

Курмамбаева А., Альжанова Г. – студенты 3 курса специальности «Учет и аудит» Университета Нархоз, azhar.kurmanbaeva@mail.ru
Научный руководитель Аппакова Г.Н. - доктор PhD, профессор
Университета Нархоз, ganek310@mail.ru

ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Организация признает в качестве выручки полную сумму требований покупателям по продаваемым товарам за определённый период. В нее включают покупную стоимость товаров и торговую надбавку. По МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» поступления от продажи активов выступают доходами при увеличении собственного капитала, не связанное с взносами участников [1]. Выручка учитывается, если контрагент по договору является покупателем. Покупателем является сторона, которая заключила с товариществом договор на получение активов, в обмен на возмещение. При этом контрагент не должен участвовать в деятельности продавца и делить риски (выгоды) по бизнес-процессу.

Договор с покупателями представляет собой соглашение товарищества с потребителями, обуславливающие юридически защищенные права и обязательства. Указанная защищенность в контракте обеспечивается законодательством. Товарищество может объединить договоры, заключенные с одним и учитывать их как один договор при выполнении одного из трех критериев. Первый - контракт согласовывается с одной коммерческой целью. Второй - сумма возмещения к уплате по одному соглашению зависит от цены другого договора. Третий – предприятие или товары, обещанные по договорам, представляют собой одну обязанность к исполнению. Бухгалтерия субъекта имеет право на модификацию договора. При этом утверждается покупателем и продавцом изменение предмета или цены (или обоих) договора. Модификация договора имеет место, когда стороны по договору утверждают новые или усовершенствованные права и обязательства сторон контракта. Субъект применяет основной принцип признания выручки, отражающем передачу активов покупателям в сумме ожидаемого за них

возмещения. Активы считаются переданными только, когда покупатель получает контроль над ними [2]. По учетной политике товарищества выделяют пять этапов учета доходов от продаж (таблица 1).

Таблица 1 – Модель пятиэтапного признания выручки от продаж активов

№	Этапы признания выручки от продаж активов	Специфика каждого этапа признания выручки от продаж активов
1	2	3
1	Этап 1 - Идентификация договора с покупателем	<p>1.1 Договор с покупателем признается с момента продажи</p> <p>1.2 Контракт может объединяться</p> <p>1.3. Модификация договора имеет место, когда стороны по договору утверждают соответствующие изменения</p>
2	Этап 2 - Идентификация всех обязанностей, подлежащих исполнению в рамках договора с покупателем	<p>Субъект передает контроль над активом в течение периода, выполняет обязанность к исполнению и признает выручку, если:</p> <p>2.1 покупатель получает и потребляет выгоды, указанные в договоре по мере выполнения обязательств;</p> <p>2.2 создается или улучшается актив, контроль над которым покупатель получает;</p> <p>2.3 выполнение компанией своей обязанности не приводит к созданию актива, но при этом компания обладает правом на получение оплаты за продажу.</p>
3	Этап 3-Определение цены сделки	<p>Цена операции - сумма возмещения, право на которое компания ожидает получить в обмен на передачу активов покупателю, исключая суммы, полученные от имени третьих сторон) определяется из компонентов договора:</p> <p>3.1 переменное возмещение и ограничение оценок переменного возмещения,</p> <p>3.2 значительный компонент финансирования,</p> <p>3.3 неденежное возмещение,</p> <p>3.4 возмещение, подлежащее уплате покупателю.</p>
4	Этап 4- Распределение цены операции на обязанности к исполнению	<p>Цена операции должна быть распределена между отдельными обязанностями к исполнению так, чтобы выручка была отражена в надлежащее время и в надлежащей сумме. Цена операции распределяется на каждую обязанность к исполнению в сумме, отображающей величину возмещения от покупателя. Представляемая скидка распределяется пропорционально на все обязанности к исполнению по договору.</p>
5	Этап 5-Признание выручки по мере исполнения) обязательств	<p>Выручка признается в течение периода только, если можно обоснованно оценить степень выполнения обязанности к исполнению.</p> <p>5.1 Метод выполненных работ</p> <p>5.2 Метод понесённых расходов</p>

Выручка от продаж активов в субъекте учитываются по методу начисления. В данном методе выгоды и издержки признаются по факту их осуществления независимо от поступления оплаты и его использования. Доходы от реализации признаются по мере их исполнения. Также для

достоверности учета признания в товариществе используется метод по учетной политике. Он позволит отражать маржинальный доход. Это способствует детализации показателя и оперативности учета. С помощью объединенного применения методов учета можно своевременно реагировать на установленные отклонения (рис. 1).

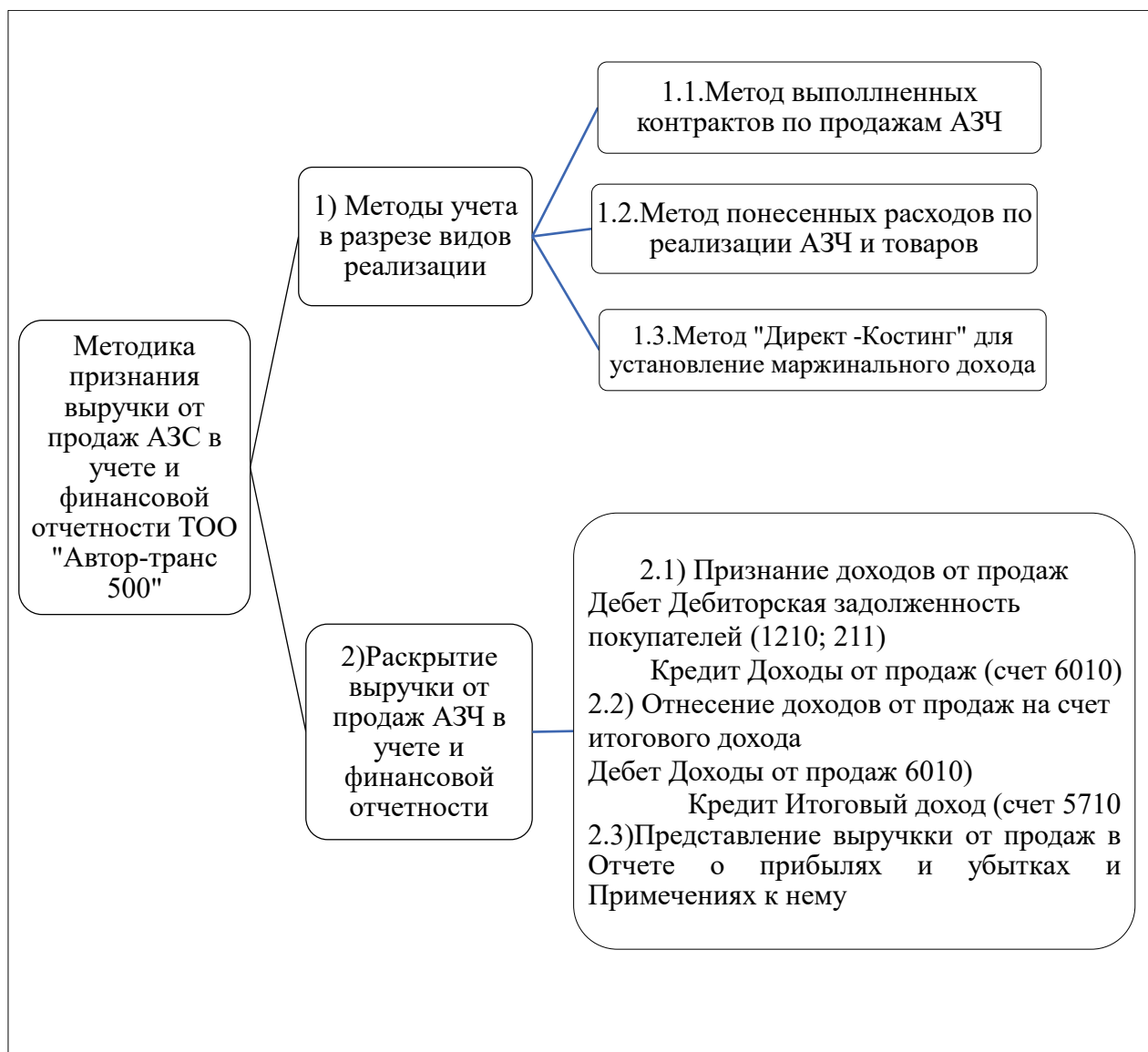


Рисунок 1. Методика признания и раскрытия выручки от продаж в учете и финансовой отчетности

Бухгалтерия отражает выручку от реализации на синтетических, аналитических счетах и учетных документах. В конце отчетного периода доходы (счет 6010) и себестоимость (7010) продаж относят на счет итогового

финансового результата (счет 5710). При превышении выгод над издержками образуется положительный финансовый итог (прибыль), а если наоборот, то признается убыток. Для повышения эффективности деятельности в учете ведется бюджетирование и контроль выгод и издержек. Выгоды и издержки от продаж признаются для установления итогового финансового результата за отчетный год. Это достоверно учитывает влияние значений оценки. Однако в некоторых ситуациях статьи выручки и затрат могут быть исключены. Ими выступают корректировка ошибок и модификация учетной политики. Такими статьями выступают пересчет импортных оптовых закупок активов. Также выручка от реализации и себестоимость продаж раскрываются в отчете о прибылях (убытках) обособленно при определенных ситуациях. Подобными ситуациями являются снижение стоимости товаров до чистой цены реализации, реструктуризация деятельности учреждения. Кроме того, к специфичным событиям относят прекращение предоставляемых услуг, судебные разбирательства, уценка стоимости долгосрочных активов. Все приведенные обстоятельства учитываются на счетах резервов на переоценку ресурсов или прочих резервов товарищества.

Таким образом, автоматизированная форма учета выручки от продаж у субъекта соответствует требованиям учетной политики. Это облегчает работу бухгалтера, так как структура и взаимосвязь видов доходов удобно регулируется. В данной платформе оперативно собираются фактические показатели и информация для определения финансового итога за период.

Литература

1. МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями»
https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=367898
2. Аппакова Г.Н. Финансовый учет в организациях. Алматы. ТОО «Принт» 2017 г.