

**студентка группы УА-19-1 к Тұрсынтай А.Ж., м.э.н., старший
преподаватель Нуржанова И.С.**

Карагандинский университет Казпотребсоюза

Признание поступлений, доходов и расходов

Аннотация: признание доходов доходы признаются в отчете о прибылях и убытках в случае роста будущих экономических выгод, связанных с увеличением активов или уменьшением обязательств, которые могут быть надежно оценены. Расходы немедленно признаются в отчете о прибылях или убытках в той мере, в какой они не удовлетворяют будущим экономическим выгодам либо будущим экономическим выгодам или прекращают удовлетворять критериям признания в качестве актива в бухгалтерском балансе.

Ключевые слова: выручка, доход, выход.

Расходы-это уменьшение или иное расходование активов, возникновение или сочетание долгов в результате поставки или производства товаров, оказания услуг или осуществления других видов деятельности. Другими словами, затраты-это затраты на производство товаров и услуг, понесенные при получении дохода.

Выручка (также встречается как оборот и объем реализации) - полная сумма требований (в том числе неоплаченных), предъявленных предприятием или предпринимателем покупателям в результате реализации произведенной продукции, услуг, работ за определенный период.

Доходы-это увеличение экономических ресурсов за счет поступления или роста активов или уменьшения обязательств в результате обычной деятельности субъекта. Например, продажа товаров, оказание услуг или использование другими субъектами ресурсов, которые приносят проценты, арендную плату, дивиденды или преимущества.[1]

Классификация доходов помогает пользователю понять работу предприятия. Необходимо различать доходы от основной деятельности и доходы от неосновной деятельности. Необходимо различать ценности, возникающие в результате действий субъекта, и их появление в результате дара или в случае неожиданного успеха. В международном стандарте финансовой отчетности предпочтение отдается более узкому определению дохода, в соответствии с которым он подразделяется на деятельность, полученную от операционной и внерализационной деятельности.

Доход лучше всего измеряется в обменных ценах на продукцию и услуги предприятия. Эта цена представляет собой денежный эквивалент или дисконтированную стоимость денежных прав, которые должны быть окончательно получены в результате операции. Во многих случаях это значение является только ценой, установленной в договоре.

Утверждение о том, что доход должен измеряться текущей стоимостью денег или денежного эквивалента, предполагает, что все возвраты, торговые скидки и другие снижения предлагаемой цены должны быть вычтены из дохода. Они должны рассматриваться не как расходы, а как уменьшение доходов, хотя на первый взгляд такое понятие может показаться непонятным.

Скидки от цены предоставляются для выравнивания оценки денежных средств, полученных в пределах периода действия скидки, с текущей дисконтированной оценкой сумм, получаемых по кредитным договорам. Но одной из основных целей предоставления платежных льгот является снижение расходов на сомнительные долги за счет стимулирования досрочных или полных платежей. Если при оплате уровень скидки установлен рационально, то не имеет значения, получил ли продавец чистую цену или полную цену за вычетом ожидаемых убытков по сомнительным долгам.[2]

Все вышесказанное следует рассматривать с соблюдением принципа важности. В короткий период ожидания скидка может быть проигнорирована по трем причинам:

1. При низких ставках размер скидки невелик и не оказывает

существенного влияния на оценку валового дохода. Например, если долг должен быть погашен через 60 дней, размер скидки по годовой ставке 10% будет меньше 2% от дохода.

2. Проценты должны быть указаны после отражения дохода от первоначальной сделки, однако, если проценты не существенны по величине, включение их в доход от продажи оказывает незначительное влияние на совокупный доход за отчетный период.

3. Если доходы не дисконтированы, фактор ожидания не существует, и доход учитывается как доход от продаж.

Расходы-это сокращение экономических ресурсов вследствие расходования или уменьшения активов или возникновения обязательств в результате обычной деятельности хозяйствующей единицы по получению дохода.

После того, как доход за отчетный период измеряется и распознается в соответствии с позицией дохода, принцип соответствия используется для измерения и распознавания затрат за этот период. Это второй этап процесса признания успеха.

Позиция соответствия требует, чтобы для любого отчетного периода, согласно критериям признания, доходы определялись в соответствии с позицией дохода; затем для этого периода определяются расходы, возникающие при получении дохода в течение периода. Суть метода соответствия заключается в том, что, поскольку доход получен, определенные активы должны быть потреблены (например, сырье), проданы (например, готовая продукция) или должны использоваться услуги (например, заработка плата).

Затраты на использование активов и услуг должны быть признаны и учтены в отчете как расходы за период, в отношении которого признается доход.[3]

Затраты можно классифицировать следующим образом:

1. Прямые расходы-себестоимость реализованных товаров в соответствии

с доходом. Такие расходы признаются по признанию доходов, возникающих непосредственно и совместно в результате проведения тех операций или событий.

2. Расходы периода-расходы, связанные с процессом реализации и общехаудиторские расходы. Эти расходы признаются в течение периода их возникновения.

3. Распределенные расходы-это такие расходы, как амортизация и страхование. Эти затраты равномерно распределяются по периодам, в течение которых ожидается, что соответствующие активы принесут прибыль.

Расходы, непосредственно связанные с реализацией продукции. Затраты, непосредственно связанные с реализацией продукции в течение периода, обычно включают в себя:

- себестоимость материалов и труда, используемых в производстве, или расходы на приобретение реализуемых товаров, сырьевых запасов в течение отчетного периода;
- расходы, связанные с процессом продаж, такие как комиссии по продажам, заработка плата, арендная плата, расходы на перевозку грузов;
- затраты по гарантийным обязательствам реализованной продукции.

Расходы, непосредственно относящиеся к реализации продукции по принципу соответствия, следует признать расходами за отчетный период, в котором признаются доходы, относящиеся к реализации. Для целей бухгалтерского учета некоторые расходы трудно сопоставить с доходами от продаж. Например, затраты на рекламу, исследования и разработку создаются для того, чтобы расширить возможности быстрой продажи продукции любой компании. Тем не менее, трудно установить прямую связь между этими затратами и фактическими доходами, поэтому такие расходы считаются расходами, когда они возникают.

Расходы, непосредственно связанные с реализацией услуг, можно классифицировать следующим образом:

Первичные прямые затраты-это затраты, непосредственно связанные с

ведением переговоров и операциями по обслуживанию. К таким издержкам относятся комиссионные сборы, гонорары за юридические услуги, компенсации торговым агентам, кроме комиссии, компенсации персоналу, не участвующему в продаже в отношении ведения переговоров и осуществления операций по оказанию услуг [4].

Дополнительные прямые затраты-это затраты, связанные с продажей услуг. Например, стоимость запасных частей, а также труд по услугам, не включенным в договор на оказание услуг.

Все прямые затраты следует признать расходами за тот период, когда соответствующий доход от оказания услуг признается по принципу соответствия доходов и расходов. Таким образом, первоначальные прямые расходы и любые дополнительные прямые расходы, возникающие до признания дохода от выполнения услуг, должны быть отложены в качестве предоплаты и считаются расходами, когда признается доход от соответствующих услуг [1].

Литература:

1. Козлова Е. П. Бухгалтерский учет в организациях-3-е изд., перераб. и дополнительно. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 752 с.
2. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ 2 часа Часть 1. Бухгалтерский учет: Учебник для академического бакалавриата-М.: Издательство Юрайт, 2017. - 273 с.
3. финансовый учет: учебник. ГетьманаВ.Г.-5-е изд., перераб. и дополнительно.-М.: ИНФРА-М, 2016. - 784 С.
4. Камышанов.И. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие. 2015.-679с