

Ұсыныстар: ҚР «Мемлекеттік меншік туралы» заңының 67 бабының 1 және 2 тармағын, ал ҚР Жер кодексінен 96 бапты алып тастау арқылы өзгеріс енгізу қажет. Себебі, жоғарыда атап көрсетілгендей бұл баптар мемлекетіміздің Ата заңының 26 бабы 3 тармағына қайшы келеді.

Бұл өз кезегінде меншік құқығының конституциялық кепілдемесін шынайы арттырады, қолданыстағы заңнамалардағы қарама-қайшылықты жояды және мемлекет мұқтажы үшін жер учаскелерін мәжбүрлеп алып қою барысында туындайтын дау-дамайды азайтуға өз септігін тигізеді.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы, 1995ж. 30 тамыз.
2. ҚР Азаматтық кодексі, 1999 ж. 1 шілде N 409.
3. ҚР Жер кодексі 2003 жыл 20 маусым N 442.
4. ҚР «Мемлекеттік мүлік туралы» заңы 2011 жыл 1 наурыз N 413-IV.

Есмаганбетова А.Б.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИЗЪЯТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ У СОБСТВЕННИКОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

В статье указаны результаты экспертизы правового обеспечения во время принудительного изъятия земельных участков у собственников для государственных нужд в Республике Казахстан и предложены предложения для дальнейшего улучшения. *Ключевые слова:* земельный участок, недвижимое имущество, собственник, отчуждение, изъятие земельных участков для государственных нужд.

Yesmaganbetova A.B.

LEGAL REGULATION WITHDRAWAL OF LAND FROM THE OWNERS FOR STATE NEED

This article includes the results of examination of legal support during the forced withdrawal of land from the owners for state need in the Republic of Kazakhstan and offer suggestions for further improvement.

Keywords: land, real estate, the owner, alienation, withdrawal of land for public use.

УДК:657.44

Жакиянова А.Н., Махамбетова А.О.

Казахский национальный аграрный университет

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО18 «ВЫРУЧКА» В ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые особенности учета доходов в соответствии с мсфо18 «выручка» в дистрибьюторских компаниях.

Ключевые слова: дистрибьюторские компания, смазочные материалы, охлаждающие, тормозные и прочие специальные жидкости, автозапчасти, шины, риски, выручка, учет доходов.

Введение

Развитие предпринимательства в Казахстане сопровождается возрастанием роли бухгалтерской информации в сферах управления, контроля и анализа предпринимательской деятельностью. В процессе осуществления предпринимательской деятельности компания получает доходы и несет расходы, которых, необходимо своевременно и достоверно отражать в учете в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

Бухгалтерский учет дает информацию необходимую для управления предприятием, предупреждая негативные явления в ходе осуществления хозяйственной деятельности, для контроля за состоянием активов, капитала и обязательств хозяйствующего субъекта, анализа финансового состояния.

За последние пять лет количество автомашин в стране возросло с 2,5 до 4,1 миллиона. При этом на тысячу жителей приходится 240 автомобилей. В соседней России на каждую тысячу жителей приходится 283 автомобиля, что в два раза меньше, чем в Европе, и в три раза меньше, чем в США. При этом следует отметить, что в России и Казахстане цифры завышены из-за большого количества «автохлама», который уже не ездит, но продолжает стоять на учете. Все это наглядно показывает резерв для роста как всего автомобильного рынка, так и рынка запасных частей. Тем временем автопарк Казахстана активно обновляется. Прошлый год принес очередной рекорд местному рынку новых автомобилей: за год было реализовано 165 710 легковых машин и грузовиков.

Зарубежные экономисты все еще применяют по отношению к сервису и запасным частям выражение «aftermarket»- «последующий рынок», имея в виду, что они продаются вслед за продажей техники. Но рынок сервисных услуг давно уже не зависит от поставок машин, наоборот, поставки машин возможны только при наличии рынка сервиса, часть которого можно привлечь к обслуживанию машин новых поставщиков. Что касается запасных частей, то значительные потоки неоригинальных, стандартизированных, унифицированных, подержанных и восстановленных узлов и деталей - лучшее доказательство существования этого рынка. Процветание независимых ремонтных предприятий и фирм, торгующих упомянутыми выше видами запасных частей, острая конкуренция между ними убедительно подтверждают это.

Ранее в нашей стране машины и запасные части не продавались, а распределялись, что было причиной постоянных проблем и простоев до половины парка техники

Наш рынок стал частью мирового рынка, ориентированного на потребителей, и все, что выгодно потребителям, уже внедряется теми предприятиями, которые хотят развиваться. Для предпринимательства в области торговли техникой, запасными частями и услугами по ремонту имеются практически неограниченные возможности. В мире сотни тысяч предприятий заняты этим бизнесом, весьма прибыльным, но только при современной организации. Основная проблема, которую следует решать в первую очередь, - это правильная постановка работы с запасными частями, этим коварнейшим и сложным товаром. Простой техники и ремонтников в ожидании запасных частей приносят серьезные убытки. Известно, что уже в первый год эксплуатации все машины нуждаются в регламентной замене фильтрующих элементов и других деталей, а половина машин требует запасных частей для ремонта. Поэтому так важно поставлять их на новые рынки одновременно с поставками машин или даже раньше. В некоторых странах этого требуют импортное регулирование и законы о защите прав потребителей. Наш рынок стал частью мирового рынка, ориентированного на потребителей, и все, что выгодно потребителям, уже внедряется теми предприятиями, которые хотят развиваться. Для предпринимательства в области торговли техникой, запасными частями и услугами по ремонту имеются практически неограниченные возможности. Так, в Казахстане для того что бы обеспечить готовность сбытовой сети к сервису обеспечения и развития рынка запасных частей и смазочных материалов широкую развитию получает компании, которые занимаются дистрибьюторской деятельностью.

Например, такие компания, как ТОО Инкор (Inkor), ТОО «Mobil», ТОО «Даму Контракшн» и др., прошли процесс становления и успешно развиваются на этом рынке. Их деятельность регулируется законом от 09.11.04 г. №603-ІІ «О техническом регулировании» и Государственным стандартом (Госстандарт) Республики Казахстан «Надлежащая дистрибьюторская практика» утвержденный и введенный в действие приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли РК от 29 декабря 2006 года №575 (с изменениями и дополнениями в2010-2014гг.). В настоящем стандарте реализованы нормы законов Республики Казахстан от 09.11.04 г. №603-ІІ «О техническом регулировании»[2]. Целью государственного стандарта «Надлежащая дистрибьюторская практика» является сохранение качества товара при его движении от производителя до потребителя.

Так, ТОО «Даму Контракшн» обладает развитой дилерскими и дистрибьюторскими сетями по оптовой и розничной торговле автозапчастями и смазочным материалом на территории Казахстана, имеет 9 филиалов по городам и областным центрам Казахстана и проводить свою коммерческую деятельность

Сейчас компания работает с широким ассортиментом продукции многих мировых производителей, представленным в трех продуктовых портфелях:

- смазочные материалы, охлаждающие, тормозные и прочие специальные жидкости;
- автозапчасти;
- шины и диски;
- иная деятельность, не запрещенная действующим законодательством Республики Казахстан.

Благодаря многолетнему опыту работы в сфере продажи автозапчастей, масел, автохимии и аксессуаров и прямому сотрудничеству с поставщиками мировых брендов, с надежными транспортными агентствами и складских помещений, компания ТОО «Даму Контракшн» имеет возможность регулярно обновлять ассортимент и предлагать клиентам самый широкий выбор автозапчастей для иномарок любого года выпуска. На оптовых складах, в розничных магазинах и в интернет магазине компаний ТОО «Даму Контракшн» имеются автозапчасти, автомасла, специальные жидкости, автохимия, автокосметика и аксессуары для японских, европейских, американских и корейских автомобилей. Компания работает напрямую с ведущими мировыми производителями автомобильных комплектующих и аксессуаров, многие из которых являются поставщиками автозапчастей на сборку автомобилей на конвейер. Зарубежные экономисты все еще применяют по отношению к сервису и запасным частям выражение «aftermarket»- «последующий рынок», имея в виду, что они продаются вслед за продажей техники. Но рынок сервисных услуг давно уже не зависит от поставок машин, наоборот, поставки машин возможны только при наличии рынка сервиса, часть которого можно привлечь к обслуживанию машин новых поставщиков. Что касается запасных частей, то значительные потоки неоригинальных, стандартизированных, унифицированных, подержанных и восстановленных узлов и деталей - лучшее доказательство существования этого рынка. Процветание независимых ремонтных предприятий и фирм, торгующих упомянутыми выше видами запасных частей, острая конкуренция между ними убедительно подтверждают это.

Таблица 1 Размер и структура товарной продукции ТОО «ДамуКонстракшн» за 2011-2013 гг.

№	Наименование	2011 год	Уд.вв с в %	2012 год	Уд.вв с в %	2013год	Уд.вв с в %	Абс.(+) 2013-2012
1	Автозапчасти	653540	28,0	907800	30,2	1375640	30,5	+467840
2	Смазочные материалы	84600	3,6	125354	4,2	225852	5,0	+100498

3	Шины и диски	52310	2,3	72012	2,4	98414	2,2	+26404
4	Выполненные работы и оказанные услуги	1540528	66,1	1900288	63,2	2812428	62,3	+912140
5	Всего товарной продукции	2330978	100	3005452	100	4512334	100	+1506882

Данные аналитической таблицы 1 показывают, что в 2013г увеличение произошло по всем группам товарной продукции. Высокий уровень темпов роста продаж смазочных материалов, охлаждающих, тормозных и прочих специальных жидкостей связан с тем, что в последние годы ТОО «Даму Констракшн» проводит активную работу по изменению торгового формата своей филиальной сети. Рост продаж автозапчастей в основном связан с ростом цен на топливо, автомобили. Ассортимент подобных товаров в настоящее время продолжает увеличиваться и все это в свою очередь влияет на увеличение доходности данного сегмента рынка.

В этих условиях, вышеуказанные дистрибьюторские компании особое внимание уделяют на достоверности информации об объеме продаж запасных частей и смазочных материалов поступивших доходах. Такая достоверная информация обеспечивается только правильной организацией бухгалтерского учета в них, который регулируется законодательными, нормативными актами, а также положениями и стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

В Законе Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28 02.,07, №234-III, отмечается, что "доходы - это увеличение активов, либо уменьшение обязательств в отчетном периоде, а "расходы" - это уменьшение активов, либо увеличение обязательств в отчетном периоде".

В соответствии с МСФО 18 «Выручка» выручка от реализации продукции должна быть признана при соблюдении следующих условий:

- предприятие передало покупателю все существенные риски и преимущества, связанные с правом собственности на товары;
- предприятие более не сохраняет за собой функции управления и контроля над проданными товарами;
- ожидается, что экономические выгоды, связанные со сделкой, будут получены предприятием;
- сумма дохода может быть достоверно определена;
- понесенные или предполагаемые расходы, связанные со сделкой, могут быть достоверно определенных[1].

Чтобы определить, в какой момент времени предприятие передает покупателю все значительные риски и преимущества, связанные с правом собственности на продукцию, необходимо рассмотреть обстоятельства сделки. В большинстве случаев передача рисков и вознаграждений, связанных с владением, совпадает с передачей юридических прав собственности или передачи владения покупателю. Это происходит при большинстве розничных продаж. При этом МСФО подчеркивают: если связанные с правом собственности риски, которые предприятие оставляет за собой, незначительны, сделка также считается реализацией и доход от нее должен быть признан. Так, ТОО «Даму Констракшн» может предложить розничному покупателю вернуть деньги за купленный им товар, если клиент не удовлетворен покупкой. В таком случае, если ТОО «Даму Констракшн» передало все существенные риски и преимущества, связанные с правом собственности, считается, что реализация имеет место, и доход должен быть признан. При этом МСФО 18 «Выручка» рекомендует следующие бухгалтерские проводки:

- 1) ДТ 1210 и КТ 601; 2) ДТ 7010 КТ 1330

В других случаях передача рисков и вознаграждений, связанных с владением, происходит не одновременно с передачей юридических прав собственности или передачей владения. При этом если предприятие сохраняет за собой значительные риски, связанные с

правом собственности, то сделка не рассматривается как реализация и доход по ней не признается. Так, ТОО «Даму Констракшн» может сохранить за собой значительные риски и преимущества, связанные с правом собственности:

1. ТОО «Даму Констракшн» продолжает нести ответственность за неудовлетворительное состояние продукции (работ, услуг) в период, не покрываемый обычным сроком гарантии.

2. Получение дохода ТОО «Даму Констракшн» по некоторым сделкам зависит от получения дохода лицом, осуществляющим фактическую реализацию переданной ему продукции (на примере договора-консигнации).

3. Отгруженная продукция подлежит установке, причем условия установки являются существенной частью контракта, а ТОО «Даму Констракшн» еще не выполнило эти условия.

4. Покупатель имеет право отказаться от покупки по причине, оговоренной в контракте купли/продажи, и у ТОО «Даму Констракшн» есть сомнения по поводу того, будет ли товар возвращен ему.

Как уже отмечалось, в соответствии с МСФО 18 «Выручка» выручка признается только тогда, когда существует вероятность того, что компания получит экономические выгоды, связанные со сделкой. В некоторых случаях такая вероятность может отсутствовать до тех пор, пока не получено встречное предоставление или неопределенность не устранена. Например, может быть достоверно неизвестно, разрешит ли иностранное правительство перевод активов, полученных ТОО «Даму Констракшн» в качестве встречного предоставления от реализации за рубежом. Когда разрешение будет получено, неопределенность устраняется и выручка, соответственно, признается[3].

Так, ТОО «Даму Констракшн» реализовало продукцию на сумму 100 000 тенге. Себестоимость реализованной продукции составила 80 000 тенге. Через некоторое время стало известно, что покупатель продукции объявил о своем банкротстве. Остаток его непогашенной задолженности по приобретенной продукции составил 30 000 тенге. По МСФО 18 «Выручка» данная операция приносит компании 10 000 тенге убытка (100 000-80 000-30 000).

Сумма выручки, возникающей от операции, обычно определяется договором между предприятием и покупателем. Она оценивается по справедливой стоимости встречного предоставления, полученного или ожидаемого к получению. Если это продажа за наличные, то выручкой являются непосредственно поступления от продаж. При этом может быть создан резерв на прогнозируемые возвраты. Если это продажи в кредит, то ожидаемая сумма денежных средств и является выручкой.

При реализации продукции покупателю могут быть предоставлены скидки за уплату в срок или скидки за количество приобретаемого товара (оптовая реализация). Скидки, предоставленные покупателю, уменьшают валовую выручку от реализации, т.е. в отчетности продавца МСФО 18 «Выручка» требуют отражения чистой выручки от реализации за минусом суммы торговых скидок. Валовая выручка также уменьшается на сумму возврата проданной продукции.

МСФО 18 выделяет два метода отражения в бухгалтерском учете скидок, предоставляемых при реализации продукции:

- валовой метод (метод-брутто);
- чистый метод (метод-нетто).

Валовой метод (метод-брутто) - это наиболее широко используемый на практике метод.

Таблица 2. Счета по учету оплаты за отгруженные товары, ТОО «Даму Констракшн»

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тенге
1. Отгрузка товаров	1210	6010	10 000
2. Оплаченная часть в течение периода действия	1030	1210	4 000

скидки (сумма оплаты 3920+ 2%)			
3. Покупатель оплачивает оставшуюся часть 6 000 тг после периода действия скидки	1030	1210	6 000

При чистом методе (методе-нетто) считается, что скидка, не полученная покупателем - это «наказание» или «штраф», который он должен платить, поскольку приобретает продукцию в кредит, а не за наличный расчет, и платит позже периода действия скидки. Таким образом, первоначально продажа и дебиторская задолженность записываются за вычетом скидок. Когда покупатель не использует скидку, то появляется кредитовый счет «Упущенные скидки за оплату в срок», который в дальнейшем в Отчете о прибылях и убытках отражается как увеличение дохода от реализации. Рассмотрим тот же пример при условии, что используется чистый метод.

Так, ТОО «Даму Констракшн» продает автозапчасти на сумму 10 000 тенге на условиях скидки. Скидка в нашем примере составляет 200 тенге (2% от 10 000) и вычитается из 10 000 тенге при отгрузке продукции. При этом производится следующая бухгалтерская запись: ДТ 1210 КТ 6010 Сумма 9800 тг.

Покупатель оплачивает продукцию стоимостью 4 000 тг. в течение периода действия скидки. В данном случае сумма оплаты составит 3 920 тг (4 000 за минусом скидки 80 тг): ДТ1030 КТ 1210 Сумма 3920тг.

Покупатель оплачивает оставшуюся часть 6 000 тг. После периода действия скидки. Упущенную скидку, равную $120\text{тг.}=(2\% \times 6\,000/100)$ МСФО «Выручка» обязывают признавать как увеличение дохода от реализации следующим образом:

Чистая выручка от реализации в данном случае также составит 9 920 тенге (9 800 + 120). Таким образом, в соответствии с МСФО скидки в учете будут отражаться только в том случае, когда оплата покупателем производится в течение периода действия скидки, т.е. когда он получает право на нее.

Выручка — один из важных показателей работы и отчетности компании. Общие принципы и критерии признания выручки сформулированы в стандарте МСФО (IAS) 18 «Выручка», однако концепция выручки довольно сложна. При этом общая методология её признания остается неизменной уже длительное время. Сегодня в бизнесе появилось много новых видов сделок, инструментов, их комбинаций, что затрудняет определение и признание выручки в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Выручка (согласно, Концептуальным основам, МСФО 11, МСФО 18, КР МСФО 13, КР МСФО 15, КР МСФО 18, ПКР-27, ПКР-31) признаётся только в том случае, если существует высокая вероятность получения предприятием экономических выгод от сделки, и их величина может быть с надёжностью определена.

Признание выручки не зависит от факта получения денежных средств. Однако если обмениваемые товары или услуги являются подобными по сущности и стоимости, то в результате такой операции выручка не возникает.

В МСФО 18 «Выручка» изложены основные принципы признания выручки, применимые ко всем предприятиям, а также приведены дополнительные указания в отношении определённых видов сделок, например, КР МСФО 13 содержит указания по отражению в учёте программ, направленных на повышение лояльности покупателей. Несмотря на то, что КР МСФО 12 «Концессионные соглашения на предоставление услуг» предусматривает специфичные для отрасли указания по признанию выручки, в целом, МСФО содержат отраслевые указания в отношении признания выручки лишь в ограниченном объёме.

Выручка может быть получена в результате:

- продажи товаров, включая товары, произведённые или приобретённые предприятием для перепродажи;
- договоров на строительство, представляющих собой договоры с конкретно оговариваемыми условиями, которые заключаются на сооружение объекта либо

совокупности объектов, если они тесно взаимосвязаны или взаимозависимы по своей конструкции, технологии и функциям, или конечной цели или использованию;

- предоставления услуг, обычно связанных с выполнением согласованной в договоре задачи;

- использования активов предприятия, что приводит к получению вознаграждения в виде роялти, дивидендов и процентов.

Для того чтобы признать выручку, предприятие (продавец) должно осуществить поставку товаров или оказание услуг согласно договора. Требуемые действия могут быть зафиксированы в формальном договоре, как заказ на поставку или договор на оказание услуг. Однако для признания выручки не является обязательным наличие письменного или иного формального подтверждения имеющейся договорённости. Выручка может быть признана даже в том случае, если заказ на поставку не оформляется. Кроме того, форма и содержание договора могут не соответствовать тому, как выполняются обязательства по договору и признаётся выручка.

Литература

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». 28.02.2007.

2. Закон Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 22.04.1998г. №200-1, Казахстанская правда от 30.04.1998г.

3. Методические рекомендации к международным стандартам бухгалтерского учета. Издание 2-с, дополн., изд. ЛЕМ, Алматы, 2009 г

4. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А.- Международные стандарты финансовой отчетности. М.:, изд. Омега, 2009г.

5. Нурсеитов Э.О., Бухгалтерский учет в организациях. Алматы, изд. ЛЕМ 2009г.

Жакиянова А.Н., Махамбетова А.О.

ДИСТРИБЬЮТОРЛЫҚ КОМПАНИЯЛАРДАҒЫ АВТОМОБИЛДЕРДІҢ БОСАЛҚЫ БӨЛШЕКТЕРІН, МАЙЛАРДЫ САТУДАН ТҮСКЕН ТАБЫСТАРДЫ ТАҢУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕСЕБІ

Мақалада дистрибьюторлық компаниялардағы автомобильдердің босалқы бөлшектерін, майларды сатудан түскен табыстарды 18 «Табыс» ХҚЕС бойынша, оны алғашқы тану және есепке алу ерекшеліктері қарастырылған.

Кілт сөздер: Дистрибьюторлық компаниялар, автомобильдердің босалқы бөлшектері, майлар, табыстарды тану, табыс есебі, ХҚЕС.

Zhakiyanova A.N., Makhambetova A.O.

FEATURES OF THE RECOGNITION OF INCOME AND THEIR INTEGRATION IN THE DISTRIBUTION COMPANIES FOR THE IMPLEMENTATION OF SPARE PARTS AND LUBRICANTS.

This article reveals some of the features and recognition of income from the sale of spare parts and lubricants in accordance with IAS 18 "Revenue" in the distribution companies.

Key words: integration, distribution, revenue, from the sale, the implementation, lubricants.