

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Д. Л. Волков

ДОПУЩЕНИЯ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА КАК БАЗА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье представлен детальный анализ допущений финансового учета как базы формирования учетной политики организации. Обосновывается необходимость каждого из допущений и рассматривается влияние их использования на осуществление учетного процесса в организации. Показана взаимосвязь между допущениями учетной политики и принципами признания фактов, их измерения (оценки) и раскрытия информации. Дается сравнительная характеристика российских стандартов с международными и американскими стандартами учета.

Система бухгалтерского учета, существовавшая в условиях централизованно планируемой экономики, была обусловлена общественным характером собственности и потребностями государственного управления экономикой. Главным потребителем информации, формирующейся в системе бухгалтерского учета, выступало государство в лице отраслевых министерств и ведомств и планирующих, статистических и финансовых органов. Действовавшая система государственного финансового контроля решала задачи выявления отклонений от предписанных моделей хозяйственного поведения организаций. Изменения системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды предопределили необходимость адекватной трансформации бухгалтерского учета. Идеология такой трансформации была сформулирована в Программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности¹ (см.: [Программа реформирования... 1998]), рассчитанной на 1998–2000 гг. Прог-

¹ Далее в тексте статьи международные стандарты финансового учета и отчетности обозначаются как IAS (International Accounting Standards); американские национальные стандарты — как US GAAP (US General Accepted Accounting Principles — Общепринятые принципы ведения бухгалтерского учета и отчетности в США).

© Д. Л. Волков, 2002

рамма провозглашала главной целью реформирования системы бухгалтерского учета приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. К сожалению, претворение в жизнь этой программы несколько «затянулось».

В настоящее время в Российской Федерации происходит поистине «бухгалтерская революция»: появляются принципиально новые стандарты учета, коренным образом пересматриваются уже существующие. Сегодня понимание общего процесса реформирования учета невозможно без четкого осознания основополагающих принципов учета, которое перемещается из чисто теоретической области в сферу конкретной хозяйственной практики. К сожалению, в российской бухгалтерской литературе вопрос исследования общих принципов учета практически не рассматривается. Поэтому настоящая статья некоторым образом восполняет существующий пробел: она объясняет сущность и применение основополагающих допущений учетной политики организации.

Учетная политика организации формируется и раскрывается на основании основополагающих принципов финансового учета. Ядро системы принципов учета составляют *допущения* учетной политики, которые выступают как своего рода аксиомы финансового учета. Допущения учета определяют границы учета, принципы бухгалтерской оценки и признания фактов хозяйственной деятельности. К допущениям учетной политики, характеристика которых в общем виде содержится в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» [ПБУ 1/98], относятся допущения: (1) имущественной обособленности; (2) непрерывности деятельности; (3) последовательности применения учетной политики; (4) временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Рассмотрим последовательно сущность, назначение и применение (последствия применения) этих допущений.

ДОПУЩЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОБОСОБЛЕННОСТИ

Допущение имущественной обособленности (*economic entity assumption*) предполагает, что активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций. Допущение имущественной обособленности определяет границы организации как объекта финансового учета; условия признания отдельных элементов финансовой отчетности как активов, обязательств, доходов или расходов данной организации.

Определение границ организации. Введем понятие *бухгалтерского лица* (*accounting entity*), под которым будем понимать организацию в тех границах, в рамках которых составляется финансовая отчетность. Границы бухгалтерского лица могут и совпадать с границами организации как лица юридическо-

го, и не совпадать. Более того, границы бухгалтерского лица могут как совпадать с областью юридической ответственности собственников этой организации, так и нет. Варианты определения бухгалтерского лица показаны на рис. 1.

Хозяйственное товарищество есть объединение лиц (физических и/или юридических) для ведения предпринимательской деятельности. В соответствии с Гражданским кодексом РФ хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере [ГК, ст. 66].

С юридической точки зрения бизнес товариществ неразделим с их собственниками. С точки зрения учета бухгалтерским лицом в этом случае будет непосредственно бизнес участников товарищества, ограниченный вкладами участников в складочный капитал товарищества. В бухгалтерское лицо не будут включены иные виды деятельности товарищей, иные (в том числе личные) их активы и обязательства.

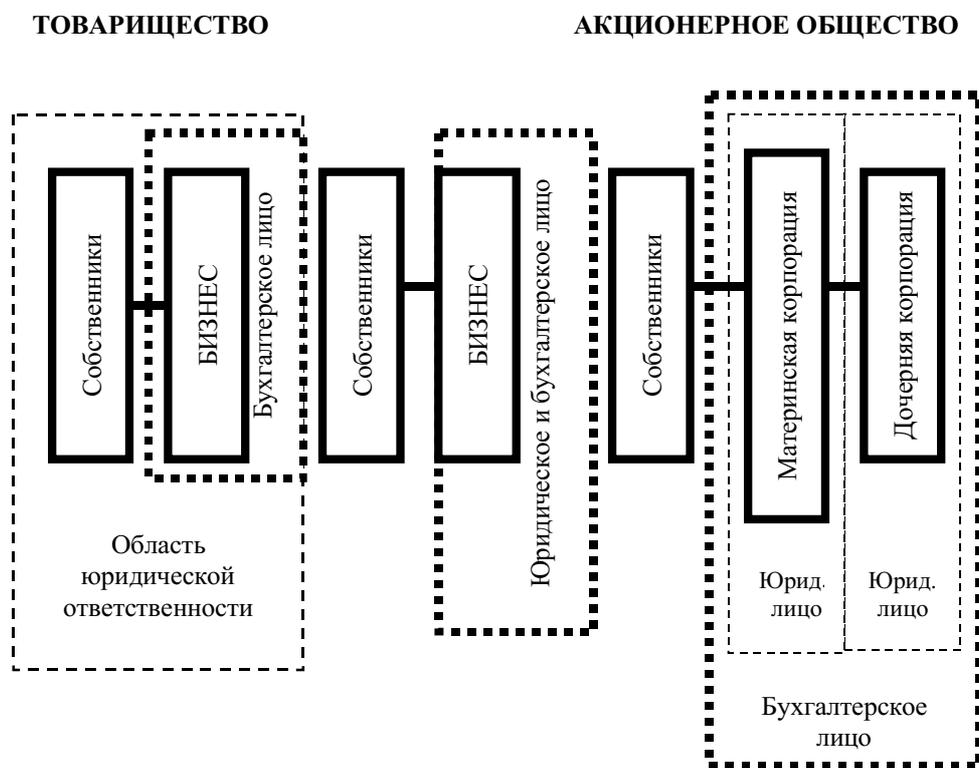


Рис. 1. Варианты определения бухгалтерского лица

Хозяйственное общество, в отличие от хозяйственных товариществ, есть объединение капиталов для ведения предпринимательской деятельности. В соответствии с Гражданским кодексом [ГК, ст. 66] хозяйственные об-

щества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

С юридической точки зрения бизнес хозяйственных обществ полностью (в случае обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ) либо частично (в случае обществ с дополнительной ответственностью) отделен от собственников объединяемых в обществе капиталов. В качестве бухгалтерского лица можно рассматривать хозяйственное общество как юридическое лицо. Однако возможна ситуация, когда в состав бухгалтерского лица включается более одного лица юридического. Такое возможно, в частности, когда некоторое число хозяйственных обществ (дочерних компаний) принадлежит другому хозяйственному обществу (материнской компании), формируя тем самым группу компаний. В этом случае, хотя каждая из компаний есть отдельное и самостоятельное юридическое лицо, в качестве бухгалтерского лица может быть признана группа компаний. Группы компаний подготавливают *сводную, или консолидированную, финансовую отчетность (consolidated financial statements)*, которая есть отчетность группы, составляемая так, будто бы компании, входящие в группу, являются все вместе единым юридическим лицом.

Условия признания отдельных элементов в отчетности организации.

Можно выделить следующие основные условия признания отдельных элементов как активов, обязательств, доходов или расходов именно данной организации.

Условие 1. Чтобы признать определенное имущество активом, т. е. экономическим ресурсом данной организации, это имущество должно принадлежать организации на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления.

В соответствии с этим условием в качестве активов организации не могут признаваться, в частности: имущество, полученное в аренду; имущество, переданное организации в доверительное управление; материалы, принятые в переработку; товары, принятые комиссионером для продажи; имущество, принятое организацией на ответственное хранение и т. д., ибо во всех этих случаях получение организацией указанного имущества не означает перехода к ней права собственности, хозяйственного ведения либо оперативного управления. Эти права остаются у передающей стороны, которая учитывает это имущество как свои активы.

Условие 2. Организация может в установленных случаях признать в качестве актива организации имущество, которым в соответствии с условиями заключенных договоров фактически владеет и пользуется, но не имеет на него права собственности, если владение и пользование носят длительный характер, а договором может быть предусмотрен переход права собственности к организации-арендатору в будущем.

Указанное правило применяется, в частности, к имуществу, полученному организацией по договору *финансовой аренды, или лизинга (finance, or capital lease)*. По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение или пользование для предпринимательских целей [ГК, ст. 665]. Обычно в таком договоре предусматривается, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены. В этом случае в договоре финансовой аренды указывается, кто осуществляет учет этого имущества: арендатор или арендодатель. Если договором предусмотрено, что арендованное имущество учитывает арендатор, то указанное имущество можно рассматривать как экономический ресурс организации-арендатора, как его актив.

Надо сказать, что международные стандарты учета более последовательны в классификации арендованного имущества и не ставят признание этого имущества как актива организацией-арендатором в зависимость от воли сторон. В соответствии с IAS 17 финансовая аренда, в отличие от текущей (операционной аренды), определяется как аренда, которая переводит на арендатора все риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на актив. Риски, связанные с правом собственности на актив, включают в себя риски возможных убытков вследствие неиспользования мощностей или технологического устаревания, а также риски, связанные с колебаниями нормы отдачи инвестиций вследствие изменений экономических условий. Вознаграждения, связанные с правом собственности на актив, включают в себя ожидания прибыльных операций в течение срока полезного использования актива и ожидания дохода вследствие повышения стоимости актива либо его конечной реализации. При этом по окончании срока договора имущество может быть передано, а может не быть передано арендатору. В соответствии с IAS 17 арендованное по договору финансового лизинга имущество признается активом арендатора, если удовлетворяются следующие условия:

- ♦ арендодатель передает права собственности на имущество арендатору по окончании срока действия договора;
- ♦ договор содержит в себе условия о досрочном выкупе (*bargain purchase option*), при этом имеется достаточная уверенность в том, что это условие может быть исполнено;
- ♦ договор аренды заключен на срок, который составляет большую часть срока полезного использования арендованного имущества;

при этом в конечном счете арендованное имущество может как перейти, так и не перейти к арендатору в собственность;

- ◆ настоящая стоимость (*present value*) всех арендных платежей, измеренная в начале срока аренды, больше или равна рыночной стоимости арендованного имущества;
- ◆ арендованные средства имеют такую специализированную форму, что только арендатор может их использовать без того, чтобы были сделаны особые модификации;
- ◆ если арендатор может расторгнуть аренду, то связанные с расторжением аренды убытки арендодателя покрываются арендатором;
- ◆ прибыли или убытки, возникающие вследствие колебаний рыночной стоимости остатка арендованного имущества, относятся на счет арендатора;
- ◆ арендатор имеет возможность продолжить аренду на дополнительный срок по ставке арендной платы, которая существенно ниже, чем рыночная ставка.

Случай, когда имущество, на которое организация не имеет права собственности, рассматривается как активы организации, имеет место при *аренде предприятия* в целом как имущественного комплекса. По договору аренды предприятия арендодатель обязуется предоставить арендатору за плату во временное владение и пользование земельные участки, здания, сооружения, оборудование и другие входящие в состав предприятия основные средства, передать в порядке, на условиях и в пределах, определяемых договором, запасы сырья, топлива, материалов и иные оборотные средства, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями и оборудованием, иные имущественные права арендодателя, связанные с предприятием, права на обозначения, индивидуализирующие деятельность предприятия, а также уступить ему права требования и перевести на него долги, относящиеся к предприятию [ГК, ст. 656]. Организация-арендатор, у которой предусматривается переход имущества, полученного по договору аренды предприятия в целом как имущественного комплекса и относящегося к основным средствам, в ее собственность (выкуп) по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения последней всей обусловленной договором выкупной цены, рассматривает входящие в состав арендованного имущественного комплекса основные средства как свои активы.

Условие 3. Чтобы признать элемент в финансовой отчетности организации в качестве обязательства, необходимо, чтобы данная организация выступала стороной в конкретном обязательстве в качестве должника. В случае если в конкретном обязательстве организация выступает как кредитор,

этот элемент классифицируется не как обязательство организации, а как ее актив. Обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон (для третьих лиц) [ГК, п. 2, ст. 308], поэтому не может признаваться в финансовой отчетности третьих лиц.

При получении, к примеру, материалов от поставщика, у организации возникает обязанность по оплате полученного, которая должна быть признана как обязательство организации. Аналогичные ситуации возникают при получении организацией банковских кредитов либо при начислении работникам организации заработной платы. В первом случае возникает обязанность возратить полученный кредит и уплатить причитающиеся по нему проценты. Во втором — обязанность выплатить заработную плату. Удерживая из заработной платы работников подоходный налог, организация выступает как налоговый агент. Вследствие операции по удержанию налога меняются лица в обязательстве: организация становится должна не работнику (задолженность по оплате труда), а бюджету (задолженность по налогам). При этом налоговая задолженность должна быть признана как обязательство организации.

Рассмотрим другой случай. Пусть компания А по договору комиссии², выступая в качестве комитента, поставляет свою готовую продукцию для продажи компании В, которая выступает в качестве комиссионера. Товары, принятые компанией В для комиссионной продажи, не будут являться активом организации В в соответствии с условием 1, так как их собственником остается компания А (эти товары остаются активом компании А). Более того, при принятии товаров на комиссию у компании В не возникает и денежного обязательства перед компанией А. Пусть далее компания В продаст эти товары компании С. В соответствии с гражданским законодательством России по сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки [ГК, ст. 990]. Это означает следующее: в момент продажи у компании В возникает, с одной стороны, актив в виде обязательства компании С оплатить поставленные товары, а с другой стороны, обязательство перед компанией А перечислить последней вырученную от продажи сумму за вычетом причитающегося компании В комиссионного вознаграждения. Последняя обязанность до момента выплаты денежных средств признается как обязательство компании В (ее кредиторская задолженность).

² По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента [ГК, ст. 990].

Условие 4. Чтобы признать поступления в качестве дохода именно данной организации, необходимо, помимо прочего, чтобы эти поступления приводили к увеличению экономических выгод именно данной организации.

Данное условие определяет те поступления, которые ни при каких условиях не могут признаваться доходом данной организации. К таким поступлениям, в частности, можно отнести суммы косвенных налогов (налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей), включаемых в цену продаваемых активов и собираемых организацией с покупателей; поступления по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п.

Условие 5. Чтобы признать выплаты в качестве расходов именно данной организации, необходимо, помимо прочего, чтобы эти выплаты приводили к уменьшению экономических выгод именно данной организации.

Аналогично условию 4 данное условие определяет те выплаты, которые ни при каких условиях не могут признаваться расходом данной организации. К таким выплатам относятся, в частности, выплаты по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п. Более того, если, к примеру, по условиям договора поставки поставщик осуществляет некоторые платежи, которые по условиям договора должен производить сам покупатель (например, транспортные расходы, если они не включены в цену по договору), то эти затраты нельзя признать в качестве расходов организации-поставщика. Кроме этого, поступившую от покупателя компенсацию этих затрат нельзя будет также признать в качестве доходов организации-поставщика.

В связи с условиями 4 и 5 необходимо сделать важное замечание: если какие-либо поступления или выплаты не являются доходами или расходами организации, то из этого отнюдь не следует, что у организации не может возникать активов или обязательств, связанных с этими поступлениями или выплатами. Например, в момент продажи организация регистрирует сумму задолженности покупателя по поставке (дебиторскую задолженность), которая включает в себя всю сумму подлежащей к оплате суммы, включая суммы косвенных налогов (НДС). Дебиторская задолженность есть экономический ресурс (актив) организации, хотя суммы НДС в составе дебиторской задолженности не могут быть классифицированы как расходы организации. Более того, на момент продажи организация должна признать обязательство по уплате полученного от покупателей НДС в бюджет.

Условие 6. Допущение имущественной обособленности определяет основные правила составления консолидированной (сводной) финансовой отчетности.

Во-первых, в сводную бухгалтерскую отчетность объединяются все активы и пассивы, доходы и расходы головной организации и дочерних обществ, за исключением активов и пассивов, возникающих внутри группы организаций (к примеру, дебиторская и кредиторская задолженность между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами), доходов и расходов, возникающих в результате операций между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами одной головной организации (см.: [Методические рекомендации...]). Таким образом, эти исключаемые из сводной отчетности элементы могут быть признаны как активы, обязательства, доходы или расходы отдельных организаций, входящих в группу, но не являются таковыми, если в качестве бухгалтерского лица рассматривается группа целиком.

Во-вторых, при объединении бухгалтерской отчетности головной организации и бухгалтерской отчетности дочернего общества, в котором головная организация имеет более 50, но менее 100% голосующих акций акционерного общества или более 50, но менее 100% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, в сводном бухгалтерском балансе и сводном отчете о прибылях и убытках выделяются отдельно расчетные показатели, отражающие *долю меньшинства (minority interest)* соответственно в уставном капитале и финансовых результатах деятельности общества [там же, п. 3.9]. Другими словами, вследствие допущения имущественной обособленности в консолидированной отчетности группы должна быть выделена доля, которая фактически не принадлежит группе.

ДОПУЩЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Допущение непрерывности деятельности (*going concern assumption*) предполагает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности, и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

Историческая стоимость как база бухгалтерской оценки. Допущение непрерывности деятельности определяет общее правило оценки активов и обязательств организации. Активы организации оцениваются по общему правилу:

- ♦ дважды, т. е. в момент поступления активов в организацию и в момент выбытия активов из организации;
- ♦ находясь в распоряжении организации, активы не меняют своей бухгалтерской оценки: они оцениваются по их *исторической стоимости (historical cost)*, т. е. по стоимости, по которой они были признаны в учете в момент их поступления в организацию.

Историческая стоимость как основа бухгалтерской оценки по сравнению с другими оценками имеет важное достоинство: достоверность. Представим, с какими трудностями можно столкнуться, если в качестве базы будет принята иная, чем историческая стоимость, оценка. Например, возьмем в качестве такой базы текущую рыночную цену, по которой можно продать актив. В этом случае объективная рыночная цена может быть получена только в процессе продажи актива, но наша задача будет заключаться в том, чтобы оценить актив, не продавая его. Такая оценка во многом будет субъективной, ибо разные лица, оценивая актив, будут иметь различные мнения относительно его рыночной стоимости. Появляется и другая проблема при оценке активов по рыночной стоимости: как часто следует производить их оценку? Фактически у компаний возникнет необходимость проводить переоценку всех активов каждый раз, когда они будут определять финансовый результат (прибыль либо убыток от своей деятельности за период). В этом случае и сам финансовый результат (точнее, прирост величины собственного капитала организации) не будет в полной мере достоверен: на его величину непосредственно будут влиять субъективные оценки рыночной стоимости активов.

Общее правило оценки обязательств организации, определяемое допущением непрерывности деятельности, аналогично правилу оценки активов: они оцениваются по *исторической цене обмена (historical exchange price)*. Обязательства, такие как кредиты и полученные займы, кредиторская задолженность и т. д., появляются у организации в результате обмена на активы, согласованная стоимость которых определена сторонами. К примеру, получив материалы, стоимость которых определена в договоре с продавцом, организация приобретает обязательство оплатить эти материалы, при этом величина обязательства тождественна стоимости полученных материалов. Цена, определенная в результате операции обмена, есть стоимость обязательства, по которой последнее должно быть признано в учете и отчетности.

Таким образом, при поступлении актива (обязательства) в организацию оценивается стоимость его поступления, т. е. формируется историческая стоимость. В момент выбытия активов (обязательств) они оцениваются по стоимости выбытия, т. е. по продажной стоимости этих активов (по стоимости погашения обязательств). При этом в момент выбытия сравнивается оценка активов (обязательств) по стоимости выбытия с оценкой активов (обязательств), по которой они отражены в учете до момента выбытия, т. е. с текущей оценкой активов (обязательств). В результате такого сравнения определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от выбытия актива (обязательства). Основным методом текущей оценки активов (обязательств) вследствие допущения непрерывности деятельности организации является метод оценки по исторической стоимости (общая

схема оценки представлена на рис. 2). Однако в ряде случаев оценка актива (обязательства) по исторической стоимости оказывается менее достоверной, чем иные методы оценки, которые рассматриваются ниже.

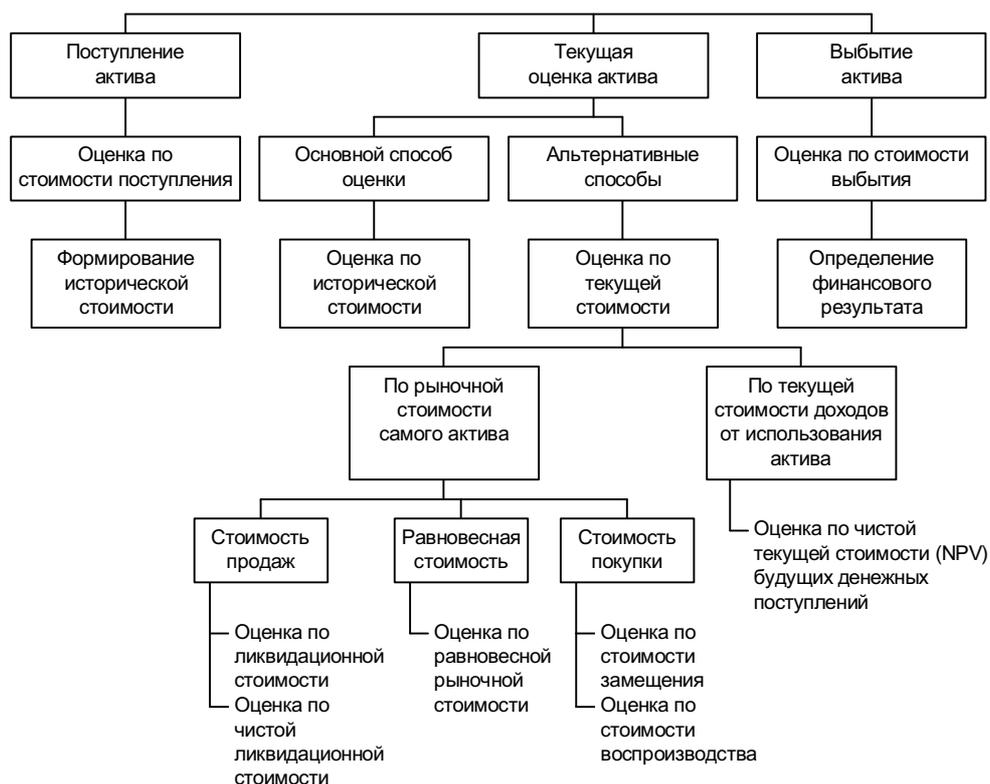


Рис. 2. Методы оценки активов

Использование альтернативных бухгалтерских оценок. Альтернативные методы текущей (т. е. с момента поступления до момента выбытия) оценки активов (обязательств) основаны на *текущей стоимости (current value)*³. К таким методам можно отнести две группы методов: методы

³ Для простоты изложения здесь будут рассмотрены альтернативные способы оценки применительно к оценке активов организации. Теоретически аналогичные методы могут быть применены и к оценке обязательств. Однако для большинства обязательств справедливо то, что их историческая стоимость соответствует стоимости рыночной.

оценки по рыночной стоимости собственно самого актива и методы оценки по стоимости будущих доходов от использования актива.

*Рыночная стоимость (fair market value)*⁴ в соответствии с IAS определяется как денежная сумма, за которую можно обменять актив либо погасить обязательство в ходе сделки, добровольно заключенной между хорошо осведомленными сторонами, в качестве которых непосредственно выступают поставщик активов и организация-покупатель (*arm's-length transaction*) [Epstein, Mirza, 2000, p. 67]. Оценка по рыночной стоимости в соответствии с российскими стандартами предполагает ориентацию на цену, действующую на текущую дату на данный или аналогичный вид имущества. При этом данные о действующей цене должны быть подтверждены документально или экспертным путем [Положение по ведению бухгалтерского учета... п. 23]. По основным средствам, к примеру, при определении рыночной стоимости могут быть использованы данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные в письменной форме от организаций-изготовителей; сведения об уровне цен, имеющихся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций; сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации и специальной литературе; экспертные заключения о стоимости отдельных объектов основных средств [Методические указания... п. 25].

В рамках совокупности методов оценки по рыночной стоимости существует несколько подходов: можно оценить актив с точки зрения того, какова была бы его рыночная цена, если бы он был продан (подход к рыночной стоимости как стоимости продаж, или *exit value approach*); можно оценить актив с точки зрения того, сколько необходимо потратить, чтобы приобрести идентичный или аналогичный актив (подход к рыночной стоимости как к стоимости покупки, или *entry value approach*); можно оценить актив с точки зрения того, какая равновесная цена зарегистрирована на него на открытом рынке (*equilibrium value approach*). В рамках первого подхода выделяют методы оценки по продажной (ликвидационной) стоимости и по чистой продажной (чистой ликвидационной) стоимости; в рамках второго подхода — по стоимости замещения и по стоимости воспроизводства (восстановительной стоимости); в рамках третьего — по равновесной рыночной стоимости или по экономической стоимости.

Равновесная рыночная стоимость (equilibrium fair market value) может быть достоверной основой оценки только для тех активов, рыночная цена

⁴ В IAS рыночная стоимость определяется либо как справедливая стоимость (*fair value*), либо как справедливая рыночная стоимость (*fair market value*), либо как рыночная стоимость (*market value*).

которых определяется в результате биржевых торгов: котируемых ценных бумаг, иностранной валюты, биржевых товаров (сырье). В соответствии с российскими бухгалтерскими стандартами монетарные активы и обязательства (денежные средства в кассе и на счетах в кредитных организациях, средства в расчетах (включая средства по заемным обязательствам) с юридическими и физическими лицами и т. п.), выраженные в иностранной валюте, должны пересчитываться в рубли по курсу Центрального банка РФ для этой иностранной валюты по отношению к рублю на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности. Кроме того, пересчет стоимости денежных знаков в кассе организации и средств на счетах в кредитных организациях, выраженной в иностранной валюте, может производиться по мере изменения курсов иностранных валют, котируемых Центральным банком Российской Федерации [ПБУ 3/2000, п. 4. 10]. Учитывая, что курс ЦБ РФ ориентируется на результаты биржевых торгов иностранной валютой, его с некоторыми оговорками можно признать в качестве равновесного рыночного. Следовательно, оценка валютных активов и обязательств в Российской Федерации осуществляется не по исторической стоимости этих активов, а периодически переоценивается до текущей рыночной стоимости. Аналогичные методы рыночной оценки предусмотрены российским стандартом для организаций, действующих в качестве профессиональных участников рынка ценных бумаг: они могут производить переоценку вложений в ценные бумаги, приобретаемые с целью получения дохода от их реализации, по мере изменения котировки на фондовой бирже [Положение по ведению бухгалтерского учета..., п. 44]. Следует отметить, что IAS предполагает подобный подход не только для профессиональных участников рынка ценных бумаг, но и для любых организаций, осуществляющих финансовые инвестиции в ценные бумаги с целью их перепродажи. Российский стандарт по этому вопросу существенно ограничивает применение рыночного подхода: вложения организации (не являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг) в акции других организаций, котирующиеся на фондовой бирже, котировка которых регулярно публикуется, при составлении бухгалтерского баланса отражаются на конец отчетного года по рыночной стоимости, если последняя ниже стоимости, принятой к бухгалтерскому учету (т. е. исторической стоимости) [там же, п. 45].

Продажная (ликвидационная) стоимость (realizable value) определяется суммой, которая могла бы быть получена организацией при немедленной продаже актива. Иными словами, это стоимость возможной реализации актива. *Чистая продажная (ликвидационная) стоимость (net realizable value)* есть продажная (ликвидационная) стоимость за вычетом всех возможных

затрат, связанных с продажей. Концепция продажной (ликвидационной) стоимости как основа для бухгалтерской оценки вызывает критику по следующим причинам:

- ♦ вследствие допущения непрерывности деятельности не только не предполагается, что организация распродаст все свои производительные активы по текущим рыночным ценам, но и не предполагается вообще распродажа активов по любым ценам;
- ♦ стоимость использования активов обычно выше, чем ликвидационная стоимость.

В то же время в ряде случаев оценка по ликвидационной стоимости более достоверна, чем по исторической. К примеру, в соответствии с российским стандартом в бухгалтерском балансе суммы дебиторской задолженности по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги могут показываться за вычетом резерва сомнительных долгов. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Величина резерва сомнительных долгов определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично [там же, п. 70]. Таким образом, дебиторская задолженность при условии создания указанного резерва оценивается в наиболее вероятной к получению сумме, т. е. по ликвидационной стоимости.

Стоимость замещения (replacement cost) есть наименьшая стоимость, которая требуется для того, чтобы заменить актив, сохранив при этом ту же производительность актива (*service potential of an asset*). *Стоимость воспроизводства, или восстановительная стоимость (reproduction cost)*, есть стоимость приобретения актива, идентичного оцениваемому. Различие между стоимостью воспроизводства и стоимостью замещения заключается в том, что вследствие изменений в операционной эффективности и технологических изменений номинально идентичные активы будут иметь различную производительность. Конечно, до каких-либо технологических изменений в краткосрочном периоде можно определить действующие цены оборудования, машин, зданий и т. п. Однако во многих сферах бизнеса, а также в любом случае в долгосрочном периоде, точная «физическая» замена актива невозможна, и даже номинально идентичные замены предполагают различные уровни производительности.

Рассмотрим это различие на примере. Пусть имеется машина балансовой стоимостью 40 000 руб., которая производит 100 деталей в час. Текущая стоимость аналогичных машин, продаваемых на рынке, составляет 50 000 руб.

Эта величина дает нам оценку стоимости существующей машины по стоимости воспроизводства. Однако при более пристальном рассмотрении машин, реализуемых на рынке, следует отметить, что хотя номинально их можно считать аналогичными, но у новых машин присутствует ряд технологических новшеств (например, они имеют большую надежность и требуют меньшего времени на обслуживание или меньших затрат труда, либо имеют большую скорость и т. п.), которые приводят к росту производительности до 110 деталей в час. В этом случае реальная стоимость замены актива не как «физической единицы», а как «производственной мощности» составит:

$$40\ 000 \text{ руб.} \times (50\ 000 \text{ руб.} / 40\ 000 \text{ руб.}) \times 100 \text{ дет.} / 110 \text{ дет.} = 45\ 454 \text{ руб.}$$

Таким образом, стоимость замещения составит 45 454 руб. при предположении, что хотя новая машина и стоит больше имеющейся на 25% (стоимость воспроизводства), но она и производительнее на 10%.

Рассмотрим другой пример. Пусть в производственном процессе последовательно используются две машины А и В, стоимость воспроизводства которых в настоящее время составляет 40 000 и 45 000 руб. соответственно. Однако менеджмент компании планирует приобрести новый тип машины С, который при текущей рыночной стоимости 78 000 руб. заменит обе машины А и В, но при этом выпуск готовой продукции останется неизменным. В этом случае общая стоимость воспроизводства машин А и В в сумме 85 000 руб. будет превышена по сравнению со стоимостью замещения реальной производственной мощности (78 000 руб.) даже при том, что никакие технологические изменения не влияют на стоимость машин А и В.

В Российской Федерации оценка активов по покупной стоимости разрешена применительно к основным средствам (долгосрочные активы в виде зданий, машин, оборудования и т. д.) в следующей форме: коммерческие организации имеют право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или Прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам [Положение по ведению бухгалтерского учета..., п. 49]. Заметим, что необходимость переоценки, т. е. отказа от оценки по исторической стоимости, вызывается тем, что в условиях инфляционных экономик историческая стоимость долгосрочных производственных активов может в значительной степени отличаться от текущих рыночных цен и, следовательно, может терять свою достоверность.

Оценка активов по *чистой текущей стоимости (net present value) будущих денежных поступлений* основывается не на измерении рыночных цен на существующий актив, а вводит в оценку критерий эффективности использования актива. В соответствии с этим подходом активы оцениваются по будущим денежным поступлениям, полученным вследствие ис-

пользования оцениваемого актива, которые дисконтируются по какому-либо достоверному фактору (по стоимости капитала, например) для получения их эквивалентной текущей стоимости. Данный тип оценки имеет достаточно ограниченное применение в финансовом учете, так как для принятия этого метода необходима достаточная степень определенности относительно будущих поступлений. В IAS, к примеру, таким образом разрешается оценивать приносящую доход недвижимость. Действительно, сдавая имущество в аренду, можно оценить это имущество по чистой текущей стоимости арендной платы, получаемой в течение всего срока жизни актива. Для других активов, таких, как, например, машины и оборудование, применение данного метода проблематично вследствие двух основных причин: (а) будущие денежные потоки от использования этих активов гораздо труднее спрогнозировать; (б) эти производственные активы представляют собой часть интегрированного процесса производства, в котором денежный поток генерируется процессом в целом, а не его отдельными элементами; соответственно, трудно определить, какая часть общего денежного потока «принадлежит» использованию данного конкретного актива. Следует отметить, что в российском стандарте учета данный тип оценок пока не предусмотрен.

В заключение еще раз подчеркнем, что вследствие наличия допущения непрерывности деятельности основным методом оценки активов и обязательств является оценка по исторической стоимости. Все альтернативные методы оценки являются дополнительными, подчиненными и могут быть использованы только тогда, когда их применение дает более достоверную картину финансового положения организации.

ДОПУЩЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Допущение последовательности применения учетной политики предполагает, что принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому.

Последовательность применения учетной политики как база для обеспечения сравнимости учетной информации. Концептуальная модель финансового учета в US GAAP и IAS относит последовательность не к допущениям, а к качественным характеристикам учетной информации⁵. В этих моделях предполагается, что информация об организации более полезна для пользователей, если ее можно сравнить:

- ♦ с похожей информацией об аналогичной организации, т. е. если можно обеспечить *внешнюю сравнимость (comparability)* информации;

⁵ Если точнее, то к вторичным качественным характеристикам.

- ♦ с похожей информацией о той же самой организации, но в разные моменты времени, т. е. если можно обеспечить *последовательность (consistency)* учетной информации.

Однако это допущение отнюдь не означает, что организация не может изменять свою учетную политику. В соответствии с IAS 1 «представление и классификация элементов должны оставаться неизменными в финансовых отчетах от одного периода к другому до тех пор, пока значительные изменения в природе операций организации или пересмотр порядка представления финансовых отчетов не приведут к тому, что более релевантная информация сможет быть обеспечена другим путем» [IAS 1]. Организации не следует продолжать использовать принятые способы учета операций, если принятая учетная политика теряет такие качественные характеристики, как релевантность и достоверность. Таким образом, если существуют более релевантные и достоверные альтернативы, то организации лучше изменить свои методы учета для определенных видов операций.

Важные следствия допущения последовательности применения учетной политики, закрепленные в российских стандартах, заключаются в том, что организация должна раскрывать:

- ♦ принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности [ПБУ 1/98, п. 11];
- ♦ изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации. При этом информация об изменениях учетной политики должна, как минимум, включать: причину изменения учетной политики; оценку последствий изменений в денежном выражении; указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы [там же, п. 22].

Для того чтобы изменения учетной политики не привели к потере ценности отчетности для ее пользователей, необходимо четко определить: во-первых, какие бухгалтерские изменения можно отнести к изменениям учетной политики; во-вторых, случаи, когда может производиться изменение учетной политики; в-третьих, какие способы раскрытия последствий бухгалтерских изменений применить; в-четвертых, каким образом должны раскрываться последствия изменения учетной политики, т. е. какие способы раскрытия последствий бухгалтерских изменений применимы для раскрытия последствий изменения учетной политики.

Изменение учетной политики как частный случай бухгалтерских изменений. *Бухгалтерские изменения (accounting changes)* включают в себя: (1) изменения учетной политики, или изменения в применяемых учетных принципах (*change in accounting principles*); (2) изменения бухгалтерских оценок (*change in accounting estimates*); (3) отражение в отчетности исправлений учетных ошибок.

Вопросы отражения в отчетности бухгалтерских изменений регулируются в международных стандартах учета стандартом № 8 [IAS 8], в US GAAP — заключением Совета по учетным принципам № 20 [APB 20], стандартом финансового учета № 16 [SFAS 16].

В соответствии с указанными выше стандартами под *изменением учетных принципов (изменением учетной политики)* понимается переход от одного общепринятого способа учета отдельных фактов хозяйственной деятельности к другому, включая методы применения этих способов учета. Примерами подобных изменений можно считать переход от метода оценки запасов по средневзвешенной себестоимости к методу ЛИФО; смену методов амортизации основных средств; изменение политики по поводу создания оценочных резервов и т.п. US GAAP в качестве частного случая изменения учетных принципов признает *изменение бухгалтерского лица (change in reporting entity)*. Под ним понимаются такие изменения в финансовых отчетах, которые вызваны изменением организации, составляющей отчетность. Другими словами, эти изменения имеют место, если финансовая отчетность подготавливается по организации, отличающейся от организации, по которой составлялась отчетность в предыдущие периоды.

Под *изменением учетных оценок* следует понимать пересмотр учетных измерений, основанных на новой информации, большем опыте, последующих событиях и т. д. Использование обоснованных оценок является важнейшей частью процессов подготовки финансовой отчетности и не может рассматриваться как нарушение достоверности финансовой отчетности. Так как неопределенности составляют неотъемлемую часть обычного хода предпринимательской деятельности, то изменения таких учетных оценок являются вполне приемлемой практикой в учетном процессе и ни в коем случае не могут рассматриваться как нарушение допущения последовательности применения учетной политики. К таким учетным оценкам следует отнести, в частности, сроки полезного использования амортизируемых активов, оценки величины сомнительных долгов, оценки ликвидационной стоимости активов, оценки рыночной стоимости активов и т. п.

В качестве отдельной группы изменений выделяют изменения финансовой отчетности, связанные с *бухгалтерскими ошибками*, под которыми понимают воздействия на финансовую отчетность, вызванные математическими ошибками, ошибками в применении бухгалтерских принципов,

ошибками вследствие неправильной интерпретации фактов хозяйственной деятельности, ошибками, вызванными обманом или оплошностями. При этом в составе бухгалтерских ошибок выделяют *фундаментальные ошибки* (*fundamental errors*), т. е. такие, которые настолько значительно влияют на финансовые отчеты одного и более предшествующих периодов, что эти отчеты не могут более считаться достоверными на дату их составления. Случаи обнаружения бухгалтерских ошибок и внесения соответствующих изменений в финансовую отчетность не могут также рассматриваться как нарушение допущения непрерывности деятельности организации.

Подходы к учету и раскрытию последствий бухгалтерских изменений. IAS 8 определяет три основных подхода к учету бухгалтерских изменений: ретроспективный, текущий и перспективный.

Ретроспективный подход (*retrospective treatment*) предполагает, что на величину эффектов бухгалтерских изменений производятся корректировки всех финансовых отчетов как за предыдущие, так и за текущий период. Вследствие применения этого подхода, данные за предшествующие периоды, отраженные в финансовых отчетах за отчетный период, должны представляться так, как если бы в предшествующие периоды была принята та же учетная политика, что и в отчетный период.

Текущий подход (*current treatment*) предполагает, что совокупный эффект бухгалтерских изменений отражается по отдельной строке отчета о прибылях и убытках. При этом под *совокупным эффектом* (*cumulative effect*) бухгалтерских изменений понимается разница между остатком нераспределенной прибыли на начало отчетного периода (года, в котором отражено бухгалтерское изменение) и остатком нераспределенной прибыли на начало того же года, который был бы отражен в отчетности, если это бухгалтерское изменение было бы ретроспективно применено ко всем предшествующим периодам, на которые влияет данное изменение. При использовании данного подхода никакие корректировки финансовой отчетности предшествующих периодов не производятся.

Перспективный подход (*prospective treatment*) предполагает, что **не производится** ни корректировок финансовых отчетов за предшествующие периоды, ни определения и отражения в отчете о прибылях и убытках текущего периода совокупного эффекта бухгалтерских изменений. При использовании данного подхода бухгалтерские изменения текущего периода будут отражены непосредственно в финансовой отчетности текущего и будущих периодов.

Стандарты финансового учета определяют, какой подход следует использовать для каждого типа бухгалтерских изменений.

Раскрытие последствий изменения учетной политики. Российский стандарт определяет, что последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение

ние, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении. Оценка в денежном выражении последствий изменений учетной политики производится на основании выверенных организацией данных на дату, с которой применяется измененный способ ведения бухгалтерского учета.

По общему правилу российского стандарта такие последствия отражаются в бухгалтерской отчетности исходя из требования представления числовых показателей минимум за два года. При соблюдении указанного требования отражения последствий изменения учетной политики следует исходить из предположения, что измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с первого момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке включенных в бухгалтерскую отчетность за отчетный период соответствующих данных за периоды, предшествующие отчетному. Указанные корректировки отражаются лишь в бухгалтерской отчетности. При этом никакие учетные записи не производятся. Таким образом, общее правило российского стандарта предполагает использование *ретроспективного* подхода к раскрытию изменений учетной политики.

Из общего правила есть два исключения:

- ♦ во-первых, когда последствия изменения учетной политики вызваны изменениями законодательства Российской Федерации или нормативными актами по бухгалтерскому учету, они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в порядке, предусмотренном соответствующим законодательством или нормативным актом, если такой порядок определен в этих документах. Таким образом, выбор подхода к раскрытию изменений в этом случае принадлежит законодателю или регулирующему органу;
- ♦ во-вторых, когда оценка в денежном выражении последствий изменения учетной политики в отношении периодов, предшествующих отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, тогда измененный способ ведения бухгалтерского учета применяется к соответствующим фактам хозяйственной деятельности, свершившимся только после введения такого способа. Следовательно, в этом случае используется *перспективный* подход к отражению последствий изменений.

IAS 8, в отличие от российского стандарта, предполагает два способа отражения последствий изменения учетной политики: *ретроспективный* и *текущий*. Ретроспективный подход рассматривается как основной (*benchmark treatment*), а текущий — как возможный альтернативный подход (*allowed alternative treatment*). При этом, если организацией выбран альтерна-

тивный подход, она обязана также справочно показать вариант раскрытия последствий изменений в соответствии с основным подходом. Решение указанной проблемы в US GAAP [см.: APB 20] отличается от IAS: в качестве основного признается *текущий* подход к отражению последствий изменений учетной политики, в то время как *ретроспективный* подход должен использоваться только в четко определенных случаях⁶.

ДОПУЩЕНИЕ ВРЕМЕННОЙ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности (*accrual basis of accounting*) предполагает, что факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Это допущение, по сути, является комплексным, представляя собой совокупность трех основополагающих принципов учета:

- ♦ принципа периодичности, или временного периода (*periodicity, or time period assumption*);
- ♦ принципа признания доходов (*revenue recognition principle*);
- ♦ принципа соотношения затрат и доходов (*matching costs and benefits principle*).

Принцип периодичности. Наиболее корректный путь измерения результатов деятельности организации состоял бы в том, чтобы измерить их в момент ликвидации организации. Однако такой подход неприемлем для пользователей отчетности: для принятия решений относительно организации им необходима оценка результатов и финансового положения этой организации в течение срока ее существования. Отсюда следует, что финансовая информация об организации должна представляться периодически.

Принцип периодичности предполагает, что экономическая деятельность организации может быть разделена на искусственные временные периоды (месячные, квартальные, годовые).

⁶ К таким случаям APB Opinion N 20 относит: (1) переход от метода ЛИФО к иным методам оценки запасов; (2) изменения способа учета долгосрочных контрактов; (3) переход в отраслях добывающей промышленности к (или от) учету затрат на разведку полезных ископаемых по методу полных затрат; (4) любые изменения учетной политики компанией, которая впервые выпускает финансовые отчеты в целях привлечения дополнительного акционерного капитала посредством комбинации бизнеса (слияния и поглощения), либо путем выпуска ценных бумаг; (5) любые изменения учетной политики вследствие изменения нормативных документов по учету [APB 20].

Следует отметить, что чем короче временной период, тем сложнее правильно определить результаты деятельности (чистую прибыль) за этот период. Результаты деятельности за месяц обычно менее достоверны, чем за квартал, а квартальные результаты обычно менее достоверны, чем за год. Основные пользователи информации требуют, чтобы последняя предоставлялась как можно чаще, однако это требование вступает в противоречие с требованием достоверности.

Принцип признания доходов. В бухгалтерском смысле под *признанием* (*recognition*) понимается процесс отражения какого-либо элемента в финансовой отчетности как актива, обязательства, дохода или расхода.

Чрезвычайно важным в учете является решение вопроса о том, *когда* доходы организации следует признать полученными. В самом общем виде как US GAAP и IAS, так и российские стандарты предполагают, что доходы признаются, когда они: (1) *реализованы* (*realized*) и (2) *заработаны* (*earned*).

Критерий реализованности дохода заключается в том, что получение дохода подтверждается существованием операции обмена, которая имела место. Другими словами, доходы считаются реализованными, когда товары или услуги *проданы* покупателю или клиенту, обуславливая тем самым либо получение денег, либо права на получение денег или других активов. Российские стандарты учета предполагают исполнение ряда условий, означающих фактическое осуществление акта продажи и, соответственно, реализации дохода:

- ♦ организация должна иметь право на получение этого дохода, которое вытекает из конкретного договора или подтверждено иным соответствующим образом;
- ♦ право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана) [ПБУ 9/99, п. 12].

Таким образом, критерий реализованности дохода означает, что реализация имеет место не вследствие обладания активом или как результат производства, а в связи с фактической продажей. Однако реальные условия экономической деятельности организации могут вступать в противоречия с данным критерием, что обуславливает наличие исключений из общего правила.

Критерий заработанности заключается в том, что доходы должны быть зарегистрированы в том периоде, в котором экономические виды деятельности, необходимые для создания и распределения товаров и услуг, при условии, что имеются объективные показатели результатов этих видов деятельности, были завершены полностью либо в основном. Такими объективными показателями являются расходы организации, которые она несет

вследствие осуществления экономической деятельности. Российский стандарт учета формулирует этот критерий следующим образом: «расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией (т. е. операцией, следствием которой является получение дохода. — Д. В.), могут быть определены» [ПБУ 9/99, п. 12].

Принцип соотношения затрат и доходов. В признании расходов учет следует общему правилу «следования расходов за доходами». В соответствии с этим правилом затраты, которые производит организация (к примеру, заработная плата, затраты на сырье и материалы, прочие производственные затраты и т. д.), признаются в качестве расходов тогда, когда продукт (товар) либо работа (услуга) вносят свой вклад в получение дохода организацией. Таким образом, признание расходов непосредственно связано с признанием доходов организации.

В зависимости от характера связи затрат и доходов выделяют два основных вида затрат:

- ♦ затраты на продукт (*product costs*);
- ♦ затраты периода (*period costs*).

Затраты на продукт есть затраты, которые связаны прямой связью с доходами от продажи продукта, т. е. они признаются в качестве расходов организации в том же отчетном периоде, в котором признаются и соответствующие доходы. К ним можно отнести, к примеру, затраты сырья и материалов, заработную плату работников, производящих продукт и т. д.

Пример. Пусть организация начинает свою деятельность с января отчетного года. В течение января организацией произведено 100 единиц продукта. При этом затраты на материалы, приходящиеся на единицу произведенного продукта, составили 20 руб., а затраты на оплату труда рабочих, также приходящиеся на единицу продукта, составили 30 руб. Таким образом, общая величина затрат организации, непосредственно связанных с производством продукта, составила в январе:

$$\text{Затраты на продукт} = 100 \text{ ед.} \times \left(20 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} + 30 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} \right) = 5000 \text{ руб.}$$

Пусть, далее, организация смогла продать в январе только 80 ед. продукта по цене 120 руб. за единицу. Остатки произведенного в январе (20 ед.) организация продала в феврале.

Величина дохода, признанного в январе, составит:

$$\text{Доход января} = 80 \text{ ед.} \times 120 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} = 9600 \text{ руб.}$$

Однако не все затраты, произведенные в январе (5000 руб.), будут признаны в качестве расходов января, а только та их часть, которая относится к проданной продукции:

$$\text{Расходы января} = 80 \text{ ед.} \times \left(20 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} + 30 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} \right) = 4000 \text{ руб.}$$

Таким образом, финансовый результат продаж января как разница между полученными доходами и понесенными расходами составит:

$$\text{Финансовый результат января} = 9600 \text{ руб.} - 4000 \text{ руб.} = 5600 \text{ руб.}$$

Оставшиеся затраты, связанные с производством продукта в январе (1000 руб.), будут признаны в качестве расходов февраля, когда организация признает доходы от продажи оставшихся 20 ед. январского выпуска (2400 руб.).

Затраты периода есть затраты, которые признаются в качестве расходов организации в том отчетном периоде, когда они возникли, даже если выгоды, связанные с этими затратами, могут быть получены в будущих периодах. Такой косвенный способ увязки затрат с доходами обусловлен тем, что по этим затратам отсутствует объективная связь между ними и доходами от продажи конкретного продукта. К таким затратам можно отнести, в частности, расходы организации по выплате процентов по банковским кредитам, расходы по содержанию административного офиса, прочие расходы, связанные с управлением организацией.

Пример. Пусть в нашем случае в январе организация потратила 3000 руб. на содержание своего административного офиса. Эти расходы не связаны объективно с тем фактом, сколько организации удалось произвести и продать продукции в январе. Поэтому эти расходы относятся не к определенному продукту, а к конкретному временному промежутку — это расходы января. Общая величина расходов организации и ее финансового результата в январе может быть, следовательно, определена следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Расходы января} &= \text{Расходы на продукт} + \text{Расходы периода} = \\ &= 80 \text{ ед.} \times \left(20 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} + 30 \frac{\text{руб.}}{\text{ед.}} \right) + 3000 \text{ руб.} = 4000 \text{ руб.} + 3000 \text{ руб.} = 7000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Финансовый результат января} &= 9600 \text{ руб.} - (4000 \text{ руб.} + 3000 \text{ руб.}) = \\ &= 9600 \text{ руб.} - 7000 \text{ руб.} = 2600 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Конкретные виды затрат, которые относятся на продукт или на период, определяются по-разному различными национальными бухгалтерскими стандартами. К примеру, US GAAP относит все виды амортизации основных

средств к затратам периода, в то время как российский стандарт однозначно относит амортизацию основных средств, используемых в производственном процессе, к затратам на продукт; в US GAAP все управленческие, или административные расходы (*administrative expenses*), являются затратами периода; по российскому стандарту у организаций имеется право выбора: считать их затратами на продукт или затратами периода и т. д.

Деление затрат на затраты на продукт и затраты периода не следует смешивать с делением:

- ◆ на прямые затраты (*direct costs*);
- ◆ на косвенные затраты (*indirect costs*), или накладные расходы.

В самом общем виде под *прямыми затратами* следует понимать затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией конкретного продукта. Во всех национальных бухгалтерских системах эти затраты связываются с доходами как затраты на продукт. К ним относятся затраты на сырье и материалы, из которых изготовлен продукт, затраты на оплату труда рабочих, непосредственно производящих продукт и т. д.

В отличие от прямых, под *косвенными затратами* понимают затраты, которые нельзя связать с производством и реализацией конкретного продукта. Они относятся либо к производству некоторой совокупности продуктов (производственные расходы, т. е. расходы на содержание производственных помещений, расходы на содержание машин и оборудования, расходы на оплату труда производственного персонала, непосредственно не связанного с производством конкретного продукта и т. п.), либо к реализации совокупности продуктов (коммерческие расходы, т. е. складские расходы, расходы на рекламу и маркетинг и т. п.), либо к управлению организации в целом (управленческие расходы, т. е. расходы на содержание зданий заводоуправления, расходы на оплату труда управленческого персонала и т. п.).

Связь косвенных затрат с доходами не так однозначна, как в случае прямых затрат: различные группы косвенных затрат в различных бухгалтерских системах относятся как к затратам на продукт, так и к затратам периода. В этой связи возникает проблема *распределения (allocation)* косвенных затрат. При этом можно выделить два вида подобного распределения:

- ◆ распределение косвенных затрат между отдельными временными периодами;
- ◆ распределение косвенных затрат между отдельными продуктами.

К примеру, затраты, связанные с использованием долгосрочных активов (амортизация основных средств, нематериальных активов и т. п.), должны быть распределены между всеми бухгалтерскими периодами, в течение которых используется актив. Это связано с тем, что долгосрочный актив вносит свой вклад в создание доходов в течение всего срока полезного ис-

пользования, а не только одного отчетного периода. В этом случае мы говорим о *распределении косвенных затрат между временными периодами*. Рассмотрим пример с амортизацией далее. Сумма амортизации, относящаяся к отчетному периоду, может рассматриваться как расход данного отчетного периода. В данном случае мы говорим о нераспределяемых на продукт расходах. Иной подход состоит в *распределении косвенных затрат между продуктами*, в результате чего амортизация и иные виды косвенных затрат включаются в затраты на продукт.

Заключение. основополагающие принципы учета определяют всю архитектуру системы финансового учета. Значимость каждого из допущений характеризуется следующим. Допущение имущественной обособленности определяет границы организации как объекта финансового учета; условия признания отдельных элементов финансовой отчетности как активов, обязательств, доходов или расходов именно данной организации. Допущение непрерывности деятельности формирует общие правила оценки активов и обязательств организации, являясь базой для формирования как традиционных (основанных на исторической стоимости), так и альтернативных бухгалтерских оценок. Допущение последовательности применения является основой для формирования информационной системы учета с точки зрения ее полезности для пользователей. Допущение временной определенности определяет принципы признания отдельных элементов в учете и отчетности, а также принципы соотношения основных элементов финансовой отчетности друг с другом. Без понимания этих основополагающих принципов невозможно понять логику учета отдельных видов активов и обязательств, отдельных операций и т. д., особенно в период кардинального изменения бухгалтерских стандартов, т. е. в период «бухгалтерской революции». Более того, сами стандарты учета (и, соответственно, предусмотренные в них альтернативы учетной политики) должны логически встраиваться в систему существующих допущений учета и тестироваться на соответствие им.

Литература

- Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК) Ч. 1* — от 30.11.1994 № 51-ФЗ;
Ч. 2 — от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
- Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности.* Приказ Минфина РФ от 30.12.96 г. № 112 (в ред. Приказа Минфина РФ от 12 мая 1999 г. № 36н).
- Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств.* Приказ Минфина РФ от 20.07.98 г. № 33н (в ред. Приказа Минфина РФ от 28 марта 2000 г. № 32н).

- ПБУ 1/98.* Учетная политика организации. Утв. Приказом Минфина РФ от 09.12.98 г. № 60н.
- ПБУ 3/2000.* Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте. Приказ Минфина РФ от 10.01.2000 г. № 2н.
- ПБУ 4/99.* Бухгалтерская отчетность организации. Утв. Приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н.
- ПБУ 9/99.* Доходы организации. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н.
- Положение* по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.03.2000 г. № 31н).
- Программа* реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Утв. Постановлением Правительства РФ от 06.03.98 г. № 283.
- APB 20.* Accounting Changes. Accounting Principles Board Opinion N 20.
- Epstein B. J., Mirza A. A.* IAS 2000: Interpretation and Application of International Accounting Standards 2000. John Wiley & Sons, Inc., 2000.
- IAS 1.* Presentation of Financial Statements. International Accounting Standard N 1. Revised July 1997; effective for periods beginning on or after July 1. 1998.
- IAS 8.* Net Profit or Loss for the Period, Fundamental Errors and Changes in Accounting Policies. International Accounting Standard N 8.
- IAS 17.* Leases. International Accounting Standard N 17.
- SFAS 16.* Prior Period Adjustments. Statement of Financial Accounting Standard N 16.

Статья рекомендована к печати доц. Г. В. Широковой, ст. преп. О. М. Удовиченко.
Статья поступила в редакцию 13 мая 2002 г.