

ПРИЗНАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ (МСФО 18)

Ахунова Д.З., магистр экономики

Государственный Университет имени Шакарима города Семей, Казахстан

Аннотация: В статье рассматриваются особенности ведения учета доходов и расходов. А также признание доходов и расходов в соответствии со стандартами.

Ключевые слова: доход, расход, признание, дивиденд, активы.

В процессе своей деятельности организации зарабатывают доходы и несут расходы.

Доходы – это увеличение экономических ресурсов либо путём притока и роста активов, либо путем уменьшения обязательств, в результате обычной деятельности субъекта.

Совокупный годовой доход – доход юридического или физического лица из разных источников в течение календарного года. Совокупный годовой доход включает доходы, полученные от продолжаемой и прекращаемой деятельности. Доход от продолжаемой деятельности может быть получен от реализации готовой продукции, от реализации приобретенных товаров, строительно-монтажных, научно-исследовательских работ, а также в виде вознаграждения, дивидендов, гонораров, от реализации нематериальных активов, основных средств. Организация может иметь отдельное крупное направление деятельности или географический район ведения операций, которые согласно плану продает целиком или по частям. Результаты этих сделок отражаются как прекращаемая деятельность. Операции такого рода регламентируются МСФО 5 «Долгосрочные активы, удерживаемые для продажи и прекращаемая деятельность». Учет доходов осуществляется в соответствии с МСФО № 18 «Доход».

Расходы – это уменьшение или другое расходование активов, либо возникновение задолженностей или же сочетание того и другого, вследствие поставки или производства товаров, оказания услуг или осуществления других видов деятельности. Другими словами, расходы – это товары, на производство товаров и оказание услуг, понесенные в ходе получения доходов.

Критерии признания. Прибыль – это увеличение капитала, в результате основной или не основной деятельности и событий, затрагивающих предприятие, а также в результате всех остальных сделок, событий и обстоятельств, влияющих на предприятие, кроме тех, которые являются взносом в акционерный капитал.

Убытки – это уменьшение капитала, посредством сделок и событий, затрагивающих предприятие, а также посредством всех остальных сделок, событий и обстоятельств, влияющих на предприятие, кроме тех, которые являются результатом расходов или распределения акционерного капитала.

Признание – процесс включения статьи в финансовые отчёты предприятия. Признание состоит в отражении задействованной суммы в итоговых пока-

зателях отчёта. Критерии признания, которым должны удовлетворять статьи доходов и расходов, таковы:

- статья имеет соответствующую основу для измерения и возможность произвести разумную оценку задействованной суммы;

- для статей, задействованных в получении или оттоке будущих экономических выгод, существует вероятность того, что такие выгоды будут получены или уступлены.

Четыре критерия признания: определение; оценка; своевременность; достоверность.

Один из основных критериев признания доходов от продажи товаров, – передал ли продавец покупателю значительные риски и вознаграждения от права собственности на проданные товары. Если продавец сохраняет за собой право собственности, то, как правило, эту сделку нельзя признать как продажу.

МСФО рассматривает отчет о прибылях и убытках с позиции изменения в балансе, те доходы определяются через сопоставление активов и кредиторской задолженности.

Состав доходов. Классификация доходов помогает пользователю понять операции предприятия. Следует разграничивать доходы от основной (операционной) деятельности и прибыли от не основной (не операционной) деятельности важно различать ценности, созданные в результате деятельности субъекта и их возникновение в результате дара или в случае непредвиденной удачи.

Измерение доходов. Доход лучше всего измеряется ценой обмена продукции или услуг предприятия. Эта цена представляет собой денежный эквивалент или текущую дисконтированную стоимость прав на деньги, которые должны быть окончательно получены в результате операции. Во многих случаях эта величина представляет собой просто цену, установленную договором [1].

Скидки с цены предоставляются, чтобы уравнивать оценку денежных средств полученных в пределах периода действия скидки, с текущей дисконтированной оценкой сумм, которые будут получены по условиям кредита. Но одна из основных целей предоставления скидок при оплате состоит в сокращении потерь от сомнительных долгов с помощью поощрения досрочных или полных платежей. Если уровень скидки при оплате устанавливается рационально, то для продавца не будет иметь значения, получил ли он чистую цену (за вычетом скидки) или полную цену за минусом ожидаемых убытков по сомнительным долгам.

МСФО 18 Выручка от продажи товаров должна признаваться, когда удовлетворяются все перечисленные ниже условия:

- компания перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары;

- компания больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности и не контролирует проданные товары;

- сумма выручки может быть надежно оценена;

- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в компанию; и

- понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены.

Своевременность и достоверность являются двумя первостепенными качественными характеристиками бухгалтерской информации.

Четыре момента признания дохода. В целом бухгалтерская отчетность улучшается, если, после оценки увеличения стоимости, доход отражается как можно быстрее.

Возможны следующие моменты признания доходов:

- доход, признанный при передаче (момент продажи);
- доход, признанный после передачи;
- доход, признанный до передачи.

Отсроченный доход. Компания, продающая подписку на журналы, или авиакомпания, продающая билет на какую-либо будущую дату, получает наличные до того, как происходит доставка товара или услуги. И хотя критерий реализуемости удовлетворен, процесс получения доходов является неполным до тех пор, пока продукт не будет доставлен. В этом случае, приток наличности не является доходом. Напротив, приток порождает обязательство произвести и передать продукт, после чего записывается обязательство. Это обязательство называется отсроченный доход или неполученный доход. Он не признается как доход до тех пор, пока товар не будет доставлен или услуги оказаны.

Прибыли и убытки. Прибыли и убытки, как результат распоряжения активами или других сделок, результаты которых соответствуют определению прибыли или убытка, обычно признаются, как только они реализуются или станут реализуемыми.

Расходы – это уменьшение экономических ресурсов вследствие расходования или сокращения активов, или возникновения обязательств в результате обычной деятельности хозяйствующей единицы по получению доходов.

После того, как доход за отчетный период измерен и признан в соответствии с принципом дохода, применяется принцип соответствия для измерения и признания расходов за этот же период. Это второй этап в процессе признания дохода.

Принцип соответствия требует, чтобы за любой отчетный период, согласно критериям признания, доходы определялись в соответствии с принципом дохода: затем за этот период определяются расходы, возникающие в ходе получения доходов за период. Затраты на использование активов и услуг должны признаваться и учитываться в отчете как расходы за период, в течение которого признается относящийся к нему доход.

По принципу соответствия расходы, непосредственно относящиеся к продаже продукции, следует признавать как расходы в течение отчетного периода, в котором признаются доходы, относящиеся к продаже. Для целей бухгалтерского учета некоторые расходы трудно привести в соответствие с доходами от продаж. Например, расходы на рекламу, исследования и развитие делаются с целью расширить возможности быстрой реализации продукции какой-либо фирмы. Однако, трудно установить прямую связь между этими затра-

тами и конкретными доходами, поэтому такие издержки считаются расходами при их возникновении.

Расходы, непосредственно относящиеся к реализации услуг. Расходы, напрямую относящиеся к реализации услуг можно классифицировать следующим образом:

- первоначальные прямые издержки – это издержки, напрямую связанные с переговорами и осуществлением операций по предоставлению услуг. Такие издержки включают комиссионные, гонорары за юридические услуги, компенсации торговым агентам кроме комиссионных, компенсаций персоналу, не участвующему в продаже, относящихся к ведению переговоров и осуществлению операций по предоставлению услуг.

- дополнительные прямые издержки – это издержки, связанные с реализацией услуг. Например, стоимость запасных частей, а также труда по услугам, не включенным в контракт по оказанию услуг.

Все прямые издержки следует признавать как расходы за период, в котором соответствующий доход от услуг признается по принципу соответствия доходов и расходов. Таким образом, первоначальные прямые издержки и любые дополнительные прямые издержки, возникающие до признания дохода от выполнения услуг, должны быть отсрочены как предоплата, и считаться расходами, когда признается соответствующий доход от услуг [2].

Если доход от услуг признается в соответствии с методом пропорционального исполнения, первоначальные прямые издержки должны считаться расходами в то время, когда признаются относящиеся к этой услуге доходы. Однако, дополнительные прямые издержки должны считаться расходами при их возникновении.

Если доход от услуг признается по методу инкассирования, все прямые издержки считаются расходами при их возникновении.

Вид деятельности хозяйствующего субъекта определяет, является ли статья прибылью или убытком или обычным доходом или расходом. Прибыли или убытки отличаются от доходов и расходов. Большинство прибылей и убытков признаются, когда относящаяся к ним сделка завершена.

Когда признается прибыль или убыток, делаются особые проводки для отражения завершенной сделки.

Расчетные убытки признаются до их окончательной реализации. Например, нереализованные убытки по частичному списанию краткосрочных инвестиций до рыночной стоимости ниже стоимости приобретения; продаже части бизнеса; тяжбам, ожидающим решения; экспроприации активов; признаются, если они вероятны и могут быть обоснованно рассчитаны. Если оба условия удовлетворены, то природа и сумма условного убытка должна быть раскрыта в пояснительной записке к финансовым отчетам.

В противоположность этому, прибыли никогда не признаются до завершения сделки, которая устанавливает факт и сумму прибыли. Например, в случае возможной, но еще не реализованной прибыли от продажи части бизнеса: «если ожидается прибыль, она должна быть признана по реализации, то есть обычно это дата реализации». В некоторых случаях прибыль может быть рас-

крыта в пояснительной записке к финансовым отчетам, при условии, что записка написана внимательно, во избежание «искажения смысла в отношении вероятности реализации».

При учете прибылей и убытков необходимо соблюдать принцип консерватизма. Это приводит к тому, что убытки признаются до того, как они в действительности произошли, но предотвращается признание прибылей до завершения сделки или события [3].

По методу процента завершения контракта доходы и расходы признаются за каждый отчетный период на основе расчета процента завершения контракта. Расходы, возникающие при выполнении условий контракта, и признанная валовая прибыль зачисляются на счет ТМЗ. В случае с актами выполнения работ такие расходы зачисляются на контрсчет товарно-материальных запасов.

Метод покрытия издержек является чрезвычайно консервативным методом, по которому никакая прибыль не признается до тех пор, пока все издержки, связанные со статьей продажи, не будут покрыты наличными денежными средствами. Все последующие кассовые поступления являются прибылью. Этот метод является отступлением от концепции соответствия.

Литература

1. Толпаков Ж. С. Бухгалтерский учет: учебник / Ж. С. Толпаков. – Караганда, 2009.
2. Финансовый учет: учеб. пособие / С.Б. Баймуханова. – Алматы: Экономика, 2008.
3. МСФО № 18 «Доход».