



Дятлова Елена

КОНСАЛТИНГ ОБУЧЕНИЕ

Семинар в записи

Новые навыки для бухгалтера. Бухучет, которого вы не знали

Программа

1. Бухгалтерский учет вне балансовых и забалансовых счетов

- Двойная запись и простой учет – неизбежность их комбинации в бухгалтерском учете
- Определение перечня операций, по которым необходимо вести БУ вне балансовых счетов
- Конечная цель – отражение данных в БФО и/или управленческие цели (контроль за имуществом, за правами и т.п.)
- Разработка **форм регистров учета** – толкаемся от требований отчетности. Периодичность составления регистров
- Рекомендации по формированию **учетной политики**

2. Как использовать **финансовые планы, бизнес-планы и другие управленческие документы в бухгалтерском учете и налогообложении (на примерах):**

- установление и пересмотр СПИ по ОС, по ремонтам (косвенно установленный график ремонтов); определение ликвидационной стоимости;
- установление и пересмотр срока аренды;
- срок расчета ценности использования по ВНА (для целей обесценения по МСФО 36);
- право делать оценку признаков обесценения без детального расчета, если есть первичный расчет окупаемости, который показывает положительную динамику;
- показатели финансовых планов, которые являются индикаторами обесценения внеоборотных активов или восстановления обесценения по МСФО 36 (рост или снижение расходов на ремонт и содержание и др.);
- отклонение объема выпуска продукции (выполнения работ, оказания) от планового (прогнозного);
- обоснование операций, для которых приобретаются товары (работы, услуги), как основание для применения вычетов по НДС.
- др.

Стоит ли разработать эти документы именно для целей БУ, если они не используются руководством.

3. Влияние **маркетинговой политики, политики в области ценообразования на бухгалтерский учет**

- Формализованная и неформализованная маркетинговая политика, необходимость ее идентификации для бухгалтера
- Политика ценообразования: доставка товара до покупателя, включенная в стоимость продажи, или взимаемая сверх цены;
- Выделение разных обязанностей к исполнению. Доставка продукции, сервисные услуги, монтаж и т.п.
- Система скидок, ретроскидок, бонусы, накопительные и скидочные карты. Скидки, которые приводят к убыточности (акции и др.). Влияние на размер выручки и обесценение запасов.
- Убыточные продажи конкретного товара как часть маркетинговой политики. Взаимосвязанные продажи. Влияние на создание резерва на обесценение запасов

Время просмотра – 6 часов.

Стоимость - 17 900 рублей.