Научно-исследовательский центр «Инновация»



ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сборник научных трудов по материалам
I Международной научно-практической конференции,
15 июня 2018 года, г.-к. Анапа

Анапа
2018

УДК 001
ББК 72
Н 34

Редакционная коллегия:

Бондаренко С.В., к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.,** д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь).

Н 34 Фундаментальные и прикладные научные исследования. Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 15 июня 2018 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Научно-исследовательский центр «Инновация», 2018. - 86 с.

В настоящем издании представлены материалы I Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные научные исследования», состоявшейся 15 июня 2018 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор **№ 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.**

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 001
ББК 72

© Коллектив авторов, 2018.
© Научно-исследовательский центр «Инновация», 2018.

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Баходиров З.А., Бобомуродов Ш.М., Парпиев Г.Т., Абдурахмонов Н.Й.
СТРУКТУРА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ПЛОДОРОДИЯ
ОРОШАЕМЫХ ЛУГОВЫХ ПОЧВ……...5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Баймуханбетова А.Ж., Тетерятник О.П.
ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: СУЩНОСТЬ,
ОСНОВНЫЕ ТРАКТОВКИ……..10
Прока Н.И., Стебакова Т.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ…….13
Shkuratova M.V.
THEORETICAL ASPECTS OF HUMAN AND INTELLECTUAL CAPITAL…...17
Громов В.В.
ПОНЯТИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.
СРОКИ РАСЧЕТОВ И ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ……...22
Мартынов В.Г.
МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА
ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА…….29
Панасенко Н.А.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ, ИХ РОЛЬ
И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ……...34
Шулепина С.Е.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ
И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ……40

Тетюхина Е.П.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖ УСЛУГ……...45

Тахумова Е.В.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

В СООТВЕТСТВИИ С МСФО…….....…...51

Голубев В.В.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССОВ

В КРУГООБОРОТЕ КАПИТАЛА……...55

Тетюхина Е.П.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ РАСЧЕТОВ

С ПАРТНЕРАМИ ОРГАНИЗАЦИИ……60

Смирнова Е.С.

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО

БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МСФО……..67

Тетюхина Е.П.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ

ЗАДОЛЖЕННОСТИ…….....71

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Тупицына Е.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ

МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ……79

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

СТРУКТУРА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ПЛОДОРОДИЯ ОРОШАЕМЫХ ЛУГОВЫХ ПОЧВ

Баходиров Зафар Абдувалиевич
Бобомуродов Шухрат Мехрибонович
Парпиев Гофуржон Тохирович
Абдурахмонов Нодирбек Йулчиевич
Научно исследовательский институт почвоведения и агрохимии, Узбекистан

Аннотация: *В данной статье приводятся сведения о концепция модели плодородия орошаемых луговых почв, структура и состав модель плодородия почв. Рассматривается блоки модель плодородия орошаемых луговых почв: агроэкология, механический состав, агрофизика, агрохимия, засоления почв, агромелиорация.*

Abstract: *This article provides information on the concept of the fertility model of irrigated meadow soils, the structure and composition of the fertility model of soils. Blocks are considered for the model of fertility of irrigated meadow soils: agroecology, mechanical composition, agrophysics, agrochemistry, salinization of soils, agromelioration.*

Ключевые слова: *почвенная плодородия, модель, концепция, структура.*

Keywords: *soil fertility, model, concept, structure.*

На разных этапах развития почвоведения плодородие почвы характеризовалось различными количественными и качественными показателями, такими как сумма питательных веществ, гумус, степень биологической активности, урожайность и др. Однако, в современной научной литературе почвенное плодородие представлено как функция многих факторов, объединенных в две группы -

природные (почвенно-экологические) и экологические факторы. Для плодородия почвы важно не только наличие и оптимальное содержание в ней элементов питания, но не менее важными являются и экологические условия, способствующие наиболее полное усвоению растениями данных элементов питания [1,2,3].

В разработке концептуальная модель плодородия почв разные исследователи использовали разные состав и структура моделей почв. Поэтому блоки и параметры моделей плодородия почв разных исследователей очень различны [3,4].

Экологические требования растительности к почвенным условиям крайне разнообразны. Разные исследовании почвенной среды показали, что для каждой разности почв характерен свой специфический комплекс свойств, наиболее сильно влияющих на продуктивность сельскохозяйственных растений [1,2]. Поэтому, в данной статье подробно характеризуются почвенные параметры плодородия, обособленные в самостоятельные блоки агроэкологии, механика почв, физических свойств, агрохимических свойств, засоление почв, агромелиорации.

К экологическим параметрам плодородия почв относятся рельеф, климатические показатели в годовом, и многолетнем разрезе, уровень и минерализация грунтовых вод, вне почвенные факторы плодородия. Одни экологические факторы воздействуют на плодородие и урожайность прямо и непосредственно, а другие влияют косвенно, только в сочетании и в комплексах с другими факторами. Поэтому, в почвенно-экологической модели плодородия почв нами вцеплен самостоятельный блок агроэкологии.

Блок агроэкологии по своему значению занимает главное место в модели. Основными его частями являются рельеф и агроклимат. Влияние рельефа на плодородие почв косвенное, оно осуществляется через воздействие на местные микроклиматические особенности, температуру и влажность почв, мощность почвенных горизонтов и на развитие эрозионных процессов.

Блок механика почв охватывает количественный анализ механических частиц почвенного профиля. Этот блок включает относительное содержание и

соотношение частиц различного размера: песок, иль, пыл и физического глина. Механический состав почвы является важной характеристикой, необходимой для определения производственной ценности почвы, ее плодородия, способов обработки и т. д. От механического состава почвы зависят почти все физические и физико-механические свойства почвы: влагоемкость, водопроницаемость, пористость, воздушный и тепловой режим, водоподъемная сила и др.

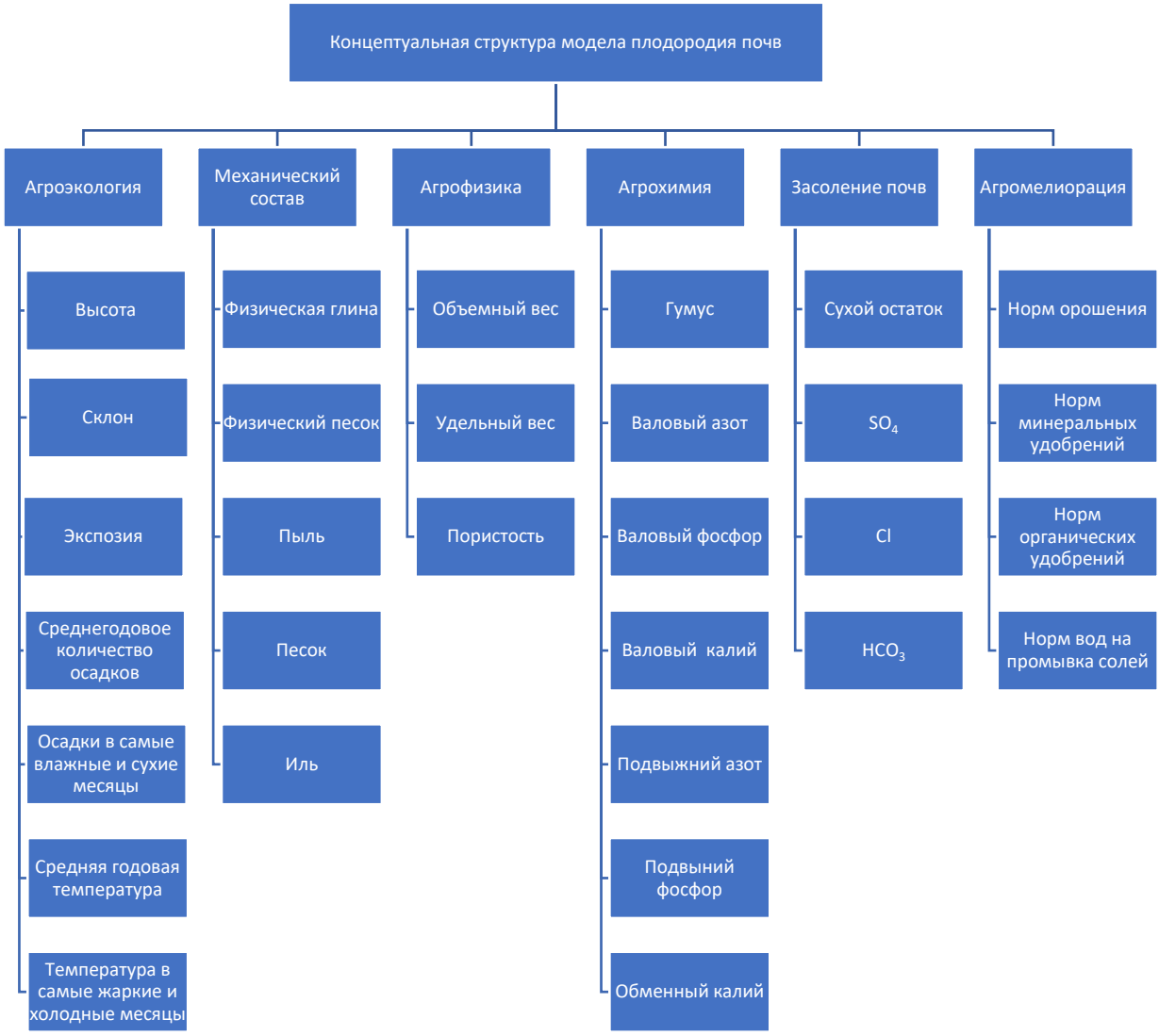


Рисунок 1. Концептуальная структура модель плодородия луговых почв

Блок физических свойств почв включает себе общие физические свойств почвы: плотность твердой фазы, объемную массу и пористость. Плотность

твердой фазы почвы косвенно характеризует химический и минералогический состав почвы, содержание в ней органических веществ. От плотности почвы зависит распространение в ней корней растений, ее водный, воздушный и тепловой режимы, а значит, и продуктивность культурных растений. Пористость почв тоже имеет очень большое значение в развитие сельскохозяйственных. Если величина пористости менее 40 %, то затрудняется проникновение корней растений в почве.

Блок агрохимических свойств включает себе содержания и запасов гумуса в почв, валовых форм и подвижных форм азота, фосфора и калия. Блок агрохимических свойств позволяет оценить уровень почвенного плодородия и направить его на повышение посредством изменения или по того устранения лимитирующих факторов почвенного состава. Как известно, гумус играет первостепенную роль в образовании и развитии многих свойств и режимов почв. Питательные макроэлементы необходимы растению в достаточно больших количествах, потому что являются «строительным материалом», в первую очередь, для белков. Нормальное развитие и функционирование как отдельных клеток, так и всего растительного организма невозможно без оптимального обеспечения питательными элементами.

Блок засоления почв состоит из данных по засоление почв с разными солями: содержание сульфатных, хлоридных, гидрокарбонатных солей и сухой остаток в почве. Как известно, о плодородии почвы и высоких урожаях на засоленных почвах не может быть и речи - основа плодородия - гумус теряется, минерализуется, связывается почвенная влага, физические свойства почвы становятся неблагоприятными для растений, угнетается деятельность почвенных организмов. Блок агромелиорации состоит из рекомендации и комплекса практических мероприятий, разработанных для отдельных типов почв в зависимости от свойств почв и окружающего среда и направленных на охрану и улучшение почвенного покрова и его плодородия, а также на повышение урожая сельскохозяйственных культур.

Список литературы

1. Модели плодородия почв и методы их развития. ВАСХНИЛ, Почвенный институт. В.В. Докучаев. Москва, 1982. 124 б.

2. Шишов Л.Л., Карманов И.И., Дурманов Д.Н., Критерии и модели плодородия почв, Москва, Агропромиздат, 1987.

3. Дурманов Д.Н., Булгаков Д.С., Фрид А.К., Моделирование плодородия почв (теория и методология), Методические рекомендации Института почвоведения им. В.В. Докучаева, ВАСХНИЛ, Москва, 1990, - 124 б.

4. Мамедов Г.Ш., Мамедова С.З., Рекомендации по составлению экологической модели плодородия чайных почв Азарбейджана, Баку, АзНИИНТИ, 1992, - 36 б.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ТРАКТОВКИ

Баймуханбетова Асель Жамантаевна
ассистент кафедры управления персоналом, сервиса и туризма
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург
Тетерятник Ольга Петровна
кандидат исторических наук, доцент кафедры управления персоналом, сервиса и туризма
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург

Аннотация: *физкультурно-оздоровительные услуги представляют собой услуги, связанные с обеспечением занятий физическими упражнениями в целях оздоровления и физического развития потребителей, которые могут быть оказаны в разнообразных организационных формах на платной или бесплатной основе государственными или коммерческими организациями индивидуально или в группах с использованием методик и привлечением специалистов.*

Abstract: *physical fitness and health services are services related to the provision of physical exercises for the recovery and physical development of consumers that can be provided in a variety of organizational forms on a fee or free basis by state or commercial organizations, individually or in groups using methods and involving specialists.*

Ключевые слова: *физкультурно-оздоровительные услуги, основные понятия, удовлетворение потребностей, укрепление здоровья, физическая реабилитация.*

Keywords: *physical culture and health services, basic concepts, satisfaction of needs, health promotion, physical rehabilitation.*

Развитие физкультурно-оздоровительных услуг (ФОУ) служит важнейшим инструментом реализации стратегий социального развития страны, так как они способствуют формированию здорового гармонично развитого общества, повышению качества рабочей силы, а также увеличению продолжительности жизни и снижению смертности населения страны.

Физкультурно-оздоровительные услуги представляют собой услуги, связанные с обеспечением занятий физическими упражнениями и видами спорта в целях оздоровления и физического развития потребителей, которые могут быть оказаны в разнообразных организационных формах на платной или бесплатной основе государственными или коммерческими организациями индивидуально или в группах с использованием методик и привлечением специалистов.

В современном научном дискурсе существует несколько понятий «физкультурно-оздоровительные услуги». Представим многообразные трактовки понятия в таблице 1.

Таблица 1 – Определение термина «физкультурно-оздоровительные услуги»

Источник, автор	Сущность понятия
ГОСТ Р 52024-2003	Физкультурно-оздоровительная услуга – деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителя в поддержании и укреплении здоровья, физической реабилитации, проведении физкультурно-оздоровительного и спортивного досуга [1].
Бескровная В.А.	Физкультурно-оздоровительная услуга – система, состоящая из трех уровней, содержащих соответствующие системные показатели: технико-экономические, социально-экономические и организационно-хозяйственные. Это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей физического воспитания и физической подготовленности [2].
Бородунова М. В.	Физкультурно-оздоровительные услуги – это сегмент физкультурно-спортивных услуг, рассмотренный в симбиозе с оздоровительными процедурами, в рамках которого массовому потребителю предоставляется услуга по занятиям любительским спортом и мероприятиям по поддержанию здоровья [3].

Захаров К. С.	Физкультурно-оздоровительные услуги (государственные) – это физкультурно-оздоровительные услуги, обеспечивающие базовые гарантии по удовлетворению важнейших социальных потребностей населения, оказываемые бесплатно или платно в общественном секторе за счет бюджетных или внебюджетных средств. Физкультурно-оздоровительные услуги (муниципальные) – физкультурно-оздоровительные услуги, предоставляемые органом местного самоуправления поселения за счет средств соответствующего бюджета.
Кадочкина Ю.А.	Физкультурно-оздоровительная услуга – деятельность исполнителя, направленная на удовлетворение потребностей определенных групп потребителей, цели которых в получении этих услуг могут различаться.
Разумова И.С.	Физкультурно-оздоровительная услуга - организация деятельности, направленная на удовлетворение потребности в физической реабилитации, поддержании и укреплении здоровья, а также организации досуга спортивной направленности» [4].
Шубарин И.В.	Физкультурно-спортивные – услуги, выступающие средством проведения досуга, а с другой стороны – служащие своеобразными «инвестициями» в человеческий капитал, т.е. являются инструментом духовного и физического совершенствования личности.

Рассмотрев различные трактовки термина «физкультурно-оздоровительные услуги», можно дать общее определение: физкультурно-оздоровительные услуги – это услуги, удовлетворяющие важные социальные потребности населения, а именно: удовлетворение потребности в физической реабилитации, поддержании и укреплении здоровья, организация и проведение физкультурно-оздоровительного досуга.

Список литературы

1. ГОСТ Р 52024-2003 «Физкультурно-оздоровительные услуги».

2. Бескровная, В.А. Государственное регулирование сферы физкультурно-спортивных услуг (методологические и организационно-экономические основы): автореф. дис. … д. экон. наук. 08.00.05. – Санкт-Петербург: СПГУФК, 2008.

3.Бородунова, М.В. Взаимодействие покупателя и продавца физкультурно-

оздоровительной услуги: методические основы / М.В. Бородунова, Е.В. Песоцкая // Вопросы экономики и права. – 2016. –№ 12. – С. 107-110.

4. Разумова, И.С. Разумный фитнес / И.С. Разумова // Управление компанией. - 2013. - № 9. - С. 4-6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Прока Нина Ивановна
доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет
имени Н.В. Парахина, Орел
Стебакова Татьяна Александровна
аспирант
ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет
имени Н.В. Парахина, Орел

Аннотация: *На современном этапе развития экономики необходимо реформирование политики заработной платы, отходить от применения тарифной системы оплаты труда, которая уже морально устарела. В организациях необходимо вводить механизмы, повышающие мотивацию труда и основанные на определении личного вклада каждого работника. В статье приводятся системы стимулирования работников в зарубежных странах, авторами дана сравнительная характеристика, их положительные и отрицательные стороны.*

Abstract. *At the current stage of economic development, it is necessary to reform the wage policy, to move away from the application of the tariff system of labor remuneration, which is already obsolete. In organizations, it is necessary to introduce*

mechanisms that increase the motivation of work and are based on determining the personal contribution of each employee. The article contains incentive systems for employees in foreign countries, the authors give a comparative description, their positive and negative sides.

Ключевые слова: *политика оплаты труда, мотивация, стимулирование труда, зарубежный опыт, PFP, KPI, SBP, гредирование.*

Keywords: *wage policy, motivation, labor incentives, foreign experience, PFP, KPI, SBP, grading.*

В зарубежных организациях очень часто применяют стимулирующие системы оплаты труда: PFP, KPI, SBP и гредирование. Рассмотрим сущность каждой из них.

PFP (Pay for Performance) – «плата за исполнение», предполагает применение любых способов оплаты труда, при которых вознаграждение работники, зависит от индивидуальных и групповых различий в выполнении задач.

Типы гибких систем: комиссионная; денежные выплаты за выполнение поставленных целей, премии при достижении определенных критериев; специальное индивидуальное вознаграждение в качестве признания ценности того или иного работника за навыки, верность компании; программы разделения прибыли – сотрудники получают процент от прибыли; акции и опционы на их покупку – безвозмездное предоставление сотрудникам определенного числа акций, либо права на их приобретение [1].

Для того, чтобы успешно применять PFP-системы необходимо знать среднерыночную заработную плату, какие именно квалифицированные специалисты нуждаются в мотивации и поощрении, при этом сотрудники должны помнить, что такое вознаграждение не является единовременным, а внедряется на постоянной основе [2].

KPI (Key Performance Indicators) – «ключевые показатели эффективности», оценочная методика организации, направленная на показатели достижения

успеха в определенной деятельности или в достижении целей.

Виды ключевых показателей: KPI результата; KPI затрат; KPI функционирования; KPI производительности; KPI эффективности [1].

SBP – система (skill-based pay systems) привлекательна для компаний, которые делают акцент на знания и навыки сотрудников. Труд работников оплачивается в зависимости от трудовых навыков, оплата труда осуществляется за мастерство, за знания, многопрофессиональность и т.д. Данную систему обычно сочетают с системами оплаты труда за выполненную работу [3].

Каждая SBP – система включает следующие этапы: обоснование видов работы для включения в систему; определение группы навыков, их оценка; выбор способа индивидуального продвижения работников; подтверждение навыков; донесение принципов системы до сотрудников.

Существуют определенные модели для определения групп и навыков – индивидуальные и групповые.

В настоящее время ряд крупных и средних организаций вводят грейдирование, как альтернативный тарифной системе механизм оценки труда руководителей, служащих и специалистов.

Грейдирование основывается на балльном механизме определения должностных окладов. Автором является Эдвард Хей.

Каждая методика имеет ряд преимуществ, но и свои недостатки (Таблица 1).

Таблица 1 - Преимущества и недостатки стимулирующих систем оплаты труда

Система	Преимущества	Недостатки
SBP	- позволяет вознаграждать те качества, которые не учитываются в других системах; - начисляет премию персоналу, труд которого трудно измерим.	- трудности при определении результатов труда некоторых категорий работников; - субъективность оценки; - подрыв командной работы.
Грейдирование	- унификация системы оплаты; - минимальное количество специалистов по компенсациям; - наглядность, понятность, справедливость; - возможность карьерного и	- отсроченность влияния результата деятельности на оплату труда – снижение мотивации; - страх работников быть уволенными;

	профессионального роста.	- отсутствие учета потребностей работников; - отсутствие гибкости системы.
KPI	- размер бонуса полностью зависит от выполнения критериев; - за каждым работников закреплена ответственность за отдельный участок работы; - работник видит свой вклад в общий результат.	- доля в общем бонусе каждого критерия очень мала; - слишком большой вес показателя приводит к перекосу в работе; - недостижимые показатели демотивируют работников.
PFP	- программа повышает организационную продуктивность и доходы работников; - делегирование полномочий.	- ненужная конкуренция между работниками; - субъективность оценки.

Источник: составлено автором на основании [1,3,4,5]

Здесь мы согласны, что основными преимуществами системы грейдов являются: повышение конкурентоспособности, возможность привлечения высококвалифицированных кадров, повышение эффективности системы оплаты труда, прозрачность системы [4].

Но в то она и имеет свои недостатки: трудоемкость процесса внедрения, сложность принятия работниками новой системы оплаты труда, некоторая субъективность экспертов в определении баллов по каждому критерию.

Таким образом, основываясь на зарубежном опыте стимулирования работника, российские организации могут модернизировать свою политику заработной платы. При этом следует учитывать специфические особенности деятельности, отрасли и менталитета.

Список литературы:

1. Система KPI (Key Performance Indicator): разработка и применение показателей бизнес-процесса. Показатели эффективности. - URL: http://www.businessstudio.ru/articles/article/sistema_kpi_key_performance_indicator_razrabotka_i/

2. Оплата и стимулирование труда в Финляндии. – URL**:** http://www.e-reading.club/chapter.php/89767/33/Ivanova%2C_Zhulina_Evropeiiskie_sistemy_opl

aty_truda.html

3. Воронкова К.И. Современные системы оплаты труда, применяемые в отечественной и зарубежной практике /К.И. Воронкова, Ю.Ю. Филатов/ Территория науки, - 2013. - №4. – с. 47-52.

4. Колосова О.Г. Организация оплаты труда как фактор конкурентоспособности предприятия на рынке Вестник Омского университета. Серия «Экономика», - 2015, - №2, - с. 84 – 89.

5. Прока Н.И. Оценка эффективности политики заработной платы в аграрном секторе экономики // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2015. - №3. - с. 45-50.

THEORETICAL ASPECTS OF HUMAN AND INTELLECTUAL CAPITAL

Shkuratova Maria Vladimirovna

Senior Lecturer at the Chair of Economy and Organization of the Health Service and Pharmacy, Pyatigorsk Medical and Pharmaceutical Institute, branch of the Volgograd State Medical University, Pyatigorsk

Annotation: *The article is aimed at exploring the main stages of the theory of human capital. It investigates the interrelation of knowledge, information and human capital. Their combined role in the structure of the intellectual capital of the company is defined. New trends in the commercialization of knowledge and increasing demands on the part of employers for knowledge of hired employees are singled out.*

Key words: *human capital, intellectual capital, knowledge, tacit knowledge, explicit knowledge.*

In modern economic procedures and strategies, the role of the human capital has multiplied, which is due to the growing dependence of the capital market and the

information technology market on the knowledge, qualifications and potential abilities of an individual, involved in the work process. Scientific research on the theory of human capital can be divided into three stages.

The first stage is the period of the formation of the concept of “human capital” as a separate category, significant for the economy in terms of the estimated value of knowledge, skills and motivations (T. Schultz, G. Becker - works published in 1960s). Studies of this period emphasize the new role of labor – “intellectual” and "qualified", in comparison with the “physical” work, which was more often considered as a production factor particularly in this aspect. Moreover, starting from 1969, an “Education allowance” was introduced in the USA as an indicator reflecting the excess of the median salary of employees with higher education over the median salary of workers without education, which has constantly increased and by 1993 accounted for 80%. According to the US Department of Labor for 2013, the “allowance” has reached a peak value of 83%, and in 2015 it dropped to 81% [1].

The second stage (1970-1990) is characterized by the expansion of the meaning of the concept of “human capital”. Due to the semantization of “capital” not from the point of view of one's own saving, accumulation, but from the point of view of investment and profit by third parties - the concept has acquired a new meaning. In particular, Nobel laureate S. Kuznets, introducing the concept of GDP into economic practice, claims that the national human capital is a paramount factor of development at the macro level, without the “accumulation” of which the transition from one mode of economy to another is impossible. Therefore, the importance of human capital was emphasized not for the individual himself (as a personal property, as a source of his own benefit), but, above all, for state and corporate development strategies. During this period in many developed countries the support of higher education institution comes forth, the share of funding from the state increases, and the family seeks greater desire to provide higher education to their children.

The third stage lasts from the early 1990s to the present. It is marked by the influence of information processes on all spheres of economic and social life, which

affects the conceptual change of the concept “human capital”. In particular, in the third stage the forecasts of D. Bell, P. Druker, F. Mahlup, that knowledge and information would turn the usual course of things, shift and reorient the classical postulates of economic theory, were realized. Nobel laureate K. Errow noted in one of his lectures that “the role of information as a source of labor productivity and source of value is increasingly manifested in many markets and is becoming an increasingly important component of economic analysis”[1]. As a result, the meaning of “human capital” has ceased to contain and reflect new, qualitative changes.

The increased role of knowledge in society was reflected, first of all, in the broad conceptual apparatus that emerged in the last decades: the knowledge economy, the information economy, the intellectual economy. Since its emergence, the concept of “human capital” has been interpreted multivalently, but on the threshold of XXI it turned out to be insufficient for the definition of a new meaning concerning the knowledge and role of a human in the process of its generation and distribution. In this regard, capital-based terminology has expanded and the notion of “intellectual capital” has turned to be commonplace.

According to T. Stewart, intellectual capital is the cumulative collection of all the knowledge of the company's employees, with a competitive advantage. Intellectual capital is an intangible asset, which includes knowledge and information, intellectual property and experience that can be used to increase prosperity [3, p.12]. The concept of intellectual capital attracted the attention of many researchers (L. Edvinson, M. Malone, D. Klein, L. Prusak) [4,5], but it was widely spread by H. Saint-Onge, who defined intellectual capital (firms) as a triad of human, consumer and structural capital, based on tacit and explicit knowledge[2] [6, p.10]. Tacit knowledge in this regard becomes the cornerstone, the foundation that unites the collective of the firm and determines the mindset and strategy of action. In addition, the company's tacit knowledge,

[1] cited in Inozemtsev V.L. Postindustrial world of Daniel Bell, p.- CXXXVII [2]
[2] Tacit (implicit) knowledge - is not formalized and can exist only together with their owner - a person or a group of persons; Explicit (explicit) knowledge - can be expressed in the form of words and numbers and transmitted in a formalized form on media (books, memory cards, instructions, etc.) [7, p.615,616]

being an integral part of its culture, is a kind of a gateway through which information penetrates and transforms into new knowledge. Thus, taking into account the structure and basis of intellectual capital, it can be treated as an intangible asset, without which the company / firm simply will not exist.

Another important asset is the financial capital, its value is indisputable, but it should be noted that in the light of the knowledge economy, financial flows as such become only an instrument. The interest of the largest players in the market is aimed at finding new ideas, investing in start-ups and innovative projects, the generation of which at the macro level depends on the socio-economic and institutional development of the country. However, at the micro level, the immediate performer - a hired employee, the owner of a tacit and explicit knowledge is responsible for it.

If we consider tacit knowledge as an integral part of the individual, forming its own “human capital”, then we can say that they are today a personal, competitive advantage in the labor market. Recently, it can be observed that the demands of employers demonstrate a gradual expansion of the duties of employees. If previously a certain set of knowledge could become a qualification that was considered a separate profession (linguistic knowledge, socio-cultural knowledge, knowledge of computer science, etc.), nowadays, this same knowledge is included in the requirements “by default” to a variety of professions.

In particular, knowledge of one or two foreign languages becomes the norm of educational standards in most countries of the world, it can be stated that this is a requirement of time and a new minimum criterion of an educated person. Unification of European countries into a single political and economic area had an impact on education as well. Obviously, the abolition of territorial borders, further contributed to the mutual influence and interpenetration of cultures. In comparison with the past, the number of children and adolescents in Europe, fluent in two languages, is growing rapidly. On the one hand, it is due to the migration processes and an increase in the number of mixed marriages with bilingual children. On the other hand, the educational system of European countries has always been and remains focused on the study of

two foreign languages. Therefore, nowadays, the knowledge of two or even three or four languages will not surprise the European employer, unlike the Russian one.

The Russian educational system has been focused on the study of only one foreign language until recently. However, already in 2015 the current educational standard of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation was amended. As a result of such amendments, a second compulsory foreign language was introduced in secondary schools. On the Russian market of educational services, language schools are the broadest business offer. They are presented through the private schools in the classical sense, through the schools working via Internet, through licensed programs and courses that can be purchased on a digital medium.

In language schools the “asset” is the provision of services for the transfer of explicit knowledge, while the acquisition of this “asset” implies, but does not guarantee, the formation of tacit knowledge of the consumer. The commercialization of language knowledge involves the close interaction of all forms of capital - human, consumer, structural, both at the level of supply and that of the demand. As a result, all economic agents, involved in the process of "knowledge-sharing", win, intellectual capital is qualitatively improved, its competitiveness in the domestic and foreign markets is increased.

Bibliography

1.https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/07/07/648243-ssha-raznoschikov-pitstsi

2. Bell D. Gryadushcheye postindustrial’noye obshchestvo. Opyt sotsial’nogo prognozirovaniya [The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting] / Perevod s angliyskogo. Izd. 2-oe, ispr. i dop. – M.: Academia, 2004. CLXX, 788s.

3. Stuart Tomas A. Intellectualniy kapital. Noviy istochnic bogatstva organizacii [Intellectual capital. The New Wealth of Organization]/ Perevod s angliyskogo V. Nozdrinoy. – M.: Pokoleniye, 2007. – 368s.

4. Edvinsson L., Malone M., Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brain-Power. – New York: Harper Collins, 1997. – 240p.

5. Klein D.A., Prusak L. Characterizing Intellectual Capital // Multiclient Program Working Paper. – Boston: Ernst&Young Center for Business Innovation, 1999.

6. Saint-Onge H. Tacit Knowledge. The Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital? // Strategy and Leadership. – 1996. – March-April. – P.10-14.

7. Innovatsionnoye razvitiye: economika, intellectualniye resursi, upravleniye znaniyami / Pod red. B.Z. Milnera. – M: INFRA-M, 2010. – 624s.

ПОНЯТИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. СРОКИ РАСЧЕТОВ И ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ

Громов Владислав Викторович

Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Крымский институт бизнеса» (АНО «Крымский институт бизнеса»), Симферополь

Аннотация: *В работе рассмотрены понятия дебиторской и кредиторской задолженности, проведена классификация дебиторской задолженности организации.*

In this paper, the concepts of accounts receivable and payable are considered, classification of accounts receivable of the organization is carried out.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, исковая давность, сроки расчетов.*

Keywords: *accounts receivable, accounts payable, statute of limitations, timing of settlements.*

Вся финансово-хозяйственная деятельность организаций состоит из обязательств, которые подлежат исполнению. Обязательства организации состоят из дебиторской и кредиторской задолженности, которые являются объектом бухгалтерского учета. В соответствии с п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса Российской Федерации понятие обязательства трактуется следующим образом: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [1].

Н.П. Кондраков считает, что дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продажи в кредит [2; 324]. В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав [3; 2]. В.Г. Гетьман считает, что часть оборотных активов организации, направленная на расчеты с физическими и юридическими лицами, является дебиторской задолженностью [4; 116].

Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них; нематериальные блага» [1].

Право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Под дебиторской задолженностью понимаются суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к получению предприятием от должников. Организации, работники и физические лица, которые являются должниками данной организации, называются дебиторами [2].

Дебиторская задолженность - это элемент оборотного капитала, являющегося частью капитала предприятия, вложенного в его текущие активы [2; 334].

Как актив дебиторская задолженность имеет следующие характеристики:

– во-первых, представляет собой будущую экономическую выгоду, при условии, что существует уверенность в том, что счета дебиторов будут оплачены. В противном случае дебиторская задолженность считается расходом;

– во-вторых, дебиторская задолженность – это ресурсы, которыми управляет организация;

– в-третьих, права на экономическую выгоду должны быть юридически закреплены (например, договором купли-продажи).

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по критериям:

1) по причинам образования дебиторская задолженность делится на оправданную и неоправданную.

К оправданной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет менее одного месяца, и которая связана с нормальными сроками документооборота.

К неоправданной - просроченная задолженность, а также задолженность, связанная с ошибками в оформлении расчетных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д. Существует еще безнадежная дебиторская задолженность - это счета, которые покупатели не оплатили;

2) по сроку платежа дебиторская задолженность делится на отсроченную (срок исполнения обязательств по которой еще не наступил) и просроченную (срок исполнения обязательств по которой уже наступил);

3) по видам дебиторская задолженность подразделяется на: покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; авансы выданные; прочие дебиторы.

Кредиторская задолженность - это суммы денежных средств или суммы денежной оценки иных активов, причитающихся к выплате (передаче) данной организацией другим организациям, работникам и лицам, которые называются

кредиторами [2; 342].

Таблица 1 – Классификация дебиторской задолженности организации

Классификационный признак	Виды
По причинам образования	- оправданная - не оправданная
По сроку платежа	- отсроченная - просроченная
По видам	- покупатели и заказчики - векселя к получению - задолженность дочерних и зависимых обществ - авансы выданные - прочие дебиторы

Ф.Н. Филина считает, что кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц. Кредиторская задолженность – задолженность организации другим организациям, физическим лицам, работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда [3; 34].

В состав имущества предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая его долги (п. 2 ст. 132 ГК РФ). Как правовая категория кредиторская задолженность - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами. Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, но она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют права требования на нее. Данная часть имущества — это долги организации, чужое имущество, чужие денежные средства, находящиеся во владении организации-должника.

Кредиторов, задолженность которым возникла в связи с покупкой у них материальных ценностей, называют поставщиками. Задолженность по начисленной заработной плате работникам организации, по суммам начисленных платежей в бюджет, внебюджетные фонды, фонды социального назначения и другие

подобные начисления называют обязательствами по распределению. Кредиторов, задолженность которым возникла по другим операциям, называют прочими кредиторами.

В состав кредиторской задолженности входят показатели по следующим ее видам:

– поставщики и подрядчики;

– векселя к уплате;

– задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;

– задолженность перед персоналом организации;

– задолженность перед бюджетом и социальными фондами;

– задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;

– авансы полученные;

– прочие кредиторы.

В экономическом смысле обязательства демонстрируют будущие потоки средств, обусловленные кредитами, предоставленными и полученными хозяйствующими субъектами. Исходя из определения понятия кредита, он выдается во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процентов. Оценка обязательств хозяйствующих субъектов при экономическом подходе строится на принципе временной ценности денег. Чем больше срок с момента возникновения обязательства до даты его погашения, тем больше обязательство обесценивается и тем меньше его экономическая оценка. В этом действует правило, согласно которому «рубль сегодня – это всегда больше, чем рубль завтра» [4; 86].

В бухгалтерском балансе дебиторская и кредиторская задолженности отражаются по их видам.

Дебиторская задолженность отражается в основном на счетах 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», а кредиторская – на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Дебиторскую и кредиторскую задолженность по сфере возникновения можно разделить на две группы:

– задолженность, обусловленную процессами основной деятельности организации;

– задолженность по другим операциям.

К первой группе относится задолженность покупателей (дебиторская задолженность) и задолженность перед поставщиками (кредиторская задолженность).

К дебиторской задолженности второй группы относятся:

– авансы, выдаваемые физическим лицам;

– суммы по предъявленным претензиям и судебным искам;

– задолженность работников организации по товарам, проданным в кредит, выданным займам, возмещению материального ущерба;

– задолженность учредителей по укладам в уставный капитал;

– задолженность по прочим операциям.

К кредиторской задолженности второй группы относятся;

– задолженность по различным платежам в бюджет;

– задолженность по платежам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд медицинского страхования;

– задолженность страховым компаниям по заключенным договорам имущественного и личного страхования;

– обязательства по выплате дивидендов;

– задолженность по операциям некоммерческого характера [2; 112].

По истечении срока исковой давности дебиторская и кредиторская задолженности подлежат списанию. Общий срок исковой давности установлен в три года. Для отдельных видов требований законом могут быть установлены специальные сроки исковой давности, сокращенные или длительные по сравнению с общим сроком.

Срок исковой давности начинает исчисляться по окончании срока исполнения обязательств, если он определен или с момента, когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства.

Организации могут создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. Формирование резервов по сомнительным долгам должно быть предусмотрено учетной политикой организации. Сомнительный долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в установленный договором срок и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [3; 204].

Дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности списывается на уменьшение прибыли или резерва по сомнительным долгам.

Раскрыв понятия дебиторской и кредиторской задолженностей можно сделать вывод о том, какую огромную роль играет бухгалтерский учет и своевременный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота, что ухудшает финансовое состояние предприятия, а иногда приводит и к банкротству. Дебиторская и кредиторская задолженности взаимосвязаны. Так, рост дебиторской задолженности влечет за собой рост кредиторской задолженности. То есть, если организация хочет обеспечить финансовую устойчивость своего предприятия, ей необходимо уделять должное внимание бухгалтерскому учету и анализу дебиторской и кредиторской задолженности для своевременного выявления просроченной задолженности.

Список литературы

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб, пособ. / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 717 с.

2. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». [Утверждено приказом Минфина РФ от 25

ноября 2011 г. № 160н].

3. Мельник, М. В. Теория бухгалтерского учета: учеб. / М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2009 г. - 382 с.

4. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. [Утверждены приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 в ред. от 08.11.2010 г.].

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Мартынов Виктор Геннадьевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

Санкт-Петербург

Аннотация: *В статье изучена практика учета затрат и выхода продукции основного производства, проведена сравнительная характеристика зарубежных методов учета затрат и изучены их достоинства и недостатки.*

In the article, the practice of accounting for costs and output of the main production has been studied, comparative characteristics of foreign methods of cost accounting have been carried out and their advantages and disadvantages have been studied.

Ключевые слова: *учет затрат, методы учета затрат, директ-костинг, стандарт-кост, target-cost, kaizen-cost.*

Keywords: *cost accounting, cost accounting methods, direct-costing, standard-bone, target-cost, kaizen-cost.*

За рубежом учет затрат на производство и калькулирование себестои-мости продукции включены в управленческий учет. Положительно зарекомендовали себя в зарубежной практике: Стандарт-костинг, Директ-костинг, АВС-

костинг (дифференцированный метод учета себестоимости), Система Just in time, Функционально-стоимостной анализ, Target – костинг, Kaizen – костинг (таблица 1).

На предприятиях и фирмах зарубежных стран осуществляется также сравнительный анализ издержек производства конкурентов.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика зарубежных методов учета затрат

Метод учета затрат	Достоинства	Недостатки
1	2	3
1 Стандарт-кост	Полученная по результатам расчетов информация позволяет увязать ожидаемую прибыль с фактически достигнутой, оперативно устранять причины и компенсировать последствия неблагоприятных отклонений; требуется меньший бухгалтерский штат, ведь в рамках этой системы учет ведется по принципу исключений и т. д.	Изменение цен, вызванное конкурентной борьбой за рынки сбыта, а также инфляцией, осложняет исчисление стоимости остатков готовых изделий на складе и незавершенного производства; стандарты можно устанавливать не на все производственные затраты; при выполнении большого количества различных по характеру и типу заказов за сравнительно короткое время исчислять стандарт на каждый заказ практически невозможно
2 Директ-кост	Упрощение и точность исчисления себестоимости продукции, так как себестоимость планируется и учитывается только в части производственных затрат; возможность определения порога рентабельности, запаса прочности предприятия и нижней границы цены продукции; возможность проведения сравнительного анализа рентабельности различных видов продукции, определения оптимальной программы выпуска и реализации, выбора более выгодной модели организации производства	Возникают трудности при разделении затрат на постоянные и переменные; ведение учета в разрезе только производственной себестоимости, т. е. по сокращенной номенклатуре статей, не отвечает требованиям отечественной системы учета, так как отсутствует расчет полной себестоимости продукции, необходимой согласно законодательству; не дает ответа на вопрос, какова же полная себестоимость производимого изделия
3 АВС-костинг	Позволяет подробно анализировать накладные расходы; дает возможность более точно определить затраты на неиспользуемые мощности для периодического их списания на счет прибылей и убытков;	Не позволяет оценивать сезонные колебания продаж; не работает там, где происходит ежемесячное обновление ассортимента; может давать неправильные результаты, если

	позволяет косвенным образом оценить уровень производительности труда: отклонение от количества потребленных ресурсов, а следовательно, от выпуска или сравнения фактического уровня распределения затрат с тем объемом, который мог бы быть возможным при реальном обеспечении ресурсами [1].	данных для анализа мало; будет неправильным там, где учет товаров ведется с постоянными изменениями в товарной номенклатуре - один и тот же товар приходуется под различными кодами или наименованиями; будет ненужным, если товарная номенклатура состоит из слишком малого числа позиций
4 Just-in-time	Применение приводит к уменьшению уровня вложений капитала в товарно-материальные запасы; сокращение цикла выполнения заказа и возрастание надежности его исполнения; улучшение качества производства; уменьшение затрат на содержание складских помещений; снижение риска морального устаревания запасов; снижение потерь от брака; уменьшение объема документации	Снижение возможности исправить возникший и пропущенный на следующую операцию брак; сильная зависимость производства от качества работы поставщиков; незначительные возможности удовлетворить внезапно повысившийся спрос [3].
5 Функционально-стоимостной анализ	Дает возможность принимать верные стратегические решения по: назначению цен на продукцию, выбору между возможностями изготавливать самостоятельно или приобретать; большая ясность в отношении выполняемых функций, за счет которой компаниям удается: уделить больше внимания управленческим функциям, выявить и сократить объем операций, не добавляющих ценности продукции	Процесс описания функций может оказать излишне детализированным; часто этап сбора данных об источниках данных по функциям недооценивается; для качественной реализации требуются специальные программные средства; модель часто устаревает; реализация часто рассматривается как ненужная «прихоть» финансового менеджмента, не достаточно поддерживается оперативным руководством
6 Target-cost	Обеспечивает поэтапное осмысление каждого нюанса, касающегося себестоимости; производственная деятельность предприятия координируется и контролируется в соответствии с важным стратегическим ориентиром – целевой себестоимостью; поддерживает стратегию снижения затрат на стадии проектирования продукта [5].	Время разработки нового продукта может неоправданно увеличиваться из-за многочисленных пересчетов; применение концепции таргет-костинг может негативно сказываться на людях, находящихся под постоянным прессингом своих руководителей; могут возникнуть конфликты между проектировщиками и маркетологами
7 Kaizen-cost	Систему можно применять для любых предприятий от маленьких до	Необходима мотивация сотрудников и корпоративная

	огромных; изменения не видны снаружи; небольшие финансы для реструктуризации компании; улучшение качества продукции, отношений, сервиса; обеспечивает непрерывное снижение затрат и удержание их на заданном уровне	культура, поддерживающая вовлеченность персонала в деятельность организации [1].

Рассмотрев методы учета затрат в российской и зарубежной практике можно сделать вывод о том, что некоторые методы схожи по своей сущности, хотя и имеют некоторые различия. Данная взаимосвязь представлена на рисунке 1.

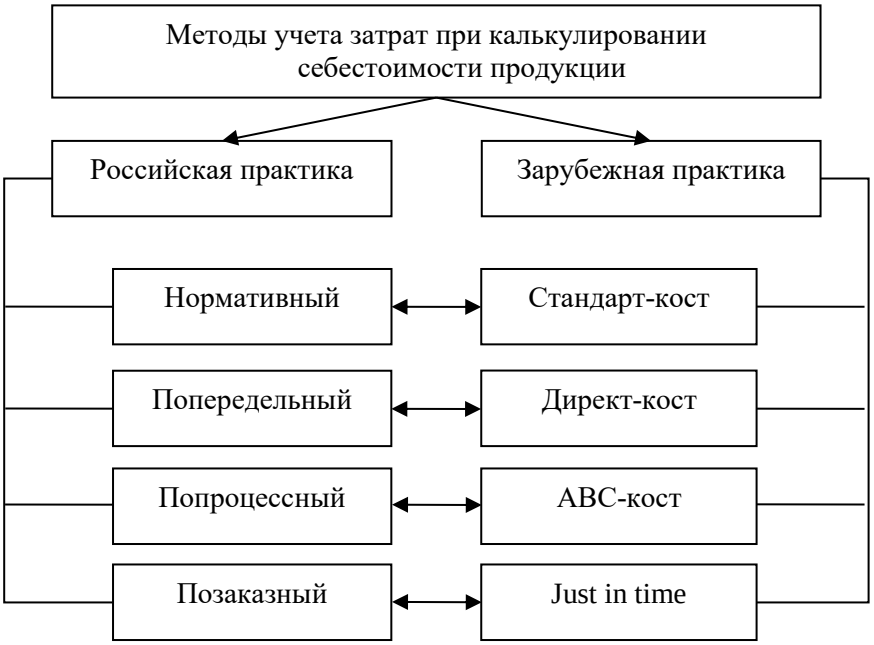


Рисунок 1 - Взаимосвязь методов учета затрат при калькулировании себестоимости продукции

Изучив все разнообразие методов учета затрат, можно сказать, что опираясь на преимущества и недостатки каждого из них, современные предприятия имеют возможность достижения целей стратегического управленческого учета, применяя либо одну из систем управления, либо модель управления, сформировавшуюся в результате интеграции двух и более методов. При этом выбор должен быть обоснованным. Организация сама решает, в каких аспектах классифицировать затраты, на сколько детализировать места

возникновения затрат, вести учет фактических или стандартных, полных или частичных затрат.

Таким образом можно сделать вывод о том, что понятие себестоимости и процесс учета затрат на производство в бухгалтерском учете изучаются как отечественными, так и зарубежными учеными. Методы учета затрат построены на схожей основе, но в зависимости от особенностей производства имеют свои функциональные различия, а для некоторых предприятий разработаны отдельные методики, применимые при строго определенных обстоятельствах. В российских организациях применение методов учета затрат зависит от отраслевой принадлежности, размера, применяемой технологии, ассортимента продукции, а в целом от индивидуальных особенностей конкретного хозяйствующего субъекта. Ведение учета затрат, как части бухгалтерского финансового учета, регламентируется нормативными документами и контролируется государством.

Список литературы

1. Серебренников, Г. Г. Основы управления затратами предприятия: учебное пособие / Г. Г. Серебренников. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 80 с.

2. Соколова, Я. В. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика: учеб. для магистров всех эконом. спец. / Я. В. Соколова, Т. О. Терентьевой. – М.: Экономика, 2010. – 438 с.

3. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова, С. А. Алимов, М. М. Коростелкин; под ред. Л. В. Поповой. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 448 с.

4. Финансовый учет: учебник / В. Г. Гетьман, В. А, Терехова, Л. З. Шнейдман, О. В. Рожнова, З. Д. Бабаева, И. М. Рендухов, В. Е. Ануфриев, Н. К. Муравицкая, С. Н. Гришкина, Т. М. Гусева, Е. М. Ефремова, Т. М. Неселовская, Т. Н. Шеина, Н. А. Ухтеева; под ред. В. Г. Гетьмана. – ИНФРА-М, 2008. – 816 с.

5. Шевчук, Д. А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель / Д. А. Шевчук. – М.: Эксмо, 2009. – 414 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ, ИХ РОЛЬ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ

Панасенко Нина Александровна

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

Аннотация: *Изучены основные этапы управления денежными потоками, также приведена экономическая сущность денежных потоков, на данной основе представлены принципы управления денежными потоками.*

The main stages of cash flow management are studied, the economic essence of cash flows is also presented, and the principles of cash flow management are presented on this basis.

Ключевые слова: *денежные потоки, денежные средства, чистый денежный поток, принципы управления.*

Keywords: *cash flows, cash, net cash flow, management principles.*

В условиях рыночной экономики важной задачей является определение финансовой устойчивости организации, так как от нее зависит способность организации генерировать денежные потоки. Наличие денег у организации определяет возможность её выживания и дальнейшего развития.

Денежные средства - ограниченный ресурс, поэтому важным является создание в организациях механизма эффективного управления их денежными потоками. Цель такого управления - это поддержание оптимального остатка денежных средств путем обеспечения сбалансированности их поступления и расходования.

В условиях рыночной экономики это возможно благодаря теоретическим и методическим разработкам в области управления денежными потоками.

Концепция денежных потоков организаций возникла в США в середине 50-х гг. XX века. Разработка основных положений данной концепции принадлежит зарубежным экономистам: Л.А. Бернстайну, Ю. Бригхему, Дж. К. Ван Хорну, Ж. Ришару, Д.Г. Сиглу, Д.К. Шиму и другим.

В последние десятилетия проблемы денежных потоков находят отражение и в работах российских экономистов: И.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, И.А. Бланка, В.В. Ковалева, А.И. Крылова, Н.А. Никифоровой, Л.В. Донцовой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета и др.

Осуществление практически всех видов финансовых операций организации генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Это движение денежных средств функционирующей организации во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток».

Понятие «денежный поток» широко используется в теории и практике экономики, поэтому весьма важным является его однозначное толкование экономистами различных специализаций.

В международной системе финансовой отчетности (МСФО) по бухгалтерскому учету, по отчету о движении денежных средств, дается следующее понятие денежного потока «…приход и выбытие денежных средств и их эквивалентов». Однако данное понятие носит относительно узкий смысл, так как его используют пользователи финансовых отчетов [6].

Специалисты по финансовому менеджменту дают более широкое понятие денежному потоку.

Ю. Бригхем дает такое определение «денежный поток - это фактически чистые денежные средства, которые приходят в фирму (или тратятся ею) на протяжении определенного периода» [5, с. 625]. Данная формулировка непосредственно связана с оценкой целесообразности осуществления капитальных вложений, т.е. с учетом чистого денежного потока.

Автор определяет его по следующей модели:

Чистый денежный поток = Чистый доход + Амортизация = Доход на капитал

Российский экономист И.А. Бланк формулирует определение денежного потока следующим образом: «Денежный поток (cash-flow) - основной показатель характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств. Основу денежного потока по инвестициям составляет чистая прибыль и сумма амортизации материальных и нематериальных активов» [4, с.315].

Такие авторы, как Р.А. Брейли и С.С. Майерс, предлагают определить поток денежных средств следующим образом: «Поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности определяется вычитанием себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации» [6, с. 125].

Дж.К. Ван Хорн отмечает: «Движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс. Для каждого направления использования денежных фондов должен быть соответствующий источник. В широком смысле: активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал - чистые источники» [3, с. 24].

В.В. Бочаров дает свое определение денежному потоку «..объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода» [2, с. 158].

Несмотря на полемику между российскими и зарубежными авторами по определению «денежный поток» - все они правы, т.к. рассматривают его с различных позиций финансово-хозяйственной деятельности организации.

Таким образом, денежный поток - это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов. Денежные потоки представляют собой хозяйственные связи в деятельности организации во всех ее аспектах.

Эффективное управление денежными потоками организации - это

обеспечение финансового равновесия и финансового профицита (излишка) в процессе развития организации путем сбалансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Поэтому важная роль рационального управления денежными потоками организации определяется основными положениями:

– денежные потоки обеспечивают финансовое равновесие организации в процессе ее стратегического развития;

– денежные потоки способствуют повышению ритмичности осуществления операционного процесса организации;

– денежные потоки позволяют сократить потребность организации в заемном капитале;

– денежные потоки - это важный финансовый рычаг, обеспечения ускорения оборота капитала организации, который способствует сокращению продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемому в процессе результативности управления денежными потоками, а также снижает потребности в капитале. Это обеспечивает организации рост суммы прибыли;

– денежные потоки обеспечивают снижение риска неплатежеспособности организации, достигаемых при синхронизации поступления и выплат денежных средств;

– денежные потоки позволяют организации получать дополнительную прибыль, генерируемую непосредственно ее денежными активами.

Процесс управления денежными потоками организации базируется на определенных принципах (рисунок 1).

Рассмотрим принципы управления денежными потоками организации:

1. Принцип информативной достоверности. Создание информационной базы представляет определенные трудности, так как прямая финансовая отчетность, базирующаяся на единых методических принципах бухгалтерского учета, отсутствует. Определенные международные стандарты формирования такой отчетности начали разрабатываться только с 1971 года, и, по мнению многих

специалистов, еще далеки от завершения.

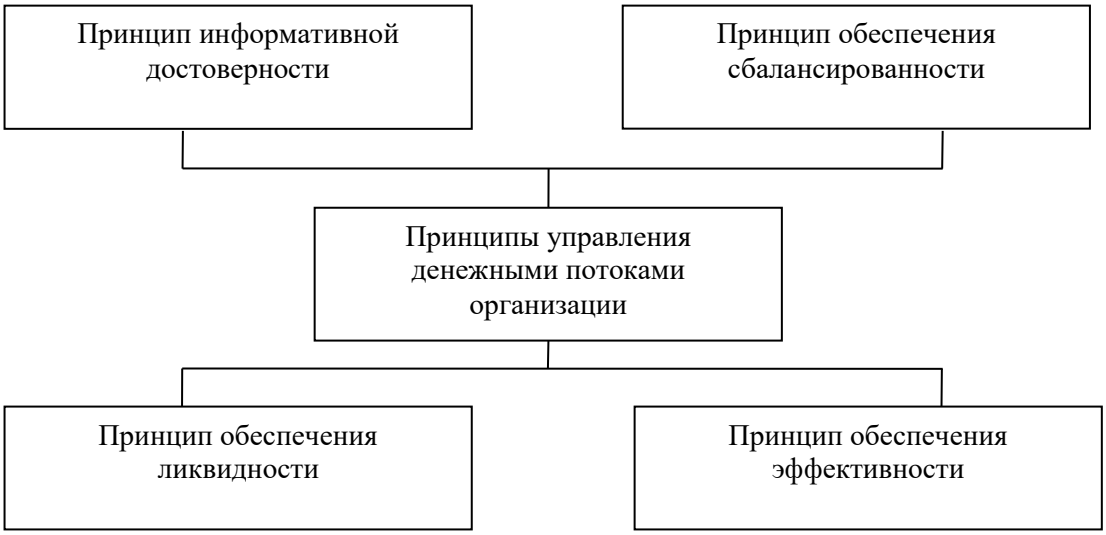


Рисунок 1 - Принципы управления денежными потоками организации

2. Принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки организации характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов организации. По существу, эти временно свободные остатки денежных средств носят характер непроизводительных активов, которые теряют свою стоимость во времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций организации.

3. Принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств организации, который отрицательно сказывается на уровне ее платежеспособности. Поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем

соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

4. Принцип обеспечения сбалансированности. Управление денежными потоками организации имеет дело со многими их видами и разновидностями, рассмотренными в процессе их классификации. Их подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков организации по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков организации в процессе управления ими [6].

В трудах российских и зарубежных ученых достаточно глубоко рассмотрены теоретические и практические аспекты учета и анализа наличия и движения денежных потоков. Однако в связи с тем, что в российской экономике в последние годы реализуется масштабная программа внедрения международных стандартов финансовой отчетности в отечественную систему бухгалтерского учета, которая влечет за собой кардинальные изменения законодательства в области учета и составления отчетности, в практической деятельности возникают новые, пока еще не решенные проблемы, в том числе и связанные с учетом и отражением в отчетности денежных потоков организаций. Кроме того, исследование литературных источников показало, что большинство авторов уделяют внимание отдельным проблемам в учете и анализе денежных средств, а работ посвященных комплексному исследованию денежных потоков мало и результаты их исследования не в полной мере можно применить к сегодняшним российским рыночным условиям.

Список литературы

1. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова, – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 144 с.

2. Жминько, С. И. Финансовый учет на предприятиях: Учет денежных средств; Учет расчетных операций; Учет кредитов и займов: учеб. пособие / С.

И. Жминько. – ISBN 5-222-00694-8, 2001. – 448 с.

3. Камышанов, П. И. Бухгалтерская финансовая отчетность. Составление и анализ. : учеб. пособие / П. И. Камышанов, А. П. Камышанов, - М.: Омега-Л, 2009. – 224 с.

4. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова, - М.: Юрайт, 2011. – 432 с.

5. Комплексный экономический анализ: учеб, для вузов / С. И. Жминько, В. В. Шоль, А. В. Петух и др.; Под ред. проф. С. И. Жминько. - М.: Форум, 2011. – 368 с.

6. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб, пособ. / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 717 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Шулепина Светлана Евгеньевна

Московский государственный институт международных отношений, Москва

Аннотация: *В статье изучен алгоритм формирования и распределения финансовых результатов деятельности организации. Рассмотрен поэтапный порядок закрытия финансово-результативных счетов.*

In the article the algorithm of formation and distribution of financial results of the organization. Step-by-step order is considered closing of financial-performance accounts.

Ключевые слова: *финансовые результаты, продажи, прибыль, убыток, прочие доходы, прочие расходы.*

Keywords: *financial results, sales, profit, loss, other income, other expenses.*

Конечный финансовый результат слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. Счет 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о формировании конечного результата деятельности организации в отчетном году. По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту – прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывают конечный результат отчетного периода.

На счете 99 «Прибыли и убытки в течение одного отчетного года отражаются:

– прибыль или убыток от обычных видов деятельности в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;

– сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;

– потери, доходы и расходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, национализация) - в корреспонденции со счетами учета материальных ценностей, расчетов с персоналом по оплате труда, денежных средств;

– начисленные платежи налога на прибыль и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций - в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам» [1].

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью, сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

По окончании отчетного года счет 99 закрывается. Заключительными записями декабря в дебет счета 99 списывается сумма чистой (нераспределенной)

прибыли за отчетный год с кредита счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчета о прибылях и убытках.

На основании главы 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций», к доходам относятся: доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав; внереализационные доходы [2].

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявляемых в соответствии с НК РФ налогоплательщиком покупателю. Доходы определяются на основании первичных документов и документов налогового учета. Налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов, что и признается прибылью организации и облагается налогом на прибыль.

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, выраженные в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленные в соответствии с законодательством РФ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. В 25 главе НК РФ содержится перечень расходов, учитываемых для целей налогообложения, однако он не является закрытым [3].

Доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав. Выручка от реализации определяется на основе всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) с учетом положений статьи 271 либо статьи 273 главы 25 НК РФ. Расходы, связанные с производством и реализацией определены статьями 253 - 264 главы 25 НК РФ.

Счет 90 «Продажи» и счет 91 «Прочие доходы и расходы» предназначены для обобщения информации о доходах и расходах. Счет 90 «Продажи» служит для обобщения информации о доходах от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и расходов, связанных с производством и реализацией, а также для определения финансовых результатов по ним.

Синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет. К счету 90 «Продажи могут быть открыты следующие субсчета:

– субсчет 90 - 1 «Выручка». На нем учитывается поступление активов, признаваемых выручкой;

– субсчет 90 - 2 «Себестоимость продаж». Учитывает себестоимость продаж, по которым на субсчете 90 - 1 «Выручка» признана выручкой;

– субсчет 90 - 3 «Налог на добавленную стоимость». На нем учитываются суммы налога на добавленную стоимость, причитающиеся к получению от покупателя.

Субсчет 90 - 9 «Прибыль (убыток) от продаж» предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 90 - 1 «Выручка», 90 - 2 «Себестоимость продаж», 90 - 3 «Налог на добавленную стоимость», производятся накопительно в течение отчетного года. По окончании отчетного года субсчета счета 90 «Продажи» закрываются внутренними записями на субсчет 90 - 9 «Прибыль (убыток) от продаж».

Счет 91 «Прочие доходы и расходы» используется для обобщения информации о прочих доходах и расходах (внереализационных) отчетного периода. К счету 91 «Прочие доходы и расходы» могут быть открыты субсчета:

– 91-1 «Прочие доходы». Используется для отнесения активов, признаваемых прочими доходами (за исключением чрезвычайных);

– 91 - 2 «Прочие расходы». Используется для отнесения прочих расходов (за исключением чрезвычайных);

– 91 - 9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Используется для выявления

сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц [6].

Синтетический счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо на отчетную дату не имеет. Записи по субсчетам 91 - 1 «Прочие доходы» и 91 - 2 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчетного года. По окончании отчетного года субсчета счета 91 «Прочие доходы и расходы» закрываются внутренними записями на субсчет 91 - 9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Общие правила организации учета доходов и расходов установлены статьей 248 НК РФ.

Таким образом, доходы, учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль, группируются по признаку отношения к виду деятельности, в результате которой они получены:

– доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав - доходы, полученные в рамках осуществления основной деятельности, а также от деятельности вспомогательных и обслуживающих производств и хозяйств в части выпуска продукции (товаров), выполнения работ или оказания услуг, предназначенных для реализации на сторону;

– внереализационные доходы.

Расходы в зависимости от характера и условий осуществления подразделяются на:

– расходы, связанные с производством и реализацией;

– внереализационные расходы.

Расходы, связанные с производством и реализацией, могут быть:

– материальные;

– расходы на оплату труда;

– суммы начисленной амортизации;

– прочие расходы.

Правильное ведение учета по формированию и распределению финансовых результатов, позволяет в первую очередь получить достоверную информацию о финансово – хозяйственной деятельности организации, проанализировать

отклонения показателей, и разработать пути улучшения.

Список литературы

1. Алборов, Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета: учеб.пособие / Р.А. Алборов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2008. - 344 с.

2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов / Ю.А. Бабаев. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 525 с.

3. Домбровская, Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.пособие / Е.Н. Домбровская. - М.: ИНФРА-М. - 2007. - 279 с.

4. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособ. / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 368 с.

5. Мельник, М.В. Теория бухгалтерского учета: учеб. / М.В. Мельник. – 2009 г. - 382 с.

6. Самсонов, Н. Ф. Финансовый менеджмент: учеб. / Н. Ф. Самсонов. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 269 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРОДАЖ УСЛУГ

Тетюхина Елизавета Петровна
студентка учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

Аннотация: *В работе рассмотрен бухгалтерский учет продаж услуг на примере туристской организации. Представлены факты хозяйственной жизни организации, детально раскрывающие порядок учета продаж услуг.*

In the work accounting of sales of services on an example of the tourist organization is considered. Presented are the facts of the economic life of the organization,

detailing the procedure for recording sales of services.

Ключевые слова: *продажи, бухгалтерский учет, услуги, финансовый результат, выручка, себестоимость, прибыль от продаж, убыток от продаж.*

Keywords: *sales, accounting, services, financial result, revenue, cost, profit from sales, loss from sales.*

Учет общей суммы затрат на производство организуют по экономическим элементам затрат, а учет и калькуляция себестоимости отдельных видов услуг – по статьям затрат.

Затраты организации подлежат включению в себестоимость услуг того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от времени их оплаты – предварительной или последующей.

Бухгалтерский учет на оказание услуг в ООО «Отдых и лечение» организован в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Для отражения затрат в ООО «Отдых и лечение», используется счет 26 «Общехозяйственные расходы», который могут использовать организации оказывающие услуги, что закреплено учетной политикой. В конце месяца все расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», полностью списываются на счет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж».

Для учета оказания услуг в ООО «Отдых и лечение» используется активно-пассивный счет 90 «Продажи», субсчет «Выручка». При помощи этого счета выявляется результат хозяйственной деятельности организации в части оказания услуг.

На счете 90 «Продажи» предусмотрено открытие отдельных субсчетов:

– 90.01 «Выручка» – предназначен для обобщения информации о доходах;

– 90.02 «Себестоимость продаж» – учитывается себестоимость продаж, по которым на субсчете 90.01 «Выручка» признана выручка, без учета расходов на продажу и управленческих расходов (если они в соответствии с учетной политикой признаются в полном объеме расходами по обычным видам деятельности);

– 90.03 «Налог на добавленную стоимость» – отражаются суммы НДС, которые причитаются к получению от заказчика (покупателя);

– 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» – используется для определения финансового результата организации за отчетный месяц. По Кт 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» учитывает выручка от реализации товаров (услуг, работ), по Дт 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» – себестоимость.

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому виду оказываемых услуг. Кроме того, аналитический учет по этому счету может вестись по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией.

При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг и др. отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Например, ООО «Отдых и лечение» предоставила услуги пляжа санаторию «Маяк» в сумме 153100 руб. от 30.12.2014 г. Реализация была предоставлена в счет предстоящей услуги за расходы, облагаемые налогом на добавленную стоимость по ставке 18 %.

Бухгалтерией ООО «Отдых и лечение» данный факт хозяйственной жизни был оформлен следующими бухгалтерскими записями:

1. Отражена выручка от реализации оказанных услуг:

Дебет субсчета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 153100,00 руб.
Кредит субсчета 90.01 «Выручка» 153100,00 руб.

2. Начислен НДС от продажной стоимости оказанных услуг:

Дебет субсчета 90.03 «Налог на добавленную стоимость» 23354,24 руб.
Кредит субсчета 68.02 «Налог на добавленную стоимость» 23354,24 руб.

3. Списаны общехозяйственные расходы:

Дебет субсчета 90.02 «Себестоимость продаж» 1762,49 руб.
Кредит счета 26 «Общехозяйственные расходы» 1762,49 руб.

4. Списывается на финансовый результат от оказания услуг, сумма

выручки, признанной в учете:

Дебет субсчета 90.01 «Выручка» 153100,00 руб.

Кредит субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 153100,00 руб.

5. Списывается на финансовый результат от оказания услуг сумма НДС:

Дебет субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 23354,24 руб.

Кредит субсчета 90.03 «Налог на добавленную стоимость» 23354,24 руб.

6. Списывается на финансовый результат от оказания услуг сумма управленческих расходов:

Дебет субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 1762,49 руб.

Дебет субсчета 90.02 «Себестоимость продаж» 1762,49 руб.

8. Отражена прибыль, полученная от оказания услуг:

Дебет субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 127983,27 руб.

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» 127983,27 руб.

По окончании отчетного периода для определения финансового результата сравнивается совокупный дебетовый оборот по счетам 90.02 «Себестоимость продаж», 90.03 «Налог на добавленную стоимость» др. и кредитовый оборот по счету 90.01 «Выручка». Этот финансовый результат ежемесячно (ежеквартально) заключительными оборотами списывается с субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки».

Превышение кредитового оборота над дебетовым означает прибыль, превышение дебетового над кредитовым – убыток от продаж.

Реализация оказанных услуг напрямую влияет на финансовые результаты организации. Чем больше оказывается услуг, тем больше заказов, тем самым и прибыль организации.

В конце месяца, производится закрытие счета 90 «Продажи» и определяется финансовый результат от оказанных услуг, выполненных работ:

В течение 2017 г. по счету 90 «Продажи» в ООО «Отдых и лечение» были совершены следующие хозяйственные операции:

1. Отражена выручка от реализации оказанных услуг:

Дебет субсчета 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 15652700,00 руб.
Кредит субсчета 90.01 «Выручка» 15652700,00 руб.

2. Начислен НДС за оказанные услуги:

Дебет субсчета 90.03 «Налог на добавленную стоимость» 2387700,00 руб.
Кредит субсчета 68.02 «Налог на добавленную стоимость» 2387700,00 руб.

3. Списаны общехозяйственные расходы:

Дебет субсчета 90.02 «Себестоимость продаж» 4069000,00 руб.
Кредит счета 26 «Общехозяйственные расходы» 4069000,00 руб.

4. Списана фактическая себестоимость оказанных услуг:

Дебет субсчета 90.02 «Себестоимость продаж» 9245000,00 руб.
Кредит счета 20.01 «Основное производство» 9245000,00 руб.

5. По окончании отчетного года субсчет 90.01 «Выручка» закрыт внутренней записью на субсчет 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж»:

Дебет субсчета 90.01 «Выручка» 15652700,00 руб.
Кредит счета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 15652700,00 руб.

6. По окончании отчетного года субсчет 90.02 «Себестоимость продаж» закрыт внутренней записью на субсчет 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж»:

Дебет субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 13314000,00 руб.
Кредит субсчета 90.02 «Себестоимость продаж» 13314000,00 руб.

7. По окончании отчетного года субсчет 90.03 «Налог на добавленную стоимость» закрыт внутренней записью на субсчет 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж»:

Дебет субсчета 90.09 «Прибыль (убыток) от продаж» 2387700,00 руб.
Кредит субсчета 90.03 «Управленческие расходы» 2387700,00 руб.

Для того чтобы прибыль не превратилась в убыток, в первую очередь стоит найти причину такого изменения. Это снижение производительности труда, соответственно и уменьшение заказов, а также увеличение расходов.

ООО «Отдых и лечение» имеет большую клиентскую базу, а также старается не останавливаться на достигнутом. Однако, на данный момент видно, что

не все силы направлены на получение прибыли. В организации сейчас присутствует не малая сумма дебиторской задолженности, как, впрочем, и кредиторской и практически все силы направлены на взимание и погашение долгов, что конечно хорошо, но ведь не стоит забывать о том, что главный источник получения прибыли – оказание услуг. Поэтому нужно научиться равномерно распределять обязанности, а также обращать внимание на все источники получения прибыли, в том числе и на расходы.

Список литературы

1. Агеева, О. А. Шахматова, Л. С. Бухгалтерский учет и анализ / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова - 2-е изд., Юрайт: 2015. - 590 с.

2. Алисенов, А. С. Международные стандарты финансовой отчетности / А. С. Алисенов - Юрайт, 2016. - 362 с.

3. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет / А. С. Алисенов - Юрайт, 2016. - 458 с.

4. Бабаев, Ю. А. Петров, А. М. Бухгалтерский учет: учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров; под ред. Ю. А. Бабаева - 5-е изд., пераб. и доп., - Проспект: 2016. - 424 с.

5. Богатая, И. Н. Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации / И. Н. Богатая: Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии - КНОРУС № 5, 2013. - 337 с.

6. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов – Форум, Инфра-М: 2014. - 96 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Тахумова Елена Владимировна
ФГБОУ ВО Чеченский государственный университет, город Грозный

Аннотация: *В статье изучены особенности ведения бухгалтерского учета денежных средств в соответствии с МСФО, где раскрыты положения применения МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств».*

The article explores the specifics of accounting for cash in accordance with IFRS, where the provisions of the application of IAS 7 "Cash Flow Reports" are disclosed.

Ключевые слова: *чистый поток; МСФО; денежные средства; бухгалтерский учет; денежный поток; прямой метод; косвенный метод.*

Keywords: *pure flow; IFRS; cash; Accounting; cash flow; direct method; indirect method.*

Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств» заключает в себе требование предоставления информации об исторических изменениях в денежных средствах и эквивалентах денежных средств компании посредством отчетов о движении денежных средств, в которых производится классификация поступлений и платежей денежных средств за период, получаемых от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Информация о движении денежных средств организации дает пользователям финансовой отчетности основу для оценки способности компании создавать денежные активы. Организация обязана готовить отчет о движении денежных средств и представлять его в качестве составной части своей

финансовой отчетности за каждый период, в котором представлялась финансовая отчетность.

Деятельность любой организации классифицируется как операционная, инвестиционная и финансовая. Операционная деятельность - основная деятельность, приносящая выручку компании, и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой деятельности. Это та деятельность, которая прописана в уставе организации. Инвестиционная деятельность - это приобретение и продажа внеоборотных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам. Финансовая деятельность - деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств организации [5].

В стандарте МСФО (IAS) 7 содержатся следующие определения. Денежные средства - это денежные средства в кассе и на текущем счете компании. В российском учете в это понятие включаются вклады «до востребования». Вместе с тем депозитные вклады относятся к финансовым вложениям и в отчете о движении денежных средств не отражаются.

Эквивалентом денежных средств, отражаемых в отчете, являются краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в заранее известную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения их стоимости. В российском учете к эквивалентам денежных средств относятся высоколиквидные краткосрочные финансовые вложения, отражаемые по строке 1250 бухгалтерского баланса. В данной строке отражаются все финансовые вложения сроком погашения менее одного года, но к эквивалентам денежных средств относятся только те, которые подлежат погашению в течение трех месяцев, т.е. в ближайший отчетный период [3].

Чистым потоком денежных средств является нетто-результат, т.е. чистый прирост или уменьшение денежных средств за отчетный период. Остаток чистых денежных средств на конец периода (ЧПДСкон) определяется по формуле:

$$ЧПДСкон = ЧПДСнач + Поступление\ ЧДС - Выбытие\ ЧДС \quad (1)$$

где *ЧПДСнач* - остаток чистых денежных средств на начало периода;

Поступление ЧДС - поступления чистых денежных средств за отчетный период;

Выбытие ЧДС - платежи чистых денежных средств за отчетный период.

Чистые потоки денежных средств определяются в отчете по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, кроме того в отчете определяется общее сальдо на начало и конец отчетного периода по всем трем видам деятельности. Потоки денежных средств в отчете о движении денежных средств могут отражаться, как развернуто (брутто-метод), так и свернуто (нетто-метод). Например, сворачиваются поступления и выплаты от имени клиентов, поступления и выплаты по статьям, характеризующимся крупными суммами и коротким сроком погашения [4].

Согласно МСФО (IAS) 21 «Влияние изменения валютных курсов» организация оформляет свои отчеты в той валюте, которая наиболее точно представляет экономические эффекты основообразующих операций, событий и условий. Иными словами, руководство организации само определяет вид валюты, в которой будет подготавливаться отчетность. В интересах бизнеса это может быть валюта той страны, в которой зарегистрирована организация, или та валюта, которую применяет материнская компания. Выбор может быть сделан и исходя из иных экономических соображений.

Денежные средства в иностранной валюте отражаются в валюте отчетности организации, путем ее пересчета с учетом обменного курса валют между отчетной и иностранной валютами на дату движения денежных средств. В Российской Федерации отчетность может составляться только в национальной валюте, т.е. в рублях. Эта норма закреплена в Федеральном законе от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также в ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утвержденном

Приказом Минфина России от 27.11.2006 г. № 154н. В этом заключается одно из различий в построении отчетов в соответствии с ПБУ и МСФО.

Организация должна представлять потоки денежных средств операционной деятельности, используя: прямой метод, при котором раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных платежей; косвенный метод, при котором чистая прибыль или убыток корректируются с учетом результатов операций не денежного характера. Прямой метод основан на отражении движения денежных средств на денежных счетах (касса, банк и т.п.).

В соответствии с МСФО (IAS) 7 при использовании прямого метода данные в отчете о движении денежных средств формируются из учетных записей организации, либо путем корректировки продаж и себестоимости продаж от основных и прочих видов деятельности. При косвенном методе отражается прибыль с учетом всех корректировок не денежного характера. Но остаток чистых денежных средств должен совпадать с определенным остатком по прямому методу. Косвенный метод применяется только для операционного вида деятельности в управленческих целях, так как, он позволяет спланировать наличие свободного остатка денежных средств на определенную дату. Сравнивая два способа составления отчета о движении денежных средств и два соответствующих формата представления, можно отметить более высокую информативность косвенного формата для целей диагностики [6].

В отчете, составленном прямым методом, в отличие от отчета, составленного косвенным, мы не найдем весьма важных показателей, характеризующих источники финансирования, - чистой прибыли и амортизационных отчислений, изменений в оборотных средствах, в том числе образуемых за счет капитала. Каждый метод составления отчета представляет необходимую информацию пользователям. Прямой метод отражает валовые потоки денег как платежных средств. Косвенный метод содержит данные о финансовых ресурсах организации, их движении в виде потоков денежных средств.

Список литературы

1. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб, для вузов / Ю. А. Бабаев. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 525 с.

2. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб, для вузов / М. И. Баканов. - 3-е изд., перераб. - М.: Финансы и статистика, 2009. – 425 с.

3. Борисевский, П. Е. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / П. Е. Борисевский, Е. Н. Ладутько, - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 576 с.

4. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика: учеб. для магистров всех эконом. спец. / Под ред. Я. В. Соколова и Т. О. Терентьевой. - М.: Экономика. 2010. - 438 с.

5. Дементей, Т. Н. Бухгалтерский учет: учеб, пособие / Т. Н. Дементей. - М.: ИНФРА-М. - 2009. - 746 с.

6. Домбровская, Е. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб, пособие / Е. Н. Домбровская. - М.: ИНФРА-М. - 2008. - 288 с.

7. Мельник, М. В. Теория бухгалтерского учета: учеб. / М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2009 г. - 382 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССОВ В КРУГООБОРОТЕ КАПИТАЛА

Голубев Владимир Викторович

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»,

город Москва

Аннотация: *В исследование изучены особенности экономического содержания процессов в кругообороте капитала, дано понятие «реализация товаров», приведены основные задачи учета продаж товаров.*

In the study, the features of the economic content of processes in the circulation

of capital are studied, the notion of "selling goods" is given, the main tasks of accounting for the sale of goods are given.

Ключевые слова: *процессы; кругооборот капитала; товары; продажи; реализация; цены; НДС.*

Keywords: *processes; circulation of capital; goods; sales; implementation; prices; VAT.*

Продажей товаров завершается кругооборот средств организации, в результате чего создается возможность из полученной выручки произвести расчеты с поставщиками материалов, с работниками по оплате труда, с бюджетом по налогам и сборам и платежам во внебюджетные фонды, с банком по кредитам, прочими кредиторами.

Продажа товаров должна позволить не только возместить затраты по их производству и сбыту, но и получить прибыль – один из важнейших источников обновления и расширения производства.

В бухгалтерском учете доход от продажи по обычным видам и предметам деятельности организации отражается в соответствии с допущением временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления), т.е. по мере отгрузки товаров и предъявление расчетных документов к оплате.

Процесс реализации товаров является не только важнейшим моментом деятельности организации, но и наиболее сложным, трудным, противоречивым участком учета.

Реализация является завершающей стадией процесса кругооборота средств организации. Процесс реализации – это совокупность операций, связанных со сбытом и продажей товаров.

Определение понятия «реализация» не дано ни в одном нормативном документе по бухгалтерскому учету. Такое определение есть только в Налоговом кодексе РФ, где под реализацией товаров организацией понимается «…передача на возмездной основе права собственности на товары, а также результатов

выполненных работ или оказанных услуг одним лицом другому лицу» [1].

К задачам учета продажи товаров относятся:

– контроль за своевременным и правильным оформлением первичных документов по сбыту и продажи товаров;

– своевременная выписка и предоставление покупателю и банку расчетно-платежных документов;

– обеспечение информацией о наличии и движении товаров руководителей соответствующих подразделений в целях осуществления контроля за своевременным оприходованием, отгрузкой и сохранностью товаров;

– контроль за своевременным поступлением денежных средств, от продажи товаров, сверка взаимных расчетов с покупателями.

Товары считаются проданными при переходе права собственности на них от продавца к покупателю, от производителя к потребителю. С этого момента их стоимость включается в объем выручки и доход организации. Объём выручки от продажи товаров, является важнейшим показателем, характеризующим производственную и финансовую деятельность коммерческой организации [2].

В текущем учете продаваемые товары оцениваются: по фактической производственной себестоимости с включением всех затрат или только прямых затрат, плановой нормативной производственной себестоимости или продажным ценам.

Если организация применяет плановую себестоимость или продажные цены, то по окончании отчетного месяца исчисляется фактическая себестоимость проданных товаров. При расчете фактической себестоимости используются данные об остатке товаров на складе и о выпуске или их отгрузке за месяц по учетным ценам и по фактической себестоимости. При этом исчисляется коэффициент отношения фактической себестоимости к стоимости по учетным ценам, который умножается на стоимость по учетным ценам проданных товаров [3].

Продажа товаров производится: по свободным отпускным ценам и

тарифам, увеличенным на сумму налога на добавленную стоимость, по государственным регулируемым оптовым ценам, увеличенным на сумму НДС, и по государственным регулируемым розничным ценам, включающим в себя НДС.

Свободные продажные цены согласовываются сторонами сделки, т.е. продавцом и покупателем. Если в расчетах используются свободные договорные цены, то они могут быть проверены со стороны налоговых органов. Проверке подвергаются цены при отклонении их более чем на 20 % от уровня рыночных цен на идентичные изделия, цены по договорам, заключаемым между взаимозависимыми организациями, по товарообменным операциям и внешнеторговым сделкам.

Проверка цен, указанных в договоре, осуществляется:

– на основе документально подтвержденной информации, полученной из официальных источников о рыночных ценах. К официальным источникам относится следующая информация: о биржевых котировках и рыночных ценах, опубликованных в печатных изданиях государственными органами по статистике и органами, регулирующими ценообразование, а также заключения экспертов, имеющих право на осуществление оценочной деятельности;

– методом цены последующей продажи. При этом методе в основу проверки берется цена, по которой в последующем продавалась продукция. Этот метод используется в случае отсутствия на рынке сделок по идентичным или однородным товарам;

– затратным методом, при котором рыночная цена рассчитывается как сумма произведенных расходов и обычной прибыли для данной сферы деятельности. Обычный размер прибыли равен уровню рентабельности, сложившемуся по аналогичным товарам. Сведения об уровне рентабельности получают от органов статистики и органов ценообразования [2].

К стоимости продукции по продажным ценам добавляется акциз и НДС, а при продаже ее за наличный расчет и налог с продаж. Сумма акциза определяется по отношению к продажной цене. По НДС в качестве налогооблагаемой базы

берется стоимость по продажным ценам, а по подакцизной продукции к цене добавляется акциз [3].

При определении налоговой базы по налогу с продаж в стоимость продукции включаются налог на добавленную стоимость и акциз для подакцизной продукции. По НДС и налогу с продаж ставка устанавливается в процентах, по подакцизной продукции в зависимости от ее вида по адвалорным ставкам ювелирные изделия, автомобили легковые или по специфическим ставкам алкогольная продукции и табачные изделия [2].

Важной предпосылкой организации учета продажи товаров, является наличие своевременно и правильно оформленных договоров продаж первичных документов, графика документооборота, номенклатуры – ценника на производимые товары.

Список литературы

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб, для вузов / М. И. Баканов. - 3-е изд., перераб. - М.: Финансы и статистика, 2009. – 425 с.

2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 468 с.

3. Комплексный экономический анализ: учеб, для вузов / С. И. Жминько, В. В. Шоль, А. В. Петух и др.; Под ред. проф. С. И. Жминько. - М.: Форум, 2011. – 368 с.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ РАСЧЕТОВ С ПАРТНЕРАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Тетюхина Елизавета Петровна
студентка учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

Аннотация: *Исследованы основные формы и виды расчетов с контрагентами в организации. Подробно рассмотрена безналичная оплата с использованием платежных поручений, аккредитивов, платежных требований и инкассовых поручений.*

The main forms and types of settlements with counterparties in organization. Details of non-cash payment using payment orders, letters of credit, payment requests and collection orders.

Ключевые слова: *виды расчетов; формы расчетов; контрагенты; безналичные расчеты; платежные поручения; аккредитивы; платежные требования; инкассовые поручения.*

Keywords: *types of settlements; forms of settlements; counterparties; non-cash settlements; money orders; letters of credit; payment requirements; collection instructions.*

В процессе хозяйственной деятельности между организацией и ее контрагентами постоянно возникают и погашаются взаимные обязательства. Большая часть расчетов между организациями производится в безналичном порядке.

Безналичные расчеты в стране, по мнению Ю. А. Бабаева, А. М. Петрова, организуются на основе определенных принципов:

– правовой режим осуществления расчетов и платежей;

– осуществление расчетов преимущественно по банковским счетам;

– обеспеченность платежа;

– периодическая очередность платежа;

– согласие плательщика на платеж;

– срочность платежа;

– имущественная ответственность за соблюдение договорных условий [7].

Безналичные расчеты регулируются «Положением о безналичных расчетах в РФ» от 03 октября 2002 г. № 2-П. В Положении официально закреплено, что при осуществлении безналичных расчетов участники вправе самостоятельно определять их формы.

Гражданский кодекс РФ в ст. 862 устанавливает наиболее распространенные формы безналичных расчетов:

– платежные поручения;

– аккредитивы;

– чеки;

– платежные требования;

– инкассовые поручения.

Банк обязан принимать расчетные документы независимо от наличия денежных средств на счете плательщика. Оплата по ним осуществляется по мере поступления денежных средств на счет клиента как полностью, так и частично.

Расчетные документы действительны к предъявлению в обслуживающий банк в течение десяти календарных дней, не считая дня их выписки. Расчетные документы предъявляются в банк в количестве экземпляров, необходимом для всех участников расчетов [6].

При приеме банком расчетных документов осуществляется их визуальная проверка на правильность заполнения. В случае нарушений установленных требований документы приему не подлежат.

Списание банком денежных средств со счета производится на основании первого экземпляра расчетного документа. В случае недостаточности средств на

счете клиента для оплаты расчетных документов они помещаются в картотеку «Расчетные документы, не оплаченные в срок».

Неисполненные расчетные документы могут быть отозваны из картотеки в полной сумме, частично исполненные – в сумме остатка.

Далее рассмотрим формы безналичных расчетов более подробно.

Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение владельца счета банку о перечислении определенной денежной суммы его счета (расчетного, текущего, бюджетного, ссудного) на счет другого предприятия-получателя средств в том же или другом одногороднем или иногороднем учреждении банка [5].

Платежное поручение исполняется банком в срок, предусмотренный законодательством, или в более короткий срок, установленный договором банковского счета, а также применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. В соответствии с условиями основного договора платежные поручения могут использоваться для предварительной оплаты товаров работ, услуг или для осуществления периодических платежей.

После проверки правильности заполнения и оформления платежных поручений на всех экземплярах (кроме последнего) принятых к исполнению ответственным исполнителем банка проставляется дата поступления в банк платежного поручения. Последний экземпляр платежного поручения, в котором в поле «Отметки банка» проставляются штамп банка, дата приема и подпись ответственного исполнителя, возвращается плательщику в качестве подтверждения приема платежного поручения к исполнению.

Оплата платежных поручений производится по мере поступления средств в очередности, установленной законодательством.

Банк обязан информировать плательщика по его требованию об исполнении платежного поручения не позже следующего рабочего дня после обращения плательщика в банк, если иной срок не предусмотрен договором банковского счета. Порядок информирования плательщика определяется договором

банковского счета. Вместе с этим форма расчетов платежными поручениями не гарантирует своевременности платежа [4].

Сроки оплаты зависят не только от платежеспособности плательщика, но и от своевременности выписки им поручений банку на перечисление средств. В связи с этим относительно длительный срок действия платежного поручения (10 дней, не считая день выписки) может замедлить расчеты.

Аккредитив представляет собой условно денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика, произвести платеж в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку произвести такие платежи.

Банками могут открываться следующие виды аккредитивов:

– покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные);

– отзывные и безотзывные (могут быть подтвержденными).

При оформлении документов на открытие аккредитива должен быть указан вид аккредитива – отзывной или безотзывный. При отсутствии такого указания документ считается отзывным.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с получателем (при несоблюдении условий, предусмотренных договором).

Безотзывный аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия получателя средств [8].

Аккредитив предназначен для расчетов с одним получателем средств. Использование аккредитивной формы расчетов предусматривается в договоре между плательщиком и поставщиком, где, в частности, оговариваются конкретные условия расчетов по аккредитиву, срок его действия, вид и способ его исполнения, наименование банков плательщика и поставщика, перечень документов, против которых производится оплата. Для получения средств по аккредитиву поставщик после отгрузки товаров представляет в свой банк товарно-

транспортные документы и реестр счетов-фактур на отгруженную продукцию, на основании которых исполняющий банк проверяет выполнение поставщиком условий аккредитива, правильность оформления документов и только после этого производит выплаты по аккредитиву.

За нарушения, допущенные при исполнении аккредитивной формы расчетов, банки несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Неиспользованная сумма аккредитива возвращается банку плательщика для зачисления на счет, с которого депонировались средства.

Согласно ГК РФ чек – ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Чекодателем является лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков, чекодержателем – лицо, в пользу которого выдан чек, плательщиком – банк, в котором находятся денежные средства чекодателя.

Различаются именные, ордерные и предъявительские чеки.

Именной чек выписывается на имя определенного лица без права дальнейшей передачи по индоссаменту. Переход прав по именному чеку возможен только в общем порядке и с последствиями перехода прав по долговым требованиям, установленным гражданским законодательством.

Ордерный чек выписывается по приказу определенного лица и передается посредством именной или бланковой передаточной надписи (индоссамента), совершаемой на обороте документа. Предъявительский чек (выставленный на предъявителя либо без указания получателя) передается простым вручением.

Чеки используются на основании договоров о расчетах чеками, заключаемых между кредитными организациями и клиентами, межбанковских соглашений о расчетах чеками, а также правил проведения операций с чеками, разрабатываемых кредитными организациями. Чек оплачивается плательщиком за счет денежных средств чекодателя. Чекодатель не вправе отозвать чек до истечения

установленного срока для его предъявления к оплате. Чек действителен к предъявлению в обслуживающий банк в течение десяти календарных дней, не считая дня его выписки [5].

Платежное требование является расчетным документом, содержащим требование кредитора по основному договору к должнику об уплате определенной денежной суммы через банк. Платежные требования применяются при платежах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также в иных случаях, предусмотренных договором между плательщиком и получателем средств.

При платежах платежными требованиями с акцептом плательщик вправе в письменной форме акцептовать платежное требование полностью или частично либо отказаться от акцепта платежных требований по основаниям, предусмотренным в договоре между плательщиком и получателем средств. Срок для акцепта платежных требований определяется сторонами по основному договору. При этом срок для акцепта должен быть не менее пяти рабочих дней.

Расчеты по инкассо – банковская операция, посредством которой банк-эмитент по поручению и за счет средств клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа.

Банки приостанавливают списание денежных средств в бесспорном порядке в следующих случаях:

– по решению органа, осуществляющего контрольные функции в соответствии с законодательством, о приостановлении взыскания;

– при наличии судебного акта о приостановлении взыскания;

– по иным основаниям, предусмотренным законодательством.

Инкассовые поручения применяются:

1) в случаях, когда бесспорный порядок взыскания денежных средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;

2) для взыскания по исполнительным документам;

3) в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Безналичные платежи на территории РФ осуществляются в формах, установленных ГК РФ и предусмотренных другими законодательными нормами, а также определенными в соответствии с ними банковскими правилами.

Список литературы

1. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - № 5-6. – с. 11 –15.

2. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 5-е издание, перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2011.–355 с.

3. Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. - № 45. –с. 43.

4. Басовский М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник/Под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2010. - 341 с.

5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М, 2011. - 224 с.

6. Вешнева Г.А. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского учета / Г.А. Вешнева // Справочник экономиста. – 2011. – №8. – С. 54-59.

7. Гогина Г.Н., Никифорова Е.В, Шиянова С.Л., Шнайдер О.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ГИОРД, 2010. – 192 с.

8. Дроздов О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. - № 11. – С. 60 – 61.

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МСФО

Смирнова Елена Сергеевна

АНО ВО «Московский гуманитарный университет», город Москва

Аннотация: *В статье рассмотрены основные вопросы по внедрению международных стандартов финансовой отчетности в Российской Федерации, раскрыты основные проблемы, связанные с интеграцией в систему российского бухгалтерского учета международных стандартов.*

In the article the main questions on introduction of the international standards of the financial reporting in the Russian Federation are considered, the basic problems connected with integration into system of the Russian Federation accounting of international standards.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет; гармонизация; МСФО; российские стандарты; организации; бухгалтерская отчетность.*

Keywords: *Accounting; harmonization; IFRS; Russian standards; organization; financial statements.*

В последнее время дискуссия на тему МСФО в России ведется в новом направлении. При этом нередко можно встретить ряд стереотипов, которые не соответствуют действительности. Например, считается, что МСФО чуть ли не главное средство привлечения инвестиций. Однако МСФО лишь упрощают выход на рынок, способствуют снижению затрат на привлечение капитала. Однако

сама по себе отчетность по МСФО не может гарантировать приток инвестиций. Считается, например, что составление отчетности по МСФО проще, чем составление отчетности по национальным стандартам.

В действительности применение МСФО требует совершенно новых знаний и навыков работы. Они не являются сводом строгих, детальных правил – это скорее набор принципов и требований. Подход к их реализации специалист определяет сам, исходя из конкретной экономической ситуации, сущности сделки, а не только и не столько из ее правовой формы. Например, по МСФО эмитированные компанией акции не всегда будут признаваться частью капитала, хотя с точки зрения формально – юридической они представляют собой часть уставного капитала.

Переход на МСФО требует очень серьезной, большой и кропотливой подготовки. Причем подготовки не только компаний и профессионального сообщества, но в не меньшей степени регулирующих органов и инвестиционного сообщества.

Без нее любые действия в этой области способны лишь дискредитировать идею МСФО и нарушить нормальное функционирование экономики. Одним из серьезных препятствий на пути сближения национальных российских стандартов с МСФО является сложность отдельных стандартов. Наиболее трудновыполнимые на сегодня элементы МСФО – стандарты 39 и 32, посвященные отражению в отчетности финансовых инструментов, в частности вложений в ценные бумаги, производных инструментов, дебиторской и кредиторской задолженности. Эти активы и обязательства должны быть оценены по справедливой стоимости, что является сложной задачей не только для российских специалистов, но и финансистов всего мира [2].

Существуют и другие препятствия. Большое внимание в мире уделяется проблеме применения международных стандартов малым бизнесом. Наиболее позитивное предложение – упростить составление отчетности за счет сокращения раскрываемой финансовой информации. Однако основополагающий

принцип МСФО – предоставление объективных данных о деятельности компании – в любом случае должен оставаться неизменным.

Одна из основных проблем внедрения МСФО в России – отсутствие правового статуса решений Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). С этим связан и вопрос, кто должен заниматься регулированием учета и отчетности в рыночной экономике.

Одни специалисты считают необходимым отдать эту сферу полностью на откуп бизнесу и профессиональному сообществу. Другие придерживаются мнения: регулирование отчетности – функция государства при активном участии бизнес – и профессионального сообществ. В этой связи несомненный интерес представляет одно из недавних решений Конституционного суда РФ. В нем подчеркнуто, что, «обеспечивая реализацию конституционного права на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики, бухгалтерский учет является одной из конституционных гарантий единого рынка, единства экономического пространства как одной из основ конституционного строя РФ».

Кроме того, ключевая проблема внедрения международных стандартов в РФ, равно как любой другой стране, – наличие квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО. Причем речь идет не только о подготовке отчетности, но и об использовании и понимании ее. Наиболее результативным методом обучения МСФО является обучение в процессе внедрения стандартов в конкретной компании [4].

При переходе на МСФО компании приобретут иностранные инвестиции, высокую информативность отчетности и полезность для пользователей. Также это необходимо для дочерних компаний с иностранным капиталом для включения трансформированной финансовой отчетности в консолидированную отчетность материнских компаний. Иностранные инвесторы зачастую побаиваются и не готовы всерьез прийти на российский рынок, пока не увидят улучшений в части корпоративной прозрачности. Поэтому, должны существовать специальные внутренние стандарты финансовой отчетности, связанные с необходимостью

защиты внутренних финансовых интересов.

Что касается прозрачности и достоверности, то всегда найдутся заинтересованные лица, которые будут способны показать отчетность в том виде, в котором им выгодно. И все же, любые стандарты ориентируются на добросовестных исполнителей. В отношении секторов экономики, кроме банковского, в настоящее время законодательное регулирование в области МСФО отсутствует. Очевидно, что дальнейшее усиление прозрачности российских компаний во многом связано с введением законодательных требований по составлению и раскрытию финансовой (бухгалтерской) отчетности в соответствии с МСФО.

Таким образом, решение проблемы достоверности отчетности в соответствии с принципами МСФО невозможно, пока в правилах составления отчетности доминируют интересы регулирующих органов. До тех пор, пока пользователи отчетности не будут иметь реальную возможность оценить подлинное финансовое состояние предприятия, отчетность не будет выполнять своей главной цели – быть полезной для пользователей, какие бы принципы при этом не провозглашались.

Нет хороших и плохих систем. Каждая система имеет ряд положительных и отрицательных моментов. И то, что существовало десятилетия, очень сложно переделать. Тем не менее, Россия на сегодняшний день как никогда близка к переходу на МСФО. Со вступлением России в ВТО, процесс интеграции МСФО будет ускоряться. Но для того, чтобы система работала, необходимо подготовить надежный фундамент [6].

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федер. Закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г.: Принят Гос. Думой 22 нояб. 2011 г.: одобр. Советом Федерации 29 ноябр. 2011 г.-М.: Ось-89, 2012.-36 с.

2. Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Горячих С.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. / А.В. Зонова, И.Н. Бачуринская, С.П. Горячих. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2011 - 480 с.

3. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия./ А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 208 с.

4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник - изд. 2-е, перераб. и доп./Н.П. Кондраков - М.: ИНФРА - М, 2011. - 720 с.

5. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова. Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Юнити. - Дана. 2013.- с. 318.

6. Лытнева Н.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / под общ.ред. Н.А. Лытневой. - М.:ИД«ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2012. - 656 с.

7. Малькова Т.Н. «Теория и практика международной финансовой отчетности». СПб.: «Бизнес-пресса», 2012. – 426 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Тетюхина Елизавета Петровна
студентка учетно-финансового факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

Аннотация: *В статье исследована экономическая сущность дебиторской задолженности в трактовках различных авторов, изучены виды дебиторской задолженности и рассмотрена схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».*

The economic essence of accounts receivable in the interpretations of various authors was studied in the article, types of accounts receivable were studied and account scheme 62 "Settlements with buyers and customers" was considered.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность; сущность; сомнительный долг; безнадежная задолженность; бухгалтерский учет; покупатели.*

Keywords: *receivables; essence; doubtful debt; bad debts; Accounting; buyers.*

Одними из важнейших предпосылок обеспечения реальности статей баланса, включающих дебиторскую и кредиторскую задолженность, является подтверждение полноты отражения этих сумм в учете. Дебиторская задолженность может рассматриваться, как часть имущества и капитала организации. Как собирательная экономико-правовая категория понятие имущества включает в себя кроме тех материальных ценностей и денежных средств, которые имеются в наличии или, другими словами, реально находится у других лиц.

Дебиторы организации - лица, получившие от организации коммерческий кредит, либо продукцию с отсрочкой платежа, авансовые платежи с поставкой продукции в будущем.

Таким образом, дебиторская задолженность как часть имущества организации-кредитора относится к ее активам и в зависимости от источника образования является либо ее собственным капиталом организации, либо привлеченными средствами других лиц.

Рассмотренные нами определения дебиторской задолженности представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Определение «дебиторской задолженности» в подходах разных авторов

Автор	Определение
«Финансово-кредитный энциклопедический словарь»	Дебиторская задолженность - это: 1) сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними; 2) счета, причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту.
И.А. Бланк	Дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц.

Крейнина М.Н.	Дебиторская задолженность - один из элементов (как правило, количественно значительный) оборотных активов предприятия.
Гражданский кодекс РФ	Задолженность - это невыполненное обязательство, которое может возникнуть из договора, заключенного между участниками предпринимательской деятельности, вследствие причинения вреда, а также по иным основаниям (п.2 ст. 307).
ПБУ 9/99 «Доходы организации»	Дебиторской признается задолженность, когда активы переданы, но не оплачены. Величина поступления дебиторской задолженности определяется исходя из цены и условий, установленных договором между организацией и покупателем с учетом скидок (накидок).
Н. П. Кондраков	Под дебиторской задолженностью понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет суммы и др.).
В.Б. Ивашкевич и И.М. Семенова	Дебиторскую задолженность определяют, как сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними или иными словами, отвлечения средств из оборота организаций и использования их другими организациями или физическими лицами.
Г.М. Колпакова	Дебиторская задолженность - элемент оборотного капитала, сумма долгов, причитающихся от юридических или физических лиц.
Качкова О.Е. Писаренко А.С.	Дебиторская задолженность - это задолженность юридических и физических лиц данной торговой организации, включая задолженность работников данной организации по суммам, выданным им под отчет, кредитам и другим операциям.
Гетьман В.Г.	Понимается часть оборотных активов организации, направленная на расчеты с физическими и юридическими лицами.
С маркетинговой точки зрения	Дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса. Под влиянием рыночной конкуренции хозяйствующие субъекты стремятся привлечь как можно больше покупателей, предоставив им отсрочку (рассрочку) оплаты приобретаемых товаров, что приносит выгоду в виде увеличения объема продаж. В данном случае дебиторская задолженность является ожидаемой и планируемой в рамках кредитной политики организации.
С юридической точки зрения	Дебиторская задолженность с юридических позиций - это капитал организации - кредитора, но не всегда ее собственный. Только тогда, когда в процессе экономического оборота находившиеся у организаций-должников средства возвращаются во владение организации-кредитора, они включаются в текущие активы последней либо направляются на погашение ее кредиторской задолженности. Образование дебиторской задолженности первоначально связано с предоставлением денег или материальных ценностей в долг с их последующим возвратом.

Проанализировав понятие дебиторской задолженности различных авторов, можно определить, что дебиторская задолженность, по нашему мнению, является важным компонентом оборотного капитала, являющимся активом предприятия.

В настоящее время выделяют следующие виды дебиторской задолженности:

– дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;

– дочерних, зависимых товариществ;

– совместно контролируемых юридических лиц;

– прочей дебиторской задолженности;

– расходы будущих периодов;

– дебиторская задолженность по выданным авансам.

Экономический смысл дебиторской задолженности состоит в том, что она является чистым отвлечением финансовых ресурсов предприятия из его оборота, иммобилизацией средств предприятия в пользу третьих лиц.

В идеальном случае предприятие не должно допускать образование дебиторской задолженности как таковой. Однако в реальной деятельности

При наступлении общепринятого момента реализации по факту отгрузки ценностей (выполнения работ, оказания услуг) и предъявления расчетных документов покупателям и заказчикам передается право собственности на ценности (принятые работы), однако договорные обязательства по оплате ими еще не выполнены.

Поэтому при отражении продажи в учете поставщика начисляется дебиторская задолженность за покупателями и заказчиками в сумме договорной или сметной стоимости ценностей (работ, услуг), заявленной в расчетных документах.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям либо увеличение объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшаться. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно.

В настоящее время в бухгалтерском учете при отгрузке продукции покупателям возникающая дебиторская задолженность отражается по цене продажи продукции на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», с открытием к нему субсчетов.

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. Как отмечает М. Ю. Хромов счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчикам» является активно-пассивным [2].

Н. С. Стражева отмечает, что первичными документами к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» являются: счета-фактуры, дорожно-транспортные накладные, акт приемки-передачи работ, услуг и прочее [3].

Рассмотрим схему счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в таблице 2.

Таблица 2 – Схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет счета	Кредит счета
Сальдо начальное – задолженность покупателей за предоставленные товары, работы и услуги	Сальдо начальное – задолженность покупателям за полученные авансы за товары, работы и услуги
1. Возникновение задолженности покупателей и заказчиков 2. Зачет аванса, поступившего от покупателей и заказчиков	1. Погашение задолженности покупателями и заказчиками 2. Получение аванса от покупателей и заказчиков
Сальдо конечное – задолженность покупателей за предоставленные товары, работы и услуги	Сальдо конечное – задолженность покупателям за полученные авансы за товары, работы и услуги

На суммы оплаты за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги организация предъявляет расчетные документы покупателю или заказчику и производит следующую бухгалтерскую запись:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 90 «Продажи».

При погашении покупателями и заказчиками своей задолженности производится следующая бухгалтерская запись:

Дебет счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Можно выделить следующие виды дебиторской задолженности:

Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена в течение двенадцати месяцев с даты баланса.

Долгосрочная дебиторская задолженность, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после двенадцати месяцев с даты баланса.

Безнадежная дебиторская задолженность – текущая дебиторская задолженность, по которой существует уверенность в ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности.

Сомнительный долг – текущая дебиторская задолженность, по которой существует неуверенность в ее погашении должником.

Для целей налогообложения сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной в конце предыдущего отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется для дебиторской задолженности сроком возникновения более 45 дней.

Г. А. Вешнева, отмечает, что на сумму отчислений в резерв составляются следующие записи:

Создан резерв по сомнительным долгам:

Дебет субсчета 91-2 «Прочие расходы»

Кредит 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Списана задолженность покупателя (заказчика) за счет резерва сомнительных долгов:

Дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам»

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Выявленная в результате инвентаризации дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности списывается:

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы»

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [6].

Стоит отметить, что списанная дебиторская задолженность не считается аннулированной. Она должна отражаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

При поступлении средств по ранее списанной дебиторской задолженности создается следующая бухгалтерская запись:

Дебет счета 50 «Касса», 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

По итогам вышесказанного можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – это следствие системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с момента перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов. Состояние дебиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Список литературы

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб.пособие. - 5-е изд., перераб. и доп.- М.:ИНФРА-М, 2010 – 717 с.

2. Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. - № 13. – С. 46.

3. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2011. – 575 с.

4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2010.– 555 с.

5. Стражева Н.С. Бухгалтерский учет / Н.С. Стражева, А.В. Стражев; – М.

: Современная школа, 2010. – 672 с.

6. Сулейманова Д.А., Ахмедов Л.А. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятии // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4. – С. 127 – 130.

7. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности./ Под ред. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М., М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 192 с.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.47

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Тупицына Евгения Андреевна
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Вятский государственный университет», город Киров

Аннотация: *Данная статья посвящена проблеме межличностных отношений. В исследовании рассматриваются специфика развития, виды и механизмы формирования межличностных отношений.*

Annotation: *This article is devoted to the problem of interpersonal relations. The study examines the specifics of the development, types and mechanisms of formation of interpersonal relations.*

Ключевые слова: *межличностные отношения, взаимодействие, эмоциональное состояние, эмпатия, социальная роль.*

Keywords: *interpersonal relations, interaction, emotional condition, empathy, social role*.

Процесс личностного развития человека невозможен без установления отношений с окружающими людьми. Выстраивая эмоционально близкие отношения, индивид реализует свою потребность в любви, принятии и уважении, усваивает общественные нормы и примеряет на себя различные социальные роли.

Межличностные отношения (синоним – взаимоотношения) — это субъективные связи, возникающие в результате их фактического взаимодействия и сопровождаемые уже различными эмоциональными и другими переживаниями

(симпатиями и антипатиями) индивидов, в них участвующих [5, с. 59].

Изучение межличностных отношений в отечественной психологии приходится на начало XX в. Одним из первых исследователей рассматриваемой проблемы был врач и психолог А.Ф. Лазурский. Учёный утверждал, что отношения личности обуславливают содержание психических процессов и состояний.

Большой вклад в анализ проблемы межличностных отношений внёс психиатр, учёный В. Н. Мясищев. По мнению учёного, отношения человека представляют сознательную, избирательную, основанную на опыте, психологическую связь его с различными сторонами объективной действительности, выражающуюся в его действиях, реакциях и переживаниях [6, с. 3]. В данном положении субъективное отношение индивида к людям формируется на основе общественных отношений, то есть выражает некоторую объективность.

Г.М. Андреева рассматривает взаимоотношения через взаимосвязь с системой общественных отношений. Чтобы понять сущность межличностных отношений, необходимо рассматривать их внутри системы общественных отношений. Иначе говоря, при общественных отношениях реализуются межличностные отношения. Находясь в общественных отношениях, индивид так или иначе выражает свои личностные особенности, формирует субъективные оценки, реализует свои цели. Таким образом, личность выступает, с одной стороны, в безличной социальной роли, а с другой стороны, в роли уникальной индивидуальности.

Н.Н. Обозов, специализирующийся на исследованиях совместимости, сотрудничества и соперничества, определяет межличностные отношения как «объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми» [7, с. 94]. Фундаментом данных взаимосвязей являются широкий круг эмоциональных состояний субъектов взаимодействия и их психологические особенности.

Социальные психологи Л.Г. Почебут и И.А. Мейжис дали такое ёмкое определение межличностных отношений: «это близкие отношения между людьми, в которые они вступают как неповторимые личности» [8, с. 79]. Данное

понятие предполагает вступление субъектов данных отношений в социальные роли родителей, детей, друзей.

Проблема межличностных отношений интересовала не только отечественных психологов, но и зарубежных учёных. Так в 20-е гг. XX в. Э. Мейо была создана теория «человеческих отношений». В ходе экспериментальной работы Э. Мейо было выявлено, что социальные и психологические факторы оказывают на производительность труда более сильное влияние, чем физические [8, с. 83]. Межличностные отношения, создаваемые работниками производства, приносили больше эффективности производства, нежели внешние факторы, такие как изменение освещения, заработной платы, режима работы. Данное явление обусловлено тем, что в неформальных взаимоотношениях работники чувствуют свою принадлежность к группе, опору и защиту, получают помощь и реализуют потребность в общении и информации.

В 50-е гг. XX в. была сформулирована теория интерперсональных отношений У. Шутца. Согласно этой теории, каждый человек строит свои отношения с другими людьми, используя типичные для него модели межличностной ориентации [4, с. 194]. В свою очередь данные модели основываются на 3 фундаментальных интерперсональных потребностей:

– включенность характеризуется желанием устанавливать и сохранять отношения с людьми (группой);

– контроль - потребность создавать и сохранять отношения с людьми, опираясь на контроль и силу, при этом личность выступает ответственным лицом за принятия решений;

– любовь (аффект) – потребность в эмоциональных глубоких отношениях, желание нравиться и быть любимым.

Основное развитие данных потребностей происходит в детстве и определяется взаимодействием ребёнка со взрослыми, следовательно, социальное взаимодействие взрослого человека зависит от прошлого опыта и степенью удовлетворенности потребностей включённости, контроля и аффекта.

Процесс развития межличностных отношений включает в себя динамику, механизм регулирования межперсональных отношений и условия их развития [2, с. 271].

Процесс развития взаимоотношений проходит в несколько этапов:

1. Знакомство;
2. Приятельские отношения;
3. Товарищеские отношения;
4. Дружеские отношения;
5. Любовные отношения.

Механизмом развития межличностных отношений является эмпатия. Эмпатия предполагает способность индивида различать эмоциональное состояние другого человека и осознанно сопереживать ему. Эмпатия является своеобразным феноменом межличностного взаимодействия.

Если эмпатия находится на высоком уровне, то складываются благоприятные взаимоотношения между людьми, характеризующиеся такими особенностями как отзывчивость, эмоциональность, психологическая поддержка и т.д. Высокий уровень эмпатии способствует объединению людей, их стремлению к взаимопониманию, создает между людьми чувство общности, формирует групповое сознание, признание друг друга как ценных и значимых личностей.

Формирование и развитие взаимоотношений зависит от многих условий и факторов, среди них пол, возраст, этнические, религиозные, национальные особенности, уровень образования, пространство, в котором живёт личность. Так в городе межличностные отношения многочисленнее, чем в селе. На Востоке межличностные отношения более долговечны, чем в западном обществе, в котором взаимоотношения протекают динамично.

Межличностные отношения реализуются через проявление оценочных суждений, эмоциональных переживаний и конкретного поведения [5, с. 59]. Во взаимоотношениях человек анализирует и оценивает то, что нравится и не нравится в этих отношениях. Эмоциональный компонент взаимоотношений

обуславливает их становление на основе чувств, которых испытывает индивид к другому человеку, в этой связи определённые аффекты, эмоции и чувства являются основой для формирования межличностных отношений. Поведенческие реакции выражают перспективы продолжения или окончания межличностного взаимодействия.

К основным параметрам взаимоотношений относят:

– расстояние между субъектами межличностных отношений или степень их психологической близости;

– оценку отношений (позитивную, негативную, противоречивую, безразличную);

– позицию партнёров (доминирование, зависимость, равенство);

– степень знакомства [5, с. 60].

Как уже говорилось ранее, человек играет множество социальных ролей, и от этих ролей зависит содержание отношений между субъектами взаимодействия. Существуют социально-демографические роли: жена, сын, внучка. Одним из видов ролей также являются межличностные роли. Межличностные роли управляются на эмоциональном уровне (например, любимый, лидер, обиженный и т.д.). Предписанные роли определяются возрастом, полом, национальностью, а приобретённые люди усваивают в процессе социализации [5, с. 60]. Все перечисленные роли несут вероятность эмоционального проявления её субъекта, поэтому, находясь в какой-либо социальной роли, индивид может включать во взаимодействия с другими людьми компоненты межличностных отношений.

Межличностные отношения делятся на следующие виды:

– официальные и неофициальные;

– деловые и личные;

– рациональные и эмоциональные;

– субординационные и паритетные [2, с. 194].

Официальные (формальные) взаимоотношения – это отношения, которые создаются на должностной основе и регулируемые нормативно-правовыми

актами и документами. Неофициальные (неформальные) взаимоотношения – это отношения, формирующиеся под влиянием субъективных предпочтений и не регламентирующиеся должностными рамками.

Деловые взаимоотношения – это отношения, которые строятся на основе совместной работы индивидов, к данным отношениям относятся и служебные взаимоотношения, в которых создана структура распределения обязанностей между участниками производства. Личные взаимоотношения – это отношения между людьми, которые складываются помимо их совместной деятельности [3, с. 194]. Данные отношения основываются на чувствах людей друг к другу, следовательно, взаимоотношения носят субъективный характер.

Рациональные отношения - это отношения, основанные на разуме и расчете, они строятся исходя из ожидаемой или реальной пользы от устанавливаемых отношений [3, с. 195]. Эмоциональные отношения основаны на эмоциональном восприятии друг друга.

Субординационные отношения - неравноправные отношения, в которых одни имеют более высокий статус и больше прав, чем другие, примером данных взаимоотношений является взаимодействие руководителя и подчинённых. Паритетные отношения предполагают равноправие между людьми, выступающими во взаимодействии независимыми личностями.

Межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы [1, с. 57]. От уровня развития социально-психологического климата в группе зависит совместная продуктивность ее членов, а также всестороннее развитие каждого субъекта межличностного взаимодействия.

Таким образом, межличностные отношения находятся во взаимосвязи с общественными отношениями и устанавливаются на основе определенных эмоций и чувств. Механизмом развития межличностных отношений является эмпатия, высокий уровень которой способствует формированию взаимопонимания и, как следствие, установлению высокой сплоченности группы. Взаимоотношения развиваются в динамике, проходя через определенные стадии. В межличностных

отношениях индивид удовлетворяет потребности в принятии и любви, осваивает различные формы поведения, развивает свою индивидуальность.

Список литературы:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведении. - М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с.

2. Дружинин, В.Н. Психология: учебник для гуманитарных вузов / В. Н. Дружинин. - СПб.: Питер, 2001. - 656 с.

3. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. - СПб.: Питер, 2009. - 576 с.: ил. - (Серия «Мастера психологии»).

4. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2001. - 318 с.

5. Крысько, В.Г. Социальная психология: Курс лекций / В.Г. Крысько. - 3-е изд. - М.: Омега-Л, 2006. - 352 с.

6. Мясищев В.Н. Психология отношений. Избранные психологические труды. М.: МПСИ, 2011. 400 с.

7. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. К.: Наука, 2009. 191 с. 8.

8. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.

«Фундаментальные и прикладные научные исследования»

I Международная научно-практическая конференция

Научное издание

Научно-исследовательский центр «Инновация»
353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (86133) 3-44-82
Подписано к использованию 29.06.2018 г.
Объем 1,14 Мбайт. Электрон. текстовые данные