать вывод, что между национальными стандартами и МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» существует много общего, и различия постепенно устраняются при внесении изменений в соответствующие национальные стандарты. Тем не менее, особенности бухгалтерского и налогового законодательства в разных странах показывают, что между МСФО и национальными стандартами существуют некоторые различия.

Что касается России, то здесь стоит отметить некоторые существенные

различия между МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» и GAAP 18/02 «Учет налога на прибыль организаций». Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» при расчете отложенных налоговых обязательств и активов используется так называемый отложенный метод (метод расчета отчета о прибылях и убытках), поскольку существует только разница между суммой доходов и расходов, которая составляет бухгалтерскую прибыль и налог на прибыль, но в разные отчетные периоды (то есть разница обусловлена разницей во времени признания доходов и расходов соответственно). В 2018 г. были внесены изменения в процедуры учета налоговых последствий на основе бухгалтерского баланса, и эти изменения соответствуют международным стандартам правилам.

Основываясь на МСФО (IAS) 12 «Налог на прибыль», для расчета отложенных налоговых обязательств и активов используется так называемый метод обязательств (балансовый метод), который основан на разнице во времени, представляющей собой разницу между балансовой стоимостью

актива или обязательства и его налоговой базой. В этом случае налоговой базой является стоимость активов или обязательств, используемых для целей налогообложения (например, относительно основных средств это стоимость амортизируемого имущества, рассчитанная в соответствии с положениями налогового законодательства, минус стоимость, рассчитанная в соответствии с теми же требованиями налогового законодательства).

В отличие от МСФО (IAS) 12 «Налог на прибыль», отложенные налоги по таким операциям, как переоценка активов при признании собственного капитала или корректировки нераспределенной прибыли, не включаются и не учитываются при изменении учетной политики компании. Согласно МСФО, отложенный налог по операциям, отраженным на счете операций с капиталом, также будет отнесен на собственный капитал, и согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», нет разницы в операциях переоценки активов, поскольку они не отражены в отчете о прибылях и убытках; в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»,

классификация разниц, обусловленных изменениями амортизационных отчислений (из-за переоценки), не рассматривается.

Кроме того, ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» не решает проблем учета и расчета корпоративного подоходного налога. Вопросы учета и отражения отложенного налога, возникающие в связи со сделкой приобретающей компании, а также налоговые последствия в рамках группы бухгалтерских компаний (в консолидированной финансовой отчетности), не рассматриваются.

В отличие от МСФО, согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» все изменения по счету отложенного налога отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Но, несмотря на существенные различия между МСФО 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» и МСФО 12 «Налоги на прибыль», факт введения новой системы счетов отложенного налога в МСФО (IAS) 12 не случаен, факт внедрения в российскую учетную практику концептуально новых идей и объектов учета позволяет говорить о приближении

российских стандартов финансовой отчетности к международным стандартам.

Сближение российских и международных стандартов бухгалтерского учета привело к принятию новой редакции ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», которая вступит в силу с 1 января 2020 г. Изменения в этой версии аналогичны некоторым положениям МСФО (IAS) 12 «Налог на прибыль», что будет содействовать координации национальных процедур бухгалтерского учета с глобальными процедурами. Изменения в новой редакции ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», прежде всего, это включает в себя концептуальные аспекты. В частности, исключаются термины «постоянные налоговые активы» и «обязательства», а также вводятся термины «постоянный налоговый доход» и «расходы», которые соответствуют нормам МСФО (IAS) 12 «Налог на прибыль», это положительный аспект новой версии. Поэтому формула расчета показателя является фиксированной и соответствует сумме постоянной разницы, умноженной на ставку налога на

прибыль. Поэтому, согласно новой редакции ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», разница по-прежнему делится на постоянные разницы. Различия по-прежнему делятся на постоянные и временные, но постоянные различия приводят к формированию постоянных доходов и налоговых расходов. В то же время расходы – это сумма налога, которая увеличивает налог на прибыль, а доход – это сумма налога, которая уменьшает налог на прибыль [2, с. 1362]. Из изменения концепции могут быть выведены следующие процедуры для расчета постоянных налоговых расходов, но характер стоимости остается прежним:

Дебет 99 «Прибыли и убытки»

Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 6 «Постоянный налоговый расход».

А доход обратной записью:

Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 7 «Постоянный налоговый доход».

Кредит 99 «Прибыли и убытки».

Поскольку такие расходы не признаются в налоговом учете, налоговая база и сумма налога на прибыль будут выше. Как российские правила

бухгалтерского учета, так и международные стандарты финансовой отчетности допускают расчет налога на прибыль, когда налогооблагаемая база ниже учетной. Подходящим примером является взнос в уставный капитал организации, который считается бухгалтерской прибылью, но не считается таковым с точки зрения налогового законодательства. С точки зрения последней версии ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» в данном случае организация имеет постоянный налоговый доход, который уменьшает сумму текущего подоходного налога. Поэтому ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» предусматривает, что бухгалтерский учет влияет на отражение суммы налога на прибыль в текущем отчетном периоде, рассчитанной по определенному методу, называемому «постоянная разница». Для того чтобы определить значение этих показателей, подлежащих признанию, необходимо умножить сумму этих разниц на ставку налога на прибыль, то есть на 20%, если только организация не может подать заявление на освобождение от

уплаты налога на прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

В настоящее время существует два метода учета операций по налогу на прибыль, первый предполагает ведение налогового учета параллельно с бухгалтерским, на налоговом плане счетов. Второй метод заключается в ведении двух систем учета как одной до возникновения различий, после чего происходит разделение (финансового) бухгалтерского и налогового учета.

В результате при параллельном методе организации системы бухгалтерского учета отложенный налог отражается следующим образом (балансовый метод):

– признан отложенный налоговый актив:

Дебет 09 «Отложенные налоговые активы»

Кредит 99 «Прибыли и убытки»;

– признано отложенное налоговое обязательство:

Дебет 99 «Прибыли и убытки»

Кредит 77 «Отложенные налоговые обязательства».

При контроле за этими операциями финансовым органам в основном требуются данные бухгалтерской и

налоговой отчетности, а владельцам и инвесторам – данные бухгалтерского и управленческого учета. Интересно, что если имеется только одна бухгалтерская проводка, то сумма налога на прибыль рассчитывается в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации. Все последующие расчеты производятся путем корректировки суммы доходов и расходов каждой организации. Пересмотренное ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», вступившее в силу 1 января 2020 г., как упоминалось выше, коренным образом изменило используемые до сих пор концептуальные инструменты, классификацию разницы во времени, а также определило структуру данных, которые должны быть раскрыты, что отражено в форме отчета. Следует отметить, что переход на МСФО оказал положительное влияние на интенсивность расчетов по оплате труда в новой версии ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Исчисление несуществующих различий и исчисление различных объектов.

Следовательно, с 1 января 2020 г. в отчете о прибылях и убытках должно быть раскрыто новое понятие: доход по налогу на прибыль; расходы по налогу на прибыль. Таким образом, доходы и расходы по налогу на прибыль делятся на категории отложенного налога и текущего налога. Этот показатель уменьшает прибыль (убыток) до налогообложения. Налоги по операциям, которые не включаются в бухгалтерские прибыли и убытки, должны быть отражены в отчете о финансовых результатах в качестве показателя уменьшения или увеличения чистых прибылей и убытков. Новая версия ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», вступившая в силу 1 января 2020 г., отражает сближение российских стандартов бухгалтерского учета и МСФО в области бухгалтерского, финансового и налогового учета с точки зрения различий между оценками фактов экономической жизни. Это должно повысить прозрачность и надежность информации, предоставляемой всем потребителям – будь то для принятия управленческих решений или для глаз инвесторов.

Библиографический список:

1. Апалькова М.В. Зарубежная практика гармонизации бухгалтерского и налогового учета / М.В. Апалькова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2008. – №3 (27). – С. 320–324.
2. Оломская Е.В. ПБУ 18/02: Основы применения балансового метода / Е.В. Оломская, А.А. Аксентьев // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – Т. 23. – №12 (474). – С. 1356–1382.
3. Оломская Е.В. Взаимосвязь основных потоков бухгалтерской и налоговой информационных систем / Е.В. Оломская, Р.А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2016. – №3(185). С. 87–94.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Хапохова И.Х.,

магистрант

Хот Ф.Т.,

канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Нарастание производственных возможностей строительных организаций приводит к производству разнообразной по ассортименту продукции, что сказывается на увеличении затрат, на прямую не связанных с уровнем деловой активности. В настоящее время больший интерес представляют собой косвенно-распределяемые затраты, так как существуют разнообразные варианты управления данными издержками с точки зрения выявления резервов экономии, увеличения прибыли и роста рентабельности строительной организации, одним из которых является функциональный метод учета затрат, позволяющий сделать себестоимость более точной, объективной и прозрачной.

Ключевые слова: затраты, учет затрат, себестоимость строительных работ, метод учета затрат, калькулирование себестоимости, функциональный метод, производственный учет, управленческий учет.

Строительная отрасль считается по праву одной из ведущих отраслей российской экономики, достижения которой сказываются на эффективности функционирования всей экономики нашей страны и деятельности других отраслей народного хозяйства.

Главной особенностью строительного производства считается организационно-техническая сложность выпускаемой строительной продукции, возводимых зданий и сооружений промышленного и непромышленного характера. Организация строительных работ способствует формированию

специфических приемов, методов и способов учета затрат в производстве.

Эффективным инструментом, необходимым для точного расчета себестоимости строительной продукции и принятия соответствующих управленческих решений, основанных на выборе альтернативных вариантов действий, выступает учет затрат [1].

Эффективность деятельности предприятий строительной сферы, в первую очередь, будет зависеть от того, насколько данные о производственных затратах будут верны и точны. Анализируя информацию о затратах, появляется возможность

прогнозирования действительной величины прибыли и затрат на перспективу; правильно рассчитывать цены; оптимизировать структуру готовой продукции, места закупки ресурсов, производства и хранения готовой продукции, материалов и комплектующих; не только определять структуру затрат и их эффективность, но и регулировать и контролировать их [2].

Организациям строительного производства выбранный и используемый метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции будет способствовать уменьшению экономических потерь и позволит обеспечивать сопоставимость результатов деятельности и себестоимости продукции.

При прогнозировании затрат на материальные ресурсы, труд, строительные механизмы, машины и оборудование, организация должна видеть все эти ресурсы в стоимостных показателях и принимая управленческие решения поданных анализа затрат, не должна забывать об альтернативной стоимости потребляемых ресурсов.

Одной из главных задач системы управленческого учета в строительной организации является

калькулирование себестоимости строительных работ и строительной продукции. Себестоимость строительных работ выступает качественным показателем, характеризующим результаты производственно-хозяйственной деятельности организации и ее успехи [3].

Выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости осуществляется организацией самостоятельно в соответствии с особенностями производственного процесса, характером производимой продукции (выполняемых работ), целями управленческого и производственного учета.

При выборе метода учета затрат следует руководствоваться задачами, поставленными перед управленческим учетом в конкретной организации, а именно – возможностью группировки затрат по объектам учета, уровнем контроля за затратами и управления себестоимостью [3].

Одним из разновидностей методов учета затрат, представляющий собой калькуляционную систему, рассматривающую операции (функции) в качестве основных объектов учета затрат и калькулирования в целях исчисления себестоимости продукции и

определения эффективности бизнес-процессов, является функциональный метод [4].

Функциональный метод ориентирован на тесную связь с бухгалтерским учетом, позволяющий учитывать изменения не прямых затрат, определять причины их возникновения и порядок их включения в себестоимость продукции. Изначально уточняются факторы, формирующие затраты, затем ресурсы группируются по центрам затрат (местам их возникновения), и только потом – по продуктам. При этом косвенно-распределяемые расходы распределяются на основе различных базовых показателей (специально установленных) и формул [4].

Неоспоримым преимуществом данного метода является возможность контролировать производственный процесс в местах их возникновения в зависимости от факторов, вызывающих их появление. Это позволяет выявить те виды деятельности (процессы), которые являются менее прибыльными или убыточными.

Перед применением функционального метода изначально нужно установить перечень и последовательность

строительных работ, разложив сложные рабочие операции на простейшие составляющие параллельно рассчитав потребление ресурсов. Такая классификация опирается на существующей зависимости между затратами и осуществляемыми производственными процессами: выпуск единицы продукции, выпуск заказа, производство непосредственно продукта. Но, осуществлять распределение всех косвенно-распределяемых затрат функциональным методом является довольно сложным, трудоемким и нецелесообразным процессом [5].

Основные направления модификации традиционных методов учета затрат и совершенствования приемов калькулирования должны коснуться и учетно-распределительных процедур косвенных затрат, где как раз целесообразно будет применение функционального метода для управления накладными затратами.

В организации необходимо установить носители затрат в натуральном и стоимостном измерении для статей не прямых затрат, подлежащих распределению ABC-методом. Выбор носителей затрат всегда наиболее сложный и

субъективный процесс в ABC-методе. Идентификация носителей затрат обеспечивает более глубокое понимание поведения затрат. Функциональный метод концентрируется в области косвенных затрат с тем, чтобы установить причинно-следственные связи между носителями затрат и конечными объектами затрат (заказами), то есть должна быть понятна связь объекта с относимыми на него затратами [5].

Носитель затрат – это любой фактор, который влияет на величину затрат по конкретному виду деятельности, то есть показатель, который наилучшим образом определяет почему ресурсы потребляются в процессе определенного вида деятельности и почему данный вид деятельности приводит к затратам.

После того, как определены носители затрат для каждого вида деятельности, их величина для каждого заказа и стоимость единицы носителя затрат, можно осуществлять непосредственно распределение косвенных расходов по объектам выполнения строительных работ.

Остальные подстатьи, которые нецелесообразно или невозможно

обработать методом ABC, распределяются традиционными способами на основании выбранной организацией базы распределения [6].

Применение более прогрессивной учетно-распределительной процедуры калькуляция приобретает черты полноты и достоверности. Себестоимость, полученная на основе элементов функционального метода, позволяет с большей степенью обоснованности выявить малоприбыльные или даже убыточные заказы. Так как каждый заказ представляет собой индивидуальный комплекс видов строительных работ, то на основе качественной информации можно оценить степень экономической полезности производства тех или иных видов строительных работ, а затем принять управленческое решение, целесообразно ли передавать те или иные операции подрядчикам или необходимо проводить организационные преобразования [7].

Таким образом, калькуляционные процедуры на основе элементов метода ABC позволяют учитывать специфику и особенности, характерные как для строительного комплекса, так и для

отдельно взятой строительной организации.

Предлагаемый метод распределения накладных затрат позволяет более детально анализировать оперативную информацию о затратах, их структуру, виды, группировки по объектам строительства, центрам ответственности и местам возникновения. Применение элементов метода ABC помогает

исчислить себестоимость каждого заказа с большей степенью достоверности, что повышает информационное качество управленческого учета и позволяет менеджерам принимать более обоснованные управленческие решения по организации производственных процессов и ценовой стратегии на рынке строительной продукции.

Библиографический список:

1. Низомов С.Ф. Влияние отраслевой специфики строительных предприятий на организацию управленческого учета / С.Ф. Низомов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №1. – С. 11–16.
2. Горт А.А. Особенности организации управленческого учета в строительных организациях / А.А. Горт // Economics. – 2016. – №11(20). – С. 91–94.
3. Лазарева Н.В. Методы учета затрат в строительной организации / Н.В. Лазарева, А.А. Яшунова // Ученые записки Тамбовского отделения РОСМУ. – 2020. – №17. – С. 36–43.
4. Адамова Г.А. Проблемы управленческого учета накладных расходов / Г.А. Адамова // Финансовая газета. – 2017. – №41. – С. 99–105.
5. Головина Т.А. ABC-метод как аналитический инструмент управления затратами и распределения издержек в разрезе бизнес-процессов организации / Т.А. Головина // Сибирская финансовая школа. – 2019. – №2. – С. 112–117.
6. Ефимов В.В. Метод ABC: учеб.-метод. пособие / В.В. Ефимов, Н.В. Паймушкина. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 32 с.
7. Маняева В.А. ABC-метод – информационная система стратегического управленческого учета расходов по видам деятельности / В.А. Маняева //

Вестник Самарского Государственного экономического университета. – 2014. – №7(717). – С. 86–90.

8. Ордынская М.Е. Учет и управление затратами хозяйствующих субъектов: учебное пособие / М.Е. Ордынская, Р.А. Тхагапсо, И.Г. Тхаркахова, И.Ф. Таусова. – 2-е изд., стереотип. – электронное научное издание. Текстовое (символьное) электронное издание (1,63 Мб). – 1 электрон. опт. диск (CD-R). Загл. с этикетки диска. – Майкоп: ЭлИТ, 2019. – 203 с.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Шишкин К.М.,

магистрант

Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В данной статье описываются методы и этапы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Задолженность, в том или ином виде в любом случае будет присутствовать у компании и для поддержания ее финансового состояния, нивелирования множества рисков, а также для построения налаженных взаимоотношений с контрагентами, компании необходима система управления задолженностью.

Ключевые слова: система управления, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, контрагенты, хозяйственная деятельность, риск, коэффициентный анализ, планирование, контроль, форфейтинг.

В процессе своей финансово-хозяйственной деятельности любая организация, вне зависимости от размера и организационно-правовой формы, вступает в экономические отношения с различными контрагентами – поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками. При этом возникают и расчетные отношения по поводу купли-продажи товаров и услуг, в результате чего может возникнуть дебиторская или кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это задолженность покупателей и заказчиков перед организацией, представляющая часть оборотного капитала предприятия.

Кредиторская задолженность – это задолженность организации перед поставщиками и подрядчиками, который подлежит возврату соответствующим физическим и юридическим лицам.

На сегодняшний день роль обеих видов задолженностей перед контрагентами играет огромную роль в хозяйственной деятельности любой организации. Коммерческим предприятиям гораздо легче развиваться и расширяться за счет заемных источников финансирования, чем за счет собственных, так как это позволяет привлекать гораздо большее количество ресурсов и экономить на производстве.

Однако, большие суммы дебиторской и кредиторской задолженности на

балансе организации могут привести к возникновению ряда рисков:

- кредитному риску, то есть к риску неисполнения обязательств дебиторами и возникновению просроченной задолженности, которая уже будет не активом организации, способным принести доход, а пассивом и упущенной экономической выгодой;

- риск потери ликвидности, то есть риск невозврата долга кредиторам, в результате чего финансовое состояние компании значительно ухудшится [1];

- операционный риск, который возникает в результате упущений в системе управления задолженностью;

- риск утраты деловой репутации компании и др.

Для того, чтобы это избежать в организации должна быть построена система управления задолженностью, в которой будут налажены процессы планирования и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью [2].

Цели обычно отражены в локальных нормативных актах общества, однако большинство организаций предпочитает отражать только работу с уже просроченной задолженностью, что,

несомненно, является упущением. При планировании дебиторской задолженности следует учитывать:

- размер максимального денежного потока в компании;

- размер чистой прибыли компании;

- размер минимальных убытков;

- предполагаемые минимальные риски.

При планировании кредиторской задолженности определяются источники финансирования и способы их привлечения, а также предпочтительные параметры финансирования (минимальная ставка по привлеченным средствам, максимальный срок заимствования).

Организация управления начинается с ранжирования дебиторов и кредиторов по степени важности (таблица 1).

Далее необходимо проводить ряд предупредительных и взыскательных юридических мероприятий, к которым относятся:

1. Проверка контрагента. Во-первых, необходимо оценить финансовое положение дебитора / кредитора, его эффективность деятельности и способность отвечать по долгам [3]. Во-вторых, проверить благонадежность контрагента на портале ФНС или

каком-либо другом официальном сервисе, где можно увидеть есть ли налоговые споры у организации, находится

ли компания на этапе ликвидации или же функционирует в штатном режиме.

Таблица 1 – Ранжирование контрагентов компании по степени важности

Степень важности	Ранжирование дебиторов организации	Ранжирование кредиторов организации
1	С высокими сроками погашения долга	Кредиторы, которые обеспечивают жизнедеятельность компании, и приносят наивысшую прибыль
2	Со средними сроками погашения долга	Органы судебной и налоговой власти
3	С низкими сроками погашения долга	Сотрудники организации
4	–	Кредиторы, слабо влияющие на финансовое состояние организации
5	–	Кредиторы, абсолютно не влияющие на финансовое состояние организации

2. Предоставление особых условий. В зависимости от степени важности контрагента и его финансового состояния, компания может предоставить ему особые условия по уплате долга. Так, одному дебитору можно предоставить отсрочку платежа на срок до двух месяцев, так он является благонадежным, а другому только на 10 дней, так как его надежность может вызывать сомнения. Аналогично компания может договориться и с кредиторами, чтобы уже для нее разработали особые условия.

3. Оперативный контроль и анализ за исполнением обязательств. Для

мониторинга контрагентов можно использовать несколько инструментов:

- список кредиторов с указанием контрагента, размеру его задолженности и необходимому сроку выплаты;
- платежный календарь, в котором будут указаны конкретные даты уплаты долгов. С помощью данного инструмента можно нивелировать кассовые разрывы, заранее предпринять меры по выплате задолженности.

Также необходимо проводить коэффициентный анализ дебиторской и кредиторской задолженности и выявлять [4]:

– уровень оборачиваемости задолженности. У коэффициента нет нормативов, так как он зависит от конкретной организации, ее вида деятельности и политики организации деятельности с контрагентами. Однако для улучшения финансового состояния компании, оборачиваемость дебиторской задолженности должна быть как можно выше. В случае с кредиторской задолженностью возникает некая двойственность – для кредиторов и финансового состояния компании оборачиваемость должна быть выше, что свидетельствует о высокой скорости оплаты долга, однако для организации выгодно занижать скорость оборота кредиторской задолженности, так как в этом случае у нее на балансе остается часть средств, которые могут быть направлены на текущую деятельность;

– период оборота задолженности, в днях. Коэффициент обратен предыдущему и отражает тот период времени, который необходим на уплату долга;

– удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах;

– удельный вес кредиторской задолженности в пассивах;

– доли просроченной задолженности в ее общем размере;

– отношение дебиторской и кредиторской задолженностей. Оптимальным считается отношение, равное единице, в обратном случае компания будет терять часть оборотного капитала (если показатель больше единицы) или снижать свою финансовую устойчивость (если показатель выше единицы). Однако, возмещение кредиторской задолженности за счет дебиторской – это идеализированная ситуация, данное правило нередко нарушается без каких-либо потерь для организации. Допускается 10% превышение кредиторской задолженности над дебиторской, так как организация может расплачиваться по долгам за счет других активов – запасов, сырья или иных ресурсов. В данной ситуации не будет никаких рисков потери платежеспособности.

– вертикальный и горизонтальный анализ, цель которого состоит в отражении динамики изменения показателей как в абсолютном значении, так и в относительном, а также в анализе структурных изменений баланса.

Далее в рамках оперативного контроля проводятся следующие мероприятия:

1. Инвентаризация долгов. Сама по себе инвентаризация обязательна по итогам года, либо при увольнении ответственных лиц или в случае каких-либо чрезвычайных ситуаций. Однако рекомендуется проводить добровольную выборочную инвентаризацию, чтобы уточнить размер долгов, их категорию, проверить информацию о уже выплаченных/полученных или списанных средствах. Как правило, инвентаризация проводится в несколько этапов:

- сверка расчетов с контрагентами до проведения инвентаризации для фиксирования данных, принятых к учету;

- документальная подготовка к проведению инвентаризации, составление приказа, выбор состава комиссии;

- сама инвентаризация, в ходе которой происходит сверка счетов с первичными документами, а также анализ всех договоров, графиков платежей и др.;

- подведение итогов, то есть сравнение результатов инвентаризации с

первоначальной сверкой, которая происходила на первом этапе.

2. Работа с должниками, в ходе которой проверяются графики платежей, порядок поступивших выплат, при необходимости снова проводится сверка. В случае, если один из дебиторов выплату задерживает, высылается письмо с напоминанием о выплате, либо претензия. Для кредиторов может быть выслано письмо с просьбой о дополнительной отсрочке.

3. Анализ расходов. В случае возникновения просроченной задолженности прогнозируются возможные затраты по взысканию долга с дебиторов или выплате долга кредитом вместе со штрафными санкциями. В данных случаях возможны следующие расходы:

- почтовые издержки;

- расходы на получение различных выписок из ЕГРЮЛ или других реестров и государственных баз данных;

- оплата пошлин;

- оплата судебных исков и иные судебные издержки.

4. В случае с дебиторской задолженностью создается резерв по сомнительным долгам, признаваемых

сомнительными [5]. Существует несколько вариантов создания:

– интервальный способ, когда в зависимости от срока обязательства в резерв отчисляется определенная доля долга;

– экспертный способ, основанный на индивидуальном решении руководства в части размера отчислений в резерв;

– статистический способ. Размер отчислений определяется на основе статистических наблюдений за несколько отчетных периодов как долю долгов, которые остаются непогашенными, к общей сумме дебиторской задолженности.

4. Последним этапом выступает сам процесс взыскания долга – как у организации с ее дебиторов, которые не собираются возвращать долги, так и у кредиторов с самой организации, в случае если она аналогично не может отвечать по своим обязательствам. Взыскание происходит через суд в принудительном порядке после проведения претензионной работы.

Приведенные этапы управления задолженности носят общий характер. Каждая организация сама выбирает, как именно построить систему

управления и как именно вести диалог с дебиторами и кредиторами. К тому же, существуют и дополнительные меры по нивелированию рисков и ускорению оборачиваемости задолженности, которые могут применять предприятия в своей финансово-хозяйственной деятельности. Ими могут выступать:

1. Форфейтинг. Это одна из форм кредита, причем зачастую внешнеторговых операций. Используется форфейтинг в управлении задолженностью достаточно редко, тем не менее, это эффективный инструмент [6]. При форфейтинге есть две стороны – импортер, который хочет приобрести продукцию у экспортера, однако у него для этого недостаточно денежных средств. Одним из способов оплаты в данной ситуации выступает вексель, которым импортер и расплачивается. В этот момент в сделке появляется третья сторона – форфейтер, он выкупает у экспортера (продавца) векселя.

2. Страхование задолженности. Сводится к страхованию риска убытков от несвоевременного поступления денежных средств от клиентов вплоть до их банкротства. Застраховать можно как

отдельные поставки или отдельных контрагентов, так и всю задолженность в целом. Однако ставки по частичному страхованию будут достаточно высоки по сравнению с полным страхованием.

Также возможен вариант хеджирования, если компания хочет застраховать себя от валютных рисков и возможной разницы между курсом валют. Управление задолженностью в данном случае заключается в четком соблюдении графика платежей и обеспечении выгодного курса валюты на дату платежа.

3. Секьюритизация. Данный процесс слабо развит в РФ и представляет собой превращение задолженности в

облигации, которые выкупают финансовые инвесторы. Так происходит «размывание» рисков. Схема секьюритизации достаточно сложна, в процессе участвует множество сторон – помимо должника и инвестора присутствуют еще страховые организации, сборщики задолженности и др.

Таким образом, управление задолженностью представляет собой сложный и многоуровневый процесс. От эффективности управления зависит общее финансовое состояние компании, его обеспеченность оборотными средствами, а также вероятность наступления банкротства и ликвидация организации.

Библиографический список

1. Князева К.Е. Необходимость управления дебиторской задолженностью / К.Е. Князева // Молодой ученый. – 2019. – №49 (287). – С. 70–72.
2. Козлов Ю.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью / Ю.Е. Козлов // Молодой ученый. – 2019. – №40 (278). – С. 56–58.
3. Щербак А.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как основа обеспечения финансовой устойчивости предприятия / А.В. Щербак // Молодой ученый. – 2019. – №2 (240). – С. 298–300.
4. Павлюк И.С. Методика анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием / И.С. Павлюк, В.А. Грекова // Молодой ученый. – 2018. – №20 (206). С. 248–251.

5. Непримеров С.Н. Управление дебиторской задолженностью предприятия / С.Н. Непримеров // Молодой ученый. – 2020. – №24 (314). – С. 200–202.

6. Галактионова Н.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью / Н.В. Галактионова. // Вестник науки и образования. – 2020. – №22 (100). – С. 28–31

РАЗДЕЛ 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ФОРМИРОВАНИЕ У СОТРУДНИКОВ ПРАВОПОРЯДКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ К ПРИМЕНЕНИЮ ОРУЖИЯ

Никифоров В.М.,
старший преподаватель
Краснодарский университет МВД России
г. Краснодар

Аннотация. В статье коротко описана готовность сотрудника полиции для применения оружия с учетом влияние стресса на мыслительные способности, работоспособность, память, двигательные реакции и обозначены основные направления, позволяющие сотруднику максимально быстро и правильно применить огнестрельное оружие.

Ключевые слова: подготовка, обученность, память, ситуация, оружие, изготовление, воздействие, процесс, анализ.

В последние годы активность преступников заметно превысила активность полиции. Сотрудники полиции боятся применять огнестрельное оружие и при этом вступают не только в психологическое, но и физическое противостояние с правонарушителями при наличии юридических оснований и условий к применению табельного оружия. Правовой режим применения оружия сотрудники полиции знают недостаточно и не используют оружия даже тогда, когда это крайне необходимо. Именно система профессиональной, боевой и физической подготовки составляют условия для формирования

психической подготовленности работников ОВД.

Психологическая готовность обеспечивает возможность успешно адаптироваться к любым условиям и эффективно выполнять поставленные задачи.

Разработкой юридических аспектов занимаются в течение последних лет не один десяток ученых, обосновывая принципы применения силы и огнестрельного оружия. Допуская применение полицией огнестрельного оружия, государство, обязано в то же время, во-первых, ограничить его объем необходимым минимумом, а, во-вторых, полно и четко

урегулировать все основные вопросы применения огнестрельного оружия в законодательном акте, известном населению. Именно так поступил российский законодатель, выделив в Законе «О полиции» специальную главу №5 «Применение физической силы, специальных средств и огнестрельного оружия».

Помимо этих документов существует ряд статей уголовного кодекса, регулирующих ряд причин, по которым может быть применено оружие. Это так же принимается во внимание при анализе правомерности применения оружия сотрудниками полиции. Согласно ст. 37 «О необходимой обороне» УК РФ: не является преступлением причинение вреда посягающему лицу в состоянии необходимой обороны, то есть при защите личности и прав обороняющегося или других лиц, охраняемых законом интересов общества или государства от общественно опасного посягательства, если это посягательство было сопряжено с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия. Защита от

посягательства, не сопряженного с насилием, опасным для жизни обороняющегося или другого лица, либо с непосредственной угрозой применения такого насилия, является правомерной, если при этом не было допущено превышения пределов необходимой обороны, то есть умышленных действий, явно не соответствующих характеру и опасности посягательства. Право на необходимую оборону имеют в равной мере все лица независимо от их профессиональной или иной специальной подготовки и служебного положения. Это право принадлежит лицу независимо от возможности избежать общественно опасного посягательства или обратиться за помощью к другим лицам или органам власти. И в соответствии со ст. 39 УК РФ: не является преступлением причинение вреда охраняемым уголовным законом интересам в состоянии крайней необходимости, то есть для устранения опасности, непосредственно угрожающей личности и правам данного лица или иных лиц, охраняемым законом интересам общества или государства, если эта опасность не могла быть устранена иными средствами и при этом не было

допущено превышения пределов крайней необходимости. Превышением пределов крайней необходимости признается причинение вреда, явно не соответствующего характеру и степени угрожавшей опасности и обстоятельствам, при которых опасность устранялась, когда указанным интересам был причинен вред равный или более значительный, чем предотвращенный. Такое превышение влечет за собой уголовную ответственность только в случаях умышленного причинения вреда. Эти положения необходимо знать сотрудникам ОВД при использовании огнестрельного оружия, для того чтобы действовать уверенно перед применением оружия, в момент производства прицельного выстрела, после применения оружия.

Профессиональная обученность как фактор, определяющий готовность и законность применения оружия. Чтобы сотрудник полиции действовал уверенно, ему нужна убежденность в правомерности собственных юридически обязательных решений и действий перед применением оружия, в момент производства прицельного выстрела на нейтрализацию или поражение

правонарушителей и после применения оружия. А уверенность и убежденность сотрудников ОВД зависит от уровня их знаний по данной проблематике, которая достигается системой профессиональной подготовки. Профессиональная подготовка включает в себя достаточно высокий уровень физической подготовленности сотрудника органов внутренних дел. Важнейшими компонентами являются: физическая сила, быстрота, выносливость, ловкость.

Эффективность деятельности напрямую зависит от технической подготовленности сотрудника органов внутренних дел к применению физической силы. Одним из важнейших компонентов профессиональной деятельности является стрелковая подготовленность, которая структурно состоит из ряда качеств, знаний, умений и навыков сотрудника, являющихся результатом целенаправленной и многократной тренировки. Применять оружие сотрудникам полиции приходится в различных условиях: в помещениях, в населенных пунктах, на транспорте, на открытом пространстве, а также в любое время дня и ночи, в различных погодных

условиях, что может затруднять выполнение точного прицеливания. В этих условиях при ведении огня сотрудник должен направить оружие в сторону вероятного нахождения преступника, уметь ориентироваться на звук выстрела, на вспышку.

Одной из существенных характеристик проблемы использования оружия является дефицит времени. Быстротечность происходящего приводит к тому, что времени на прицеливание не остается, а незначительное расстояние ограничивает возможность перехода в укрытие. Все это требует хороших физических и волевых качеств. В структуру стрелковой подготовленности входят следующие элементы:

1) знание устройства табельного огнестрельного оружия, его огневых возможностей и порядка устранения мелких неисправностей;

2) знание возможностей основных видов огнестрельного оружия, используемого уголовно-преступными элементами;

3) знание огневых возможностей автоматического оружия, состоящего на вооружении в МВД Российской Федерации;

4) умение стрелять из табельного и автоматического оружия по различного рода мишеням (движущимся, неподвижным, периодически появляющимся, грудным, в полный рост и т.д.);

5) умение стрелять из различных положений (стоя, сидя, лежа, находясь в движущемся автомобиле и т.д.);

6) умения успешно стрелять после физической нагрузки (после бега, подъема по лестнице, в гору и т.д.);

7) умения стрелять в различных условиях видимости (вечером, ночью, днем при ярком солнечном свете, в тумане и т.д.);

8) умение стрелять на опережение выстрела противника; и) умения удобно располагать и быстро обнажать табельное огнестрельное оружие;

9) умения стрелять в помещении, на улице, в поле, в лесу и т.д.;

10) умения стрелять в различных ситуациях служебной деятельности (при выполнении задания в одиночку, при действиях в составе подразделения, группы сотрудников, наряда и т.д.).

В опасных для жизни и здоровья ситуациях большое значение приобретает натренированность сотрудника органов внутренних дел в ведении огня

из огнестрельного оружия, стоящего на вооружении полиции. Натренированность формируется в результате многократных упражнений в стрельбе при отсутствии длительных перерывов в занятиях.

Сотрудники органов внутренних дел обязаны проходить специальную подготовку, а также периодическую проверку на пригодность к действиям в условиях, связанных с применением физической силы, специальных средств и огнестрельного оружия. Следствием натренированности является формирование у сотрудника органов внутренних дел устойчивых умений применения огнестрельного оружия не только в знакомых типовых ситуациях деятельности, но и неожиданных, нестандартных ситуациях.

Туннельное видение – естественная реакция человека, применяющего огнестрельное оружие, при котором он не воспринимает события, происходящие за пределами «туннеля», то есть справа и слева. Такое сокращение поля зрения может быть опасным, если соучастник нападения на работника полиции заходит сбоку. Частичная глухота – у работников полиции, в момент

посягательства испытывающих страх за свою жизнь, в ходе выполнения ими защитных действий головной мозг отключает все «посторонние» шумы. Нормальный слух возвращается лишь по окончании оборонительных действий. Шок и внезапность – неожиданный шок от нападения преступника может привести к паническим проявлениям, от дрожания коленей и рук до проявления паралича. Невозможность выполнения сложных движений (отказ моторных функций) – человек, неожиданно охваченный глубоким стрессовым состоянием (стресс проявляется как в душевном, так и в физическом состоянии человека), при возникновении ситуации, которая угрожает его жизни, может быть не в состоянии занять сложную стойку для ведения огня. Искажение чувства времени – выражается в неадекватной временной оценке происходящих событий. Понижение порога чувствительности – организм человека устроен так, что при угрозе для жизни все второстепенные реакции, в том числе и боль, проявляются слабо. Анализ ситуаций показал, что лишь специальные упражнения способствуют выработке у сотрудников

специфичных качеств к внешним раздражителям путем постоянного тренинга в сложных условиях с использованием звуковых, световых и других воздействий. Кроме того, регулярное проведение занятий по огневой подготовке также способствует совершенствованию скоростных качеств в стрельбе, тактики взаимостраховки, соблюдению мер личной безопасности в ходе задержания преступников.

Служба в ОВД – особо сложный вид профессиональной деятельности, которая нередко происходит в дискомфортных и экстремальных условиях. Такие условия могут порождать значительные трудности и требуют от человека быстрых, точных и безошибочных действий. Экстремальные ситуации возникают, когда налицо реальная угроза человеческой жизни или наступления других общественно опасных проявлений. В последнее время сотрудникам ОВД все чаще приходится применять оружие для защиты граждан и самих себя от нападения, опасного для жизни и здоровья. Вообще экстремальная ситуация определяется в качестве системы внешних по отношению к субъекту условий, побуждающих и

опосредующих его активность и переживаемых ими как сложных, трудных опасных, связанных с большим риском. Таким образом, можно предположить, что применение огнестрельного оружия есть экстремальная ситуация. Эффективность действий личности в экстремальных ситуациях в значительной степени определяется высоким уровнем их готовности к ним. Динамичность напряженной ситуации, нередко крайне жесткие требования к своевременности и адекватности действий, обуславливают необходимость заблаговременной психологической подготовки сотрудников ОВД к выполнению внезапно возникших усложненных задач профессиональной деятельности. Формированию опыта работы в экстремальных ситуациях предшествует вся система профессиональной, боевой и физической подготовки, которые помогают составить условия психологической подготовки сотрудников. Установлено, что поведенческие реакции человека в экстремальных условиях, психофизиологические возможности людей – величины вариативные, зависящие от особенностей нервной системы, жизненного опыта,

профессиональных знаний и др. Однако в настоящее время вывести интегральную формулу поведения человека в экстремальной ситуации почти не представляется возможным. Тем не менее, появляется все больше данных о том, что психологические факторы, индивидуальные качества, способности человека, его навыки, готовность установок, общая и специальная подготовка, его характер и темперамент в сложной обстановке не суммируются арифметически, а образуют некий комплекс, который в конечном счете реализуется в правильном либо в ошибочном действии. Экстремальная ситуация есть в своей основе психический раздражитель. Отсюда сила и продолжительность ее воздействия обусловлена психическим состоянием человека, его индивидуальными особенностями, подготовленностью. Поведение в напряженной обстановке определяется также субъективным отражением в сознании объективных факторов внешней среды, воздействующих на психику. Именно сочетание психологических уровней регуляции характеризует реакцию на любой психогенный экстремальный раздражитель. Это дает

основание представить экстремальную ситуацию как сложный комплексный раздражитель, вызывающий в основном два уровня реакций:

1) приспособительных, активизирующих ориентировочный рефлекс и автоматические акты типа навыков;

2) реакций, которые формируют стратегию поведения, обеспечивают процесс распределения внимания между контролем над текущим состоянием управляемого объекта и за выработкой нового адекватного ситуации плана и способов действий. Человек противопоставляет экстремальной ситуации свою психологическую готовность, личностные возможности, опыт. Возможность противостоять напряженной ситуации включает три составляющие: физиологическая устойчивость, обусловленная состоянием физических и физиологических качеств организма; психическая устойчивость, обусловленная уровнем профессиональной подготовки и общим уровнем качеств личности; психологическая готовность. Таким образом, поведение и действия человека в напряженной ситуации – очень сложный процесс, в котором динамически переплетены

различные его зависимости от информации, физиологических, защитных и приспособительных реакций, подготовленности, устойчивости и готовности, индивидуально-психологических особенностей личности, психической

Библиографический список:

1. Таран К.А. Влияние стресса на уровень обучения в общеобразовательных организациях / К.А. Таран // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. III междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. – С. 372–375.

2. Федюнин В.В. Специфика психологической подготовки сотрудников полиции, при применении ручного стрелкового оружия / В.В. Федюнин // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. III междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. – С. 439–444.

3. Бондарев А.В. Особенности подготовки сотрудника ОВД к применению огнестрельного оружия и физической силы / А.В. Бондарев // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 339–344.

4. Напалков Ю.А. Актуальность комплексирования огневой и физической подготовки в вузах МВД России при подготовке курсантов, обучающихся по специализации «деятельность специальных подразделений / Ю.А. Напалков, А.Н. Таран // Вестник Краснодарского университета МВД России. – 2015. – №4(30). – С. 254–257.

5. Горяйнов В.В. Типичные стрелковые ошибки, возникающие в процессе обучения слушателей образовательных организаций МВД России на занятиях по огневой подготовке / В.В. Горяйнов // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России: сб. ст. всеросс. науч.-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский ун-т МВД России, 2017. – С. 16–19.

6. Суrowец Д.В. Основные элементы техники стрельбы из девятимиллиметрового пистолета ПМ / Д.В. Суrowец // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / Под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 325–332.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ В США: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ

Суровец Д.В.,
преподаватель

Краснодарский университет МВД России
г. Краснодар

Аннотация. В данной статье описана система организации профессиональной подготовки сотрудников полиции в США. Проводится анализ, с целью выделения основных отличительных особенностей американской системы подготовки специалистов от российской.

Ключевые слова: профессиональная подготовка, первоначальная подготовка, обучение, образование, полиция, сотрудник.

В настоящее время, во многих развитых странах, наблюдаются новые тенденции развития в системах профессионального образования специалистов органов правоохранительной деятельности, обеспечивающих подготовку кадров полиции, в соответствии с современными требованиями и изменениями в полицейской деятельности.

В современных условиях и преобразованиях, происходящих в нашей стране, в политической, экономической и социальной системах, а также, сложившейся неблагоприятной криминальной обстановке, становится очевидным, что возникла необходимость повышения качества образования и профессиональной подготовки специалистов органов правоохранительной деятельности. Необходимо развитие и

усовершенствование системы образования, разработка новых актуальных методик и подходов к проблемам обучения.

В связи с этим, изучение и анализ зарубежных систем профессионального полицейского образования имеет большое значение, так как, используемые другими странами методики к решению проблемы подготовки специалистов могут быть интересными, для применения их на практике.

Одним из основных направлений, в системе профессионального полицейского образования, в США, является первоначальная подготовка сотрудников полиции.

Под первоначальной подготовкой понимается получение офицером полиции теоретических и практических

знаний в сертифицированной полицейской академии, по окончании которой полицейский может приступать к выполнению своих профессиональных обязанностей.

Целью первоначальной подготовки сотрудников является получение теоретических знаний и практический навыков, в сертифицированном учебном заведении, после окончания которого сотрудник может приступать к исполнению профессиональных обязанностей.

Ключевыми задачами такой подготовки являются: получение теоретических знаний, обучение основным навыкам полицейской службы, должностным обязанностям, умению действовать оперативно в профессиональной обстановке. Необходимо отметить, что все полицейские проходят через этот вид подготовки, поскольку начальная подготовка является обязательной для всех, поступивших на службу в полицию США.

Профессиональная подготовка сотрудников полиции в США включает: занятия по Конституции и гражданским правам, законам штатов и постановлениям муниципальных органов.

Практикуется обучение владению огнестрельным оружием, приемам личной безопасности, правилам поведения в экстремальных ситуациях.

Как показало исследование, из всех направлений профессиональной подготовки на ее первоначальном этапе и подходов к этой деятельности за рубежом важными являются: использование метода программного развития личного состава; разработка программ по обучению полицейских этике поведения и общения с гражданами, правонарушителями, а также с коллегами по службе в соответствии с нормами Кодекса поведения; разработка программ модульной подготовки полицейских кадров.

Содержательный анализ методических материалов полицейских образовательных учреждений США показал, что в правовой подготовке наиболее важным считается усвоение полицейскими норм должного поведения и традиций. Американской системе первоначальной подготовки кадров полиции присущи такие отличительные черты, как особое внимание к изучению тактических основ и методов деятельности, которые нашли отражение в

следующих темах: «Тактика патрулирования повышенного риска»; «Оборонительная тактика»; «Оборонительная езда (на полицейской автомашине)»; «Патрульные процедуры»; «Защитная тактика».

Полицейских США в системе первоначальной подготовки обучают не столько общегосударственным принципам правоохранительной деятельности, сколько конкретизированным формам и методам работы полицейского в типовых ситуациях на основе опыта и практики работы полиции штата. В системе учебных планов и программ полицейской подготовки в США идет уклон в сторону тактической составляющей, о чем свидетельствует внимание к темам тактических основ и конкретно-профессиональной деятельности.

Начальная подготовка занимает центральное место в структуре профессионального образования и подготовки кадров полиции, так как именно от качества первоначального обучения зависит становление и развитие профессиональных качеств сотрудника полиции.

В большинстве полицейских органов США, на службу принимаются кандидаты, имеющие высшее образование. В отличие от Российской Федерации, в США отсутствуют специальные высшие полицейские учебные заведения, поэтому офицер полиции для получения высшего образования обращается к услугам гражданских учебных заведений.

В США подготовку сотрудников правоохранительных органов осуществляют федеральные центры, которые обеспечивают профессиональную подготовку специалистов правоохранительных органов, чтобы помочь им безопасно и эффективно выполнять свои обязанности. Федеральные организации проводят обучение, как уникальное для их миссий, так и обеспечивает обучение в областях, общих для всех сотрудников правоохранительных органов, таких как, использование огнестрельного оружия, тактика, вождение, расследования и юридическая подготовка. Для обеспечения того, чтобы обучение, которое предлагают центры, было современным и соответствовало новым потребностям, идет непрерывный процесс разработки и

пересмотра учебных программ, с привлечением экспертов всех уровней правоохранительных органов. Федеральные центры активно сотрудничает с другими учреждениями и заинтересованными сторонами в проведении учебных исследований и обмене передовым опытом, чтобы гарантировать, что они предлагают наиболее эффективные учебные предметы, технологии и методологии.

Один из крупнейших федеральных центров, по подготовке кадров для правоохранительных органов, находится в графстве Глинко, штат Джорджия. Еще в 1970 г., правительство США приняло решение, о создании вместо многочисленных небольших учебных заведений по подготовке кадров для различных правительственных органов, одного мощного учебного центра. В настоящее время это одно из крупнейших учебных заведений США, осуществляющее подготовку на краткосрочных курсах (до 18 месяцев) специалистов более 70 правоохранительных ведомств.

Практическая направленность обучения характерна также и для полицейских академий США. Так, в созданной

в 1987 г. в Майами (США) полицейской академии слушатели изучают следующие темы: критические ситуации, проведение операций по спасению заложников, спецоборудование, взрывные устройства, тактику противодействия терроризму, методику обыска зданий и помещений, спасение заложников с использованием мобильных средств; оказание первой медицинской помощи и т.д.

Обучение американских полицейских проводится по стандартам, установленным специальной комиссией по подготовке сотрудников полиции каждого штата в 1959 г. Главная цель работы этой комиссии – совершенствование профессиональных способностей офицеров полиции путем тщательной подготовки в сфере правоприменительной деятельности конкретного штата. Комиссия также уполномочена обучать и повышать квалификацию сотрудников частных охранных предприятий, местных исправительных учреждений, сотрудников системы исполнения наказаний и судебных приставов.

Один раз в год все действующие сотрудники полиции сдают тест на

профессиональную пригодность, и, если они показывают низкий результат со второго раза, им предлагается пройти курсы переподготовки. В противном случае их лишают лицензии офицера полиции.

В сравнительном анализе содержания правовой подготовки учебных центров субъектов Российской Федерации и полицейских школ, академий (США) важное значение имеет тот факт, что и в РФ, и в США на первом плане стоит система знаний о деятельности, правовых основах работы органов внутренних дел по укреплению правопорядка.

Поэтому одним из важнейших разделов содержания первоначальной подготовки является такая учебная дисциплина, как основы правовых знаний.

Проводя сравнительный анализ, систем подготовки кадров правоохранительных органов в России и США, можно сделать вывод, что российская система в некоторых аспектах превосходит американскую систему. Американская система в большей степени ориентирована на формирование умений решать задачи, связанные с применением норм права, тех или иных теоретических положений.

Библиографический список:

1. Губанов А.В. Полиция зарубежных стран. Организационно-правовые основы, стратегия и тактика деятельности / А.В. Губанов. – Москва: МАЭП, 1999. – С. 161–165.
2. Асамов С.В. Полиция зарубежных стран: система организации и опыт профессиональной подготовки кадров: учеб. пособие / С.В. Асамов, Д.М. Мирзоров, А.А. Таджиев, А.С. Якубов. – Ташкент, 2010. – С. 202–205.
3. Власихин, В.А. Основные черты правовой системы США / В.А. Власихин // Россия и Америка в XXI веке. – 2007. – №3. – С. 20–25.
4. Ворожко Н.П. О подходах к совершенствованию профессионального обучения по программам, реализуемым в краснодарском университете МВД России / Н.П. Ворожко, Р.В. Скобликов // Психология, педагогика, образование: актуальные и приоритетные направления исследований: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – С. 111–115.

5. Специальная подготовка лиц, впервые принимаемых на службу в органы внутренних дел: учеб.-метод. пособие / А.И. Кузнецов [и др.]. – Краснодар: Краснодарский университет МВД России, 2015. – С. 120–132.

6. Формирование у сотрудников полиции специальных навыков, необходимых для несения службы в экстремальных ситуациях: учеб.-метод. пособие / Р.С. Ахметов [и др.]. – Москва: ДГСК МВД России, 2016. – С. 25–27.

7. Никифоров, В.М. Психологическая готовность сотрудников правоохранительных органов к применению оружия / В.М. Никифоров // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 349–354.

8. Горяйнов В.В. Типичные стрелковые ошибки, возникающие в процессе обучения слушателей образовательных организаций МВД России на занятиях по огневой подготовке / В.В. Горяйнов // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России: сб. ст. всерос. науч.-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский ун-т МВД России, 2017. – С. 16–19.

ОТРАЖЕНИЕ СОТРУДНИКОМ ОВД ВООРУЖЕННОГО НАПАДЕНИЯ

Таран А.Н.,
старший преподаватель
Краснодарский университет МВД России
г. Краснодар

Аннотация. В статье коротко описан процесс противоборства сотрудника полиции с вооруженным преступником с учетом влияние стресса на мыслительные способности, работоспособность, память, двигательные реакции и обозначены основные направления, позволяющие сотруднику максимально быстро и правильно применить огнестрельное оружие.

Ключевые слова: травматизм, противоборство, подготовка, память, ситуация, оружие, изготовка, угроза.

Актуальность темы работы обусловлена высоким травматизмом сотрудников полиции при столкновении с вооруженным преступником, что является одной из проблем связанной с условиями несения службы. Отражение вооруженного нападения полностью зависит от возможности выполнить действия по отражению нападения. На занятиях по боевой подготовке сотрудники выполняют все нормативы без ошибок, но это в условиях спортзала и тира, а в стрессовой ситуации вооруженного противоборства выполняют приемы с трудом. Также осложняет ситуацию наличие посторонних лиц. Негативное отношение граждан к сотрудникам полиции приводит к отсутствию помощи по задержанию правонарушителя.

Обычными ситуациями для деятельности сотрудников являются: попытки сопротивления, массовые беспорядки, нападение и так далее. Свою деятельность полицейские должны планировать так, чтобы при применении физической силы, специальных средств и огнестрельного оружия минимизировать последствия. Залогом успешного решения поставленных задач для сотрудников, является умение правильно и рационально использовать свои знания и умения [1].

В рамках успешного и эффективного обучения, учебным организациям стоит создавать ситуации, подобные реальным, для достижения психического напряжения, такого же, как и при реальной службе [2]. Такая методика работает у обучаемых уверенность в

своих силах и психологическую устойчивость. Учебно-тренировочные задачи, связанные с опасностью для жизни, способствуют выработке психологической устойчивости человека.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: в системах ОВД существует проблема применения профессиональных навыков на практике. Поэтому, образовательным учреждениям МВД РФ необходимо повышение повысить эффективность тактического обучения путем моделирования экстремальных ситуаций и психологической подготовки. Результаты такого подхода к обучению курсантов и сотрудников положительно и эффективно отразятся на их дальнейшей работе в органах внутренних дел.

Улучшение профессиональной подготовки сотрудников ОВД – основная кадровая политика МВД России. Направленность действий сотрудников во время несения службы отличается от комплекса вопросов профессионального образования, от их профессионального развития [3].

Выполняя свою основную задачи, сотрудникам полиции часто

приходится задерживать правонарушителя на месте преступления. Зная, что пойманному преступнику грозит наказание, те зачастую оказывают неповиновение законным требованиям сотрудников и активное сопротивление, которое влечет за собой вступление их в физический контакт с рядовыми. Именно поэтому, на законных основаниях (Федеральный закон от 07.02.11 г. №3-ФЗ «О полиции»), сотрудники полиции могут применять физическую силу, специальные средства и огнестрельное оружие по отношению к нарушителям закона [4].

Наше государство конституционное, а, значит, его принципы:

- 1) все граждане страны равны законам РФ;
- 2) обязанности перед законом не только для граждан, но и для государства;
- 3) неукоснительное выполнение требований закона;
- 4) господство принципов законности;
- 5) осуществление государством эффективного контроля за исполнением закона [5].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что правоохранительные органы в нашей стране обязаны осуществлять свою деятельность в соответствии с нормами права и принципами конституционного строя нашего государства. Свою деятельность полицейские обязаны осуществлять строго в соответствии с принципами гуманности, гласности и законности.

В соответствии с этими принципами, при применении физической силы, специальных средств и огнестрельного оружия работники ОВД должны минимизировать причиненный ущерб по отношению к правонарушителю, ведь их главная цель – остановить преступления, а не убить человека.

Начальное профессиональное образование-наиболее важный период в обучении сотрудника полиции, так как чаще всего (как показывает практика) именно младший командный состав вступает в контакт с правонарушителем, а не начальник органа или подразделения полиции [6].

В процессе физической и огневой подготовки у сотрудников полиции формируется готовность применить физическую силу и огнестрельное

оружие. Совершенствование в данной сфере помогает работникам сохранить себе жизни и здоровье, во время применения приемов на практике.

Все большую актуальность приобретают мероприятия по совершенствованию профессиональной подготовки сотрудников ОВД, ведь это важно для их безопасности. Именно поэтому, с первых дней работы в органах полиции (или поступления курсантов в университет), их обучают правильному обращению с оружием, после чего они сдают экзамен на статьи, меры безопасности и упражнений по стрельбе. Лишь после этого они получают допуск к оружию.

Существуют определенные техники стрельбы их огнестрельного оружия, поэтому немалую часть играет и дистанция, на которой был совершен выстрел: чем ближе цель, тем серьезнее причиненный ущерб во время выстрела.

В своей практике рядовые часто встречаются атакующие ситуации со стороны правонарушителей. Возможность получить увечья и травмы различной степени – результат отражения нападения. Только за последние шесть лет в

Краснодарском крае было выявлено 6,4% случаев причинения вреда работникам полиции в результате их физического контакта с преступниками.

Основная масса преступлений совершается именно в летнее время, так как плохая погода не дает правонарушителям предугадать дальнейшее развитие ситуации, а громоздкая одежда делает правонарушителей более уязвимыми во время преследования.

В зимнее время важно учитывать и осмотр одежды: закрыты ли кисти рук, толщину, длину и плотность. Это важно потому, что в этом случае некоторые приемы могут быть бесполезны, и мы лишь потеряем силы и время. Наличие длинной, плотной одежды затрудняет нанесение прямых и сильных ударов по его уязвимым местам.

Наибольшее количество зарегистрированных преступлений данной категории отмечается в Свердловской области (1585), г. Санкт-Петербурге (1260), Иркутской (1130), Московской (1019) областях, г. Москве (836) и Челябинской области (785).

Так же можно отметить, что преступники чаще всего используют: палки (37%), бутылки (24%), стулья и

табуреты (15%), камни и мелкие предметы (10%), лопаты и вилы (10%) [8].

Возможность использования противником огнестрельного оружия требует от сотрудников полиции высокого профессионального навыка боевого искусства. Чтобы повесить уровень их подготовки приходится искать новые методы для обучения рядовых. Следует это делать исходя из:

- несоответствие боевых навыков курсантов и слушателей требованиям профессиональной деятельности;
- несоответствие методических пособий ситуациям реального применения физической силы и огнестрельного оружия;
- отсутствие взаимосвязи созданных планов и реальной обстановки;

В современном мире решены многие вопросы по подготовки сотрудников для формирования навыков единоборств. Но при этом всем было установлено, что учебно-методическая литература не в полной мере учитывает все особенности и тонкости реального столкновения сотрудников с вооруженным противником, их психологические и психофизические состояния. Именно поэтому в учебной литературе

тактика защиты полицейских представлена не в полной мере.

Разработать рекомендации для эффективного использования своих навыков помогает анализ исследований в сфере применения огнестрельного оружия и ситуаций, связанных с ранениями и со смертью сотрудников, обобщение накопленного опыта и его осмысление [9].

Сотрудник полиции должен находить выход из разных ситуаций, ведь правонарушитель может примерять разные виды оружия и с разных сторон. Самой оптимальной для защиты является угроза спереди. Сотрудник в полной мере видит и ощущает действия противника, а значит, может предугадать дальнейшее развитие ситуации. Но не всегда это помогает. При внезапном нападении сотруднику сложно определить всю опасность ситуации и выбрать верные средства защиты.

Во время угрозы сотруднику сложно воспринимать действительность. Он испытывает сильный эмоциональный стресс и находится в состоянии нервозности. Но даже при таких условиях он должен сохранять самообладание и выполнять определенные действия:

оценить угрозу, обезвредить преступника и задержать его. Чтобы выполнить это удачно, так же нужно учесть местоположение, одежду и его психологическое состояние.

При вступлении в контакт с противником, важно учесть его психологическое состояние, ведь некоторые из них могут быть выигрышны для сотрудника. К примеру, преступник пьян. Его способность осознавать происходящее снижается, а внимание и быстрота действий не так энергичны. Или он испытывает сильное эмоциональное возбуждение – это означает, что обидчик испытывает страх и неуверенность в своих силах и дальнейших действиях. В этом случае шансы сотрудника на успешное выполнение задания достаточно велики.

Но бывают и обратные ситуации. Преступник спокоен и уверен в себе. У него есть разработанный план, в котором четко прописаны его действия. В этой ситуации главное перехватить инициативу.

Оценив угрозу, сотрудник должен действовать сильно и решительно. Действия нужно сопровождать громкими, подавляющими, но аккуратными

командами о прекращении противодействовать законным требованиям полиции. Ведь убедительные действия сотрудника сломят и обезвредят правонарушителя. Грамотные и быстрые действия сотрудника покажут обидчику его высокую профессиональную готовность.

Зачастую, помимо оружия, преступники используют подручные средства, используемые в быту. Ими могут выступать: палки, бутылки, вилы, заостренные части железных изделий и иные средства, которыми могут быть нанесены тупые, колющие-режущие

раны. Тогда в данном случае сотруднику полиции следует выстраивать свои тактические действия такими же, как если бы нападающий был вооружен ножом.

Трудно переоценить актуальность владения сотрудниками ОВД тактики применения методов защиты при угрозе оружием. Именно поэтому, умение грамотно работать в любых экстремальных ситуациях необходимо как действующим сотрудникам полиции, так и начинающим курсантом, ведь на их плечи ложится задача по защите своей и чужой жизни.

Библиографический список:

1. Егоров Д.Е. Тактика действий сотрудников ОВД в типовых ситуациях несения службы / Д.Е. Егоров, П.Н. Войнов, А.С. Грачев // Научный журнал Дискурс. – 2017. – №3 (5). – С. 26–32.
2. Таран К.А. Влияние стресса на уровень обучения в общеобразовательных организациях / К.А. Таран // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. III междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. – С. 372–375.
3. Федюнин В.В. Специфика психологической подготовки сотрудников полиции, при применении ручного стрелкового оружия / В.В. Федюнин // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. III междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2018. – С. 439–444.

4. Панасенко Н.А. Тактика действий сотрудников органов внутренних дел при преследовании в жилом помещении лица, подозреваемого в совершении преступления, применение оружия / Н.А. Панасенко, В.А. Шпичко // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. – 2019. – №17-1. – С. 151–152.

5. Пономарев Н.Н. Особенности подготовки сотрудников полиции к применению огнестрельного оружия в качестве меры государственного принуждения / Н.Н. Пономарев, А.А. Якоб // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. – 2018. – №16-2. – С. 281–282.

6. Бурцева Е.Е. Ошибки и исправление негативных психологических состояний сотрудников ОВД при стрельбе из огнестрельного оружия / Е.Е. Бурцева // Актуальные вопросы тактики охраны общественного порядка и общественной безопасности: сб. науч. статей: материалы межвузовского научно-практического семинара; ответ. ред. А.А. Каримов, А.А. Сысоев. – 2018. – С. 19–22.

7. Кобленков А.Ю. Опыт психологической и огневой подготовки курсантов и слушателей к применению огнестрельного оружия при несении службы / А.Ю. Кобленков, П.Е. Новожилова, М.А. Саенко // Концепт. – 2018. – №5. – С. 70–76.

8. Суровец Д.В. Порядок объяснения элементов техники стрельбы из боевого пистолета / Д.В. Суровец // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России: сб. ст. всерос. науч.-практ. конф. Краснодар: Краснодарский ун-т МВД России, 2018. – С. 128–133.

9. Суровец Д.В. Основные элементы техники стрельбы из девятимиллиметрового пистолета ПМ / Д.В. Суровец // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 325–332.

10. Никифоров В.М. Психологическая готовность сотрудников правоохранительных органов к применению оружия / В.М. Никифоров // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. /

под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 349–354.

11. Горяйнов В.В. Типичные стрелковые ошибки, возникающие в процессе обучения слушателей образовательных организаций МВД России на занятиях по огневой подготовке / В.В. Горяйнов // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России: сб. ст. всерос. науч.-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский ун-т МВД России, 2017. – С. 16–19.

САМООБОРОНА ИЗ УГОЛОВНОГО КОДЕКСА РФ В ЗАКОН РФ

Таран К.А.,

курсант

Краснодарский университет МВД

г. Краснодар

Аннотация. В статье коротко описана проблема самообороны в России, где обычные граждане не знают, что делать во время нападения и чем защититься.

Ключевые слова: оружие, самооборона, защита, реакция, нападение, граждане, способы, опасность, убийства, напряжение.

Самооборона или самозащита – это ответные действия, предпринимаемые для защиты своих прав, нарушенных нападением другого человека или людей. В качестве вещей самообороны доступно использовать любые не запрещенные виды оружия, не запрещенные государством. Самооборона может происходить где угодно и когда угодно, а причиной самообороны может быть: беспричинная агрессия прохожих, хотенье бандита получить легких денег, хотение удовлетворения сексуальных потребностей и др.

Видами самообороны могут быть: ножевой бой, тайский бокс, каратэ. Но все настолько бесполезно, что лучше убежать. Максимум кого боксер сможет одолеть при самообороне – это безоружный бандит и на этом все. Попавшийся бандит с ножом спокойно может одолеть сильного каратиста, возможно каратист его побьет, но в большинстве

случаев люди, занимающиеся спортом, при контакте с противником с ножом умирают от ножевого ранения.

Основными правилами самообороны являются:

- всегда держите в поле зрения все, что происходит вокруг вас, избегайте попадания в опасные ситуации;

- попытайтесь найти убежище или помощь, если попали в опасную ситуацию. Если есть возможность – бегите, оценив перед этим расстояние и собственные физические возможности;

- привлеките внимание прохожих и живущих поблизости криком: «Помогите!». Услышав эти слова люди, встревожатся, что заставит вмешаться, выглянуть в окно и стать, таким образом, ненужными свидетелями для преступника;

- когда стычка с нападающим неизбежна, действуйте со всей решительностью и осторожностью, ведь если у

противника оружие, то есть вариант летального исхода;

– чтобы достичь успеха, отвлеките внимание нападающего, может быть, уступив ему в чем-то, чтобы потом неожиданно быстро и точно ударить его в уязвимые места или быстро убежать;

– не думайте долго и действуйте быстро, чтобы нападающий не понял что делать. Если ваша реакция будет слабой, это может лишь еще больше разозлить бандита;

– в качестве оружия защиты применяйте любые имеющийся предмет. Такими предметами могут быть: баллончик с дезодорантом, зонт, горсть монет, песок, камни, палку;

– выбор стратегии поведения индивидуален – одним жертвам может помочь одно, другим – другое. Действуйте по обстоятельствам, используйте в помощь свой ум и смекалку. Физическая подготовленность не только повышает эффективность вашего противодействия, но и уменьшает страх;

– можно использовать множество обычных предметов, они могут быть не

страшными на первый взгляд, но очень эффективными;

– самое главное «не показывайте свое Я», лучший способ остаться невредимым – это бежать как можно быстрее и дальше.

А самые распространенные орудия, с которыми нападают это:

– нож. Нож очень опасен и лучше с ним не контактировать ведь противник сможет нанести пару ударов, и вы не почувствуете, но спустя некоторое время поймете – вам не хорошо и узнаете, что у вас на теле есть раны от ножа;

– шило. Самое опасное и коварное оружие – это шило. Шило это длинная и тонкая железная или из другого материала игла. Вы даже не почувствуете нанесения удара, а потом у вас потихоньку внутри органы будут наполняться кровью, и вы не будете чувствовать боли, а дальше если не обратится в службу медицинской помощи вас ждет летальный исход. Это самое жестокое оружие, от которого умерло много людей и не всегда получается врачам спасти от урона, нанесенного этим оружием. И если на вас нападают с шилом, то бегите изо всех ног;

– бита. Достаточно страшное оружие нападение. Оно может – причинить большой вред организму. Его легко заметить и противостоять ему тяжело, но можно;

– кастет. Оружие опасное, которое наносит тяжкие повреждения организму, которые потом будет нужно долго лечить;

Эффективные вещи, которыми можно обороняться:

– газовый баллончик. Газовый баллончик, с одной стороны, эффективен и дешевый по цене. С другой стороны газовый баллончик, примененный для самозащиты при ветреной погоде неэффективен, если ветер дует в сторону защищающегося, он отравит его самого. Задумайтесь, есть ли у вас время проверить направление ветра, когда на вас несется разъяренный бандит или маньяк?

– электрошокер, который имеет свойство разряжаться в самый неподходящий момент и замерзает при низких температурах, а ведь в те несколько секунд защиты у вас только один шанс на выстрел. И при сбое он может дать маленький заряд – что больше разозлит нападающего;

– травматика. Это наиболее странное из списка, так как некоторые травматические оружия могут стоять наравне с детской игрушкой, а иногда и наравне с огнестрельным оружием.

Некоторые не могут пробить зимнюю куртку, а другие могут убить противника. В России за убийство можно сесть в тюрьму так как не все могут доказать, что это была самооборона;

– длинноствольное оружие. Является очень эффективным средством самообороны, но для ношения в России нужно разрешение, а также его нельзя носить в местах, не предназначенных для стрельбы (тиры, полигоны);

– короткоствольное оружие. Является самым эффективным методом для самообороны, так как имеет компактность и быстро применимо. В странах с разрешенным ношением этого оружия статистика нападений и самообороны самая низкая, а если происходит нападение, то дело ограничивается ‘психологической’ контратакой на преступника. А в странах, где запрещено ношение короткоствольного оружия, там дела очень плохи с преступностью, к ним относится Россия.

Но в России происходит хаос, так как закона о самообороне в России не существует, написано пару статьей Уголовного кодекса Российской Федерации и в постановление пленума Верховного суда Российской Федерации. Но и там не все четко прописано, как действовать при самообороне, нельзя превышать меры необходимой обороны, но это нигде не прописано. На первый взгляд, в ситуации, когда на вас кто-то нападает, а вы обороняетесь, все элементарно. Тот, кто нападает – должен быть наказан судом по величине вреда. Но истории, когда, защищая себя или своих друзей, человек сам попадает в неприятности – это не редкость для России. Почему самооборона превращается в «умышленное причинение вреда здоровью»? Ситуация: когда на тебя нападают, ты выставлешь руку, а нападающий натывается на нее – падет на землю и ударяется о камень, а потом в суде оказываешься виноват тот, кто оборонялся.

В конституции не сказано про то, что защищаться самому можно, а задерживать преступника – нельзя. Если только нападающий остановился (у него выбили оружие) – самооборона

прекращается, но нигде это не прописано. При самообороне нельзя защищаться при помощи ножа, если нападающий полез на вас с голыми руками. Но самое интересное, если преступник потом скажет, что хотел только попугать – защищающегося, возможно, посадят. Нападение длится 1–2 секунды и реагировать необходимо мгновенно, времени на размышлении о здоровье преступника нет, необходимо выжить.

Что происходит при самообороне в других странах. По данным Росстата, в 2009 г. в России было совершено 21,4 тыс. убийств, или 15,1 убийств на 100 тыс. жителей. Это самый высокий показатель убийств в Европе. Для сравнения, в США аналогичные показатели, согласно ФБР, составили соответственно 13,6 тыс. или 4,4 убийства на 100 тыс. жителей. В 1987 г. в штате Флорида гражданам разрешили покупать оружие. С тех пор преступность в штате упала на 21%. В США самооборона оружием чаще в 60 раз, чем для совершения преступлений. Причем в большинстве случаев (80%) дело ограничивается «психологической» контратакой на преступника, без его убийства или ранения. Преступники

понимают, что тут могут ранить или убить, и быстро убегают. В США у каждого жителя примерно одна единица огнестрельного оружия, а в России одно оружие на 24 чел. Преступник, зная о том, что его могут покалечить или убить, скорее всего, откажется от своих намерений и это подтверждает статистика, но когда преступник понимает, что если я нападу, мне ничего не будет.

Нужно создать закон о самообороне и дать право на защиту себя и своего дома «Мой дом – моя крепость», статистика многих исследований

показывает, что, где разрешено носить оружие, там случаев смерти и судов по причине самообороны меньше. Необходимо четко определить положение «нападение» с какого момента начинается и когда заканчивается, и разрешить в момент нападения применять любые предметы и оружие, которые оказались поблизости, понять реальную угрозу – нет времени в стрессовой ситуации. Ведь думать о здоровье нападающего – это абсурд. Оборона должна быть активной при угрозе жизни и здоровью и нарушении личной безопасности.

Библиографический список:

1. Горяйнов В.В. Типичные стрелковые ошибки, возникающие в процессе обучения слушателей образовательных организаций МВД России на занятиях по огневой подготовке / В.В. Горяйнов // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных организаций системы МВД России: сб. ст. всерос. науч.-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский ун-т МВД России, 2017. – С. 16–19.
2. Суровец Д.В. Основные элементы техники стрельбы из девятимиллиметрового пистолета ПМ / Д.В. Суровец // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. / под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 325–332.
3. Никифоров В.М. Психологическая готовность сотрудников правоохранительных органов к применению оружия / В.М. Никифоров // Проблемы современного общества и пути их решения: сб. ст. II междунар. науч.-практ. конф. /

под науч. ред. М.И. Кутера. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2017. – С. 349–354.

4. Таран А.Н. Психофизиология применения огнестрельного оружия сотрудниками полиции во время несения службы / А.Н. Таран // Проблемы и перспективы современного общества: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2016. – С. 193–197.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРАВА В ТРАДИЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Усманова Ф.Р.,
студент

Исипова Л.Р.,

старший преподаватель

Чеченский государственный педагогический университет

г. Грозный

Аннотация: Научная статья посвящена анализу права на таком этапе развития общества как «традиционное общество». Автором вносится ясность в понятие «традиционное общество». Рассмотрены особенности влияния традиций, ритуалов, обычаев на формирование и развитие права в традиционном обществе. Обращено внимание на роль правовых норм в функционировании сложившегося общества. В заключение формируется вывод о влиянии правовых норм на современные правовые системы.

Ключевые слова: традиционное общество; право; обычай; обычное право; традиции.

Как мы все знаем, мировая история выделяет три типа развития общества: традиционное, индустриальное, постиндустриальное, каждая из которых характеризуется различным общественным строем, укладом жизни, а также различием права.

Основной фактор производства – земля, основной производимый продукт – пища.

Характерные черты традиционного общества:

– ручной труд и примитивные технологии;

– преимущественно распространено сельское хозяйство;

– сословный строй;

– низкий темп развития;

– пониженная социальная мобильность;

– «живет в прошлом», боится нововведений;

Основано на натуральном хозяйстве, монархической системе управления и

– преобладают ценности коллективизма;

– церковь оказывает влияние на общественную жизнь;

– удовлетворяет бытовые потребности;

– патриархальная семья.

Традиционное общество подразделяют на три этапа развития:

1) плебейское, родовое общество (первородный возраст);

2) этнос (большой общественный класс, который происходит из разных племен на стадии распада родоплеменных общественных связей и подходящий времени становления до государственных образований);

3) многоукладное, классовое общество (начавшее складываться в эпоху раннего феодализма и уже являвшееся государственно-территориальной единицей).

Понятие «традиционное общество» означает общество, находящееся либо на доклассовой стадии развития, либо на стадии, когда классовые институты еще соединены с доклассовыми институтами – такими, как род, племя, община, каста. Поэтому понятие «традиционное общество» в некотором

смысле условно. Оно относится либо к слившимся нормам, еще не ставшим правом в подлинном смысле (обычно право африканских племен), либо к совокупности норм – правовых и единых, которые в своей совокупности образуют понятие, которое в традиционных правовых категориях находится в никакой образ не в соответствии с европейской концепцией человека.

Начальное развитие права в традиционном обществе в большинстве своем основывалось на источниках небесного права. Соответственно, содержание юридических норм либо вообще отсутствовало (Знания в индуизме) или содержит очень мало (Коран в исламе). На данном этапе государство играет очень слабую роль в формировании и защите традиционного права. Последнее возникает как личное право, границы его действия не совпадают с государственными и административными границами.

Правовые доктрины и обычное право, взаимосвязаны с просвещенностью традиционных обществ, которые проживают на границах установленных территориальных единиц, были прочно сопряжены с житейской

практикой общества, построенного на влиянии предшественников. Другими словами, все общие ценности и нормы сформировались на практике предшествующих поколений, берегли свою важность в новом условии и продолжительное время переходили можно сказать без ощутимых корректировок из поколения в поколение. Такое постоянство основывалось на убеждении в надобности поддержания уже существующего общественного устройству поддерживаемого «безрассудно, бессознательно» любым участником сообщества. «Поэтому иногда обычаи вызывают ощущение галиматии, неразъяснимости, однако их выполнение гарантирует постоянство, неизменность и стабильность социальной жизни» как неукоснительный договор жизни традиционного общества [2].

Для регуляции сложившихся на тот момент отношений необходимы были определенные нормы поведения. Изначально ими стали обычаи, традиции, обряды, а также ритуалы.

На стадии общинного общества (первая стадия) развивается такой институт права как правовой обычай. Решения выносились коллективно.

Использовались такие меры наказания, как изгнание из общины.

На следующей стадии, после того как встают первоначальные органы, такие как государственный совет или общественные суды, нормы обычного права уже писались на различных предметах и вывешивались для общего обозрения, так как необходимо было конкретизировать нормы обычного права и объявить их обязательными.

При складывании классового общества появляются первые законы, которые в последствии превращаются в законодательство.

Основные черты обычного права, восходящего к древней культурной общности, можно охарактеризовать как его неструктурированный подход, в котором точно представлен поликультурный подход к решению различных спорных вопросов.

В то же время можно предположить, что на уровне сообществ и на организационном уровне постепенно накапливается ценный опыт рассмотрения дел, связанных с нарушениями установленных правил. Нарушения наказывались по решению старейшин,

вождь – рода, будущий – совета старейшин или совета товариществ.

Во время возникновения классового общества, выделялись следующие сословные правовые системы:

Феодальное право – кодекс поведения, регулирующий землевладение и отношения между землевладельцами;

Манориальное право – система этических правил, регулирующая отношения землевладельцев, то есть отношения между земледельцами и землевладельцами, феодальная сословная жизнь, отношения внутри крестьянской общины, а также сельскохозяйственное производство;

Каноническое – система правил, регламентирующих организацию церковного управления;

Городское право – это система правил, регулирующих общественные отношения с царем (князем), товарищами (боярами), с целью поддержания мира и порядка в городе, а также прав и свобод граждан;

Гильдейский закон (цеховой) – система этических правил, устанавливающая приоритет цеха (цеха), регламентирующая внутреннюю организацию его продукции и технологий,

использование сырья, методы обработки, качество готовой продукции и т.д.;

Торговое право (предпринимательство) – система этических правил, устанавливающая приоритеты хозяйственных обществ, деловую практику, правила хозяйственной деятельности, процедуры разрешения споров в ходе хозяйственной деятельности и т.д. [3].

Классовые правила являются производными от обычных обычаев и изначально представляют собой, например, специфические обычаи. В дальнейшем землевладельцы стали четко определять свои нужды и интересы и принимать целенаправленные меры по реализации, например, бороться за создание корысти, обращаться с жалобами в имущественные суды.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на стадии традиционного общества только шло становление как общественных, так и властных органов, в связи с чем главенствующую роль играли традиции, обычаи, обряды и ритуалы. На основе этого сложился такой институт права, как правовой обычай, который и на сегодняшний день в различных правовых

семьях и системах является источником права и используется наряду с нормативно-правовыми актами. В дальнейшем стоит принимать нормативные правовые акты, способные расширить границы развития института общества, формировать наилучшие условия для населения и их трудовой деятельности, формировать наилучшие условия для населения и их трудовой деятельности.

Библиографический список:

1. Инкижекова М.С. Об обычаях и обычном праве традиционного общества / М.С. Инкижекова // Философия права. – 2019. – №2(89). – С. 119–120.
2. Васильев А.В. Взгляды славянофилов на обычай как источник права / А.В. Васильев // История государства и права. – 2017. – №3. – С.60.
3. Марченко М.Н. Правовые системы современного мира: учеб. пособие / М.Н. Марченко. – Москва: Зерцало-М, 2009. – 416 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.....	3
<i>Акопян Л.С., Герхелия К.Б., Гурская М.М.</i> Особенности бухгалтерского учета формирования финансового результата в организациях общественного питания	3
<i>Амбарцумян В.В., Оломская Е.В.</i> Учет торговых операций на маркетплейсах: выявление угроз экономической безопасности	8
<i>Амбарцумян В.В., Хот Ф.Т.</i> Учет затрат и калькулирование себестоимости ювелирных изделий	14
<i>Ахкубекова К.М., Оломская Е.В.</i> Особенности бухгалтерского учета в гостиничном бизнесе.....	19
<i>Батищева Д.Ю.</i> Сравнение способов компенсации использования личного автомобиля сотрудника в служебных целях и их влияние на налогооблагаемую базу по УСН с объектом «Доходы минус расходы»	26
<i>Беретарь Д.А., Хот Ф.Т.</i> Система бюджетов для оценки эффективности управленческого учета в фармацевтических организациях	31
<i>Бернадина Е.Е., Шматова Е.В.</i> Формы бухгалтерского учета для малых предприятий	38
<i>Будникова Я.В., Тхагансо Р.А.</i> Теоретические аспекты бухгалтерского учета договорных обязательств экономического субъекта	42
<i>Волков С.В., Маслак А.А., Коробко А.И.</i> Статистический анализ структуры безработицы в федеральных округах Российской Федерации	46
<i>Грезева Д.В., Гурская М.М.</i> Формирование учетной политики организации с использованием метода моделирования	51
<i>Григорян А.А., Оломская Е.В.</i> Применение МСФО в целях совершенствования методик формирования показателей финансового результата	59
<i>Демьянова В.О., Луговский Д.В.</i> Актуальные вопросы применения справедливой стоимости в российской учетной практике	66

<i>Заднепровский А.А., Паздерова В.Ю.</i>	
Профессиональная востребованность бухгалтеров в условиях цифровизации экономики: обзор и анализ рынка труда Краснодарского края	73
<i>Клюева Т.А.</i>	
Разработка алгоритма расчета корректировок финансового результата при обесценении активов.....	78
<i>Клюева Т.А., Луговский Д.В.</i>	
Совершенствование формата представления данных в отчете о финансовых результатах	85
<i>Комаричева Т.А., Паздерова В.Ю.</i>	
Пути и перспективы применения международного опыта формирования и раскрытия информации о финансовом результате	92
<i>Крамаренко В.Ю., Тхагансо Р.А.</i>	
Влияние отраслевых особенностей фармацевтической промышленности на формирование учетной политики	100
<i>Лебедев Е.А., Смирнова О.А.</i>	
Стратегический менеджмент.....	106
<i>Ломанова Е.В., Оломская Е.В.</i>	
Методы формирования, анализа и отражения финансового результата в финансовой отчетности.....	112
<i>Мажирина Д.В., Хот Ф.Т.</i>	
Управленческий учет в системе управления медицинской организацией .	116
<i>Мочалова Д.А., Хот Ф.Т.</i>	
Управленческий учет оплаты труда работников.....	121
<i>Петрова Ю.С., Хот Ф.Т.</i>	
Управленческий учет на предприятиях металлопроката	125
<i>Пугачева Ю.Б., Оломская Е.В.</i>	
Электронный документооборот – способ повышения качества организации бухгалтерского учета	130
<i>Рудик Д.Д.</i>	
Информационно-аналитическое значение финансовой отчетности	136
<i>Титаренко А.В., Шматова Е.В.</i>	
Аналитический учет основных средств в организациях гостинично-ресторанного бизнеса.....	142
<i>Трофименко А.В., Оломская Е.В.</i>	
Гармонизация учета расчетов по налогам и сборам в соответствии с требованиями международных стандартов.....	147

<i>Хапохова И.Х., Хот Ф.Т.</i>	
Функциональный учет затрат и калькулирование себестоимости строительных работ.....	154
<i>Шишкин К.М.</i>	
Управление дебиторской и кредиторской задолженностью	160
РАЗДЕЛ 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ.....	168
<i>Никифоров В.М.</i>	
Формирование у сотрудников правопорядка психологической готовности к применению оружия.....	168
<i>Суровец Д.В.</i>	
Анализ системы профессиональной подготовки сотрудников полиции в США: отличительные особенности от российской системы	177
<i>Таран А.Н.</i>	
Отражение сотрудником ОВД вооруженного нападения	183
<i>Таран К.А.</i>	
Самооборона из Уголовного кодекса РФ в закон РФ	191
<i>Усманова Ф.Р., Исипова Л.Р.</i>	
Исторические аспекты развития права в традиционном обществе	197

Текстовое электронное издание
Научное издание

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
по материалам Всероссийской
научно-практической конференции

Оформление электронного издания ООО «ЭЛИТ»
385020, Республика Адыгея, г. Майкоп, а/я – 09
elit-publishing@yandex.ru

Объем издания 1,61 Мб Дата размещения 25.12.2022 г.