

собственную депозитную политику, которая является одним из показателей надежности и стабильности ресурсной базы банка и включает ряд направлений, а именно:

- анализ депозитного рынка;
- определение целевых рынков для минимизации депозитного риска; минимизацию расходов в процессе привлечения средств в депозиты;
- оптимизацию управления депозитным и кредитным портфелями банка;
- поддержание ликвидности банка и повышение его устойчивости.

Степень эффективности депозитной политики банка, а также вероятность достижения поставленных перед ней целей во многом определяются соблюдением базовых принципов, на которых построен процесс управления банковскими ресурсами.

Список использованных источников:

1. Бюллетень банковской статистики / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – №12. – Режим доступа:
http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Stat_Bulletin_2016_12.pdf. – Дата доступа: 13.04.2017.

УДК 658.14

Куцейко Е.А.

Беларусский государственный экономический университет

Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель – к.э.н., доцент В.О. Зарецкий

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ В КОНТЕКСТЕ IFRS 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

Рассмотрены нововведения, которые влечет за собой введение стандарта IFRS 15. Обосновано выделение нового объекта учета – «возмещение». В зависимости от момента проведения расчетов, предлагается различать «актив по договору», «обязательство по договору» и «дебиторскую задолженность».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, обязательства по договору, МСФО, ГААП

Kutseiko E.A.
Belarus State Economic University
Minsk, Republic of Belarus
Scientific advisor — Ph.D., associate professor V.O. Zaretsky

ACCOUNTING DEVELOPMENT OF ACCOUNTING OF RECEIVING AND CREDITING ARREARS IN THE CONTEXT OF IFRS 15 «REVENUE ON CONTRACTS WITH BUYERS»

Considered innovations that entails the introduction of the IFRS standard 15. The allocation of a new accounting object – «compensation» – is substantiated. Depending on the time of the settlement, it is proposed to distinguish between the «contractual asset», «contractual obligation» and «receivables».

Keywords: *accounts receivable, payables, obligations under the contract, IFRS, GAAP*

Внедрение нового стандарта по учету выручки будет сопряжено со сложностями для большинства белорусских компаний. Поэтому актуальной проблемой для всех организаций, представляющих финансовую отчетность по МСФО, является не только адаптация белорусского учета при признании выручки, но и дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Помимо вопросов, регулирующих моменты признания выручки, IFRS 15 также вводит новые понятия при идентификации обязанностей к исполнению.

Согласно IFRS 15, организация должна учитывать договор с покупателем, который попадает в сферу применения данного стандарта, исключительно при **соблюдении всех критериев**, перечисленных ниже[1]:

- (а) стороны по договору утвердили договор (в письменной форме, устно или в соответствии с другой обычной деловой практикой) и обязуются выполнять предусмотренные договором обязательства;
- (б) организация может идентифицировать права каждой стороны в отношении товаров или услуг, которые будут переданы;
- (с) организация может идентифицировать условия оплаты товаров или услуг, которые будут переданы;
- (д) договор имеет коммерческое содержание (т. е. риски, распределение во времени или величина будущих денежных потоков организации, как ожидается, изменятся в результате договора);

(е) получение организацией **возмещения**, право на которое она получит в обмен на товары или услуги, которые будут переданы покупателю, является вероятным. Оценивая вероятность получения суммы возмещения, организация должна принимать во внимание только способность и намерение покупателя выплатить данную сумму возмещения при наступлении срока платежа. Сумма возмещения, право на которое будет иметь организация, может быть меньше, чем цена, указанная в договоре, если возмещение является переменным, поскольку организация может предложить покупателю уступку в цене.

Таким образом, проведение операций с покупателями влечет за собой появление «возмещения», которое определяет понятия «актив по договору» и «обязательство по договору».

Актив по договору – это право организации на возмещение в обмен на товары или услуги, которые организация передала покупателю, когда такое право зависит от чего-либо, отличного от истечения определенного периода времени (например, выполнения организацией определенных обязательств в будущем).

Обязательство по договору – это обязанность организации передать товары или услуги покупателю, за которые организация получила возмещение (либо сумма возмещения за которые уже подлежит оплате) от покупателя.

Если сторона договора исполнила какие-либо обязанности по договору, организация должна представлять договор в отчете о финансовом положении либо в качестве актива по договору, либо в качестве обязательства по договору, в зависимости от соотношения между исполнением организацией обязательств по договору и платежами покупателя. Организация должна представлять отдельно в качестве дебиторской задолженности безусловные права на возмещение.

Если покупатель выплачивает возмещение либо у организации имеется право на сумму возмещения, которое является безусловным (т. е. дебиторская задолженность), прежде, чем организация передаст товар или услугу покупателю, организация должна представить договор как **обязательство по договору**, в момент осуществления платежа или в момент, когда платеж становится подлежащим оплате (в зависимости от того, что происходит ранее).

Если организация передает товары или услуги покупателю до того, как покупатель выплатит возмещение, или до того момента, когда возмещение становится подлежащим выплате, организация должна представлять договор как **актив по договору**, за исключением сумм, представляемых в качестве дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – это право организации на возмещение, которое является безусловным. Право на возмещение является безусловным, если наступление момента, когда такое возмещение становится подлежащим выплате, обусловлено лишь течением времени. Например, организация признает дебиторскую задолженность, если у нее имеется существующее право на получение платежа, даже если такая сумма может подлежать возврату в будущем.

С целью адаптации бухгалтерского учета в Республике Беларусь к международным стандартам, предлагается следующий вариант учета дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков:

Счет 62 «Задолженность покупателей и заказчиков»:

Субсчет 1 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»;

Субсчет 2 «Актив по договору».

Счет 64 «Обязательство по договору»

Так, при условии, если покупатель выплачивает возмещение либо у организации имеется право на сумму возмещения, которое является безусловным, прежде, чем организация передаст товар или услугу покупателю, в учете следует сделать следующие записи:

Получение возмещения либо безусловного права на сумму возмещения:

Дебет счета 51 «Денежные средства» (счета 62.1 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»)

Кредит счета 64 «Обязательство по договору»

Если передача товаров или услуг производится до того, как покупатель выплатит возмещение, или до того момента, когда возмещение становится подлежащим выплате, в учете предлагается делать следующие записи:

1. Частичное выполнение обязательств по договору:

Дебет счета 62.2 «Актив по договору»

Кредит счета 90-1 «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)».

2. Окончательное выполнение обязательств по договору:

Дебет счета 62.1 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

Кредит счета 62.2 «Актив по договору»

Кредит счета 90-1 «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)».

В некоторых договорах организация передает контроль над продукцией покупателю, а также предоставляет покупателю право

на возврат продукции по различным причинам (например, неудовлетворенность продукцией) и получение любой комбинации из ниже перечисленного:

- (а) полный или частичный возврат уплаченного возмещения;
- (б) вычет, который может быть использован в отношении сумм, которые причитаются или будут причитаться организации;
- (с) другой товар взамен возвращенного.

Для учета передачи продукции с правом на возврат (а также для учета некоторых услуг, которые предоставляются с условием возврата средств), организация должна признавать все перечисленное ниже:

(а) выручку от переданной продукции в размере возмещения, право на которое ожидает получить организация (таким образом, выручка не будет признаваться в отношении продукции, которая, как ожидается, будет возвращена);

(б) обязательство в отношении возврата средств; и

(с) актив (и соответствующую корректировку себестоимости продаж) в отношении права на получение продукции от покупателей при исполнении обязательства в отношении возврата средств.

Обещание организации находиться в состоянии готовности принять возвращаемый товар в течение установленного периода возврата не должно учитываться в качестве обязанности к исполнению в дополнение к обязательству по возврату средств.

При передаче товаров клиентам организация не должна признавать в качестве выручки полученные (или подлежащие получению) суммы, право на которые она не ожидает получить. Вместо этого такие суммы должны признаваться в качестве обязательства по возврату средств.

Так, если предприятие отгружает продукцию с правом на возврат, то в учете предлагается следующий вариант записей:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 64 «Обязательство по договору»

Дебет счета 45 «Товары отгруженные»

Кредит счета 43 «Готовая продукция»

Дебет счета 64 «Обязательство по договору»

Кредит счета 90 «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»

Дебет счета 90 «Себестоимость товаров, работ, услуг»

Кредит счета 45 «Товары отгруженные»

Впоследствии, в конце каждого отчетного периода организация должна корректировать оценку сумм, право на которые она ожидает получить в обмен на переданные товары, и соответствующим

образом корректировать цену операции и, соответственно, сумму признанной выручки.

В Республике Беларусь вопрос корректировки суммы выручки при возврате продукции решается с помощью сторнировочных записей по счету 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности».

В системе бухгалтерского учета в США при возникновении ситуаций по возврату продукции используется специальный счет «Отсроченная валовая прибыль (убыток)».

Рассмотрим применение стандарта IFRS 15 и US GAAP на условном примере.

04.01.2018 года организация реализует 100 ед. продукции по 1000 руб. В договоре продажи отмечено, что предприятие-покупатель имеет право на возврат продукции в течение 3-х месяцев, а продавец обязуется компенсировать стоимость покупки. Себестоимость единицы продукции составляет 700 руб. Предприятие-продавец предполагает, что 5 % реализованной продукции будет возвращена.

10.01.2018 года поступила оплата от покупателя. 16.03.2018 года возвращено 3 ед. продукции.

IFRS 15

04.01.2018 года

Дебет счета 45 «Товары отгруженные»	3 500
Дебет счета 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	66 500
Кредит счета 43 «Готовая продукция»	70 000
Дебет счета 62.1 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»	100 000
	95 000
Кредит счета 90-1 «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»	5 000
Кредит счета 64 «Обязательство по договору»	

10.01.2018 года

Дебет счета 51 «Расчетные счета»	100 000
Кредит счета 62.1 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»	100 000

16.03.2018 года

Дебет счета 43 «Готовая продукция»	2 100
Кредит счета 45 «Товары отгруженные»	2 100
Дебет счета 64 «Обязательство по договору»	3 000
Кредит счета 51 «Расчетные счета»	3 000

04.04.2018 года

Дебет счета 90-4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	1 400
---	-------

Кредит счета 45 «Товары отгруженные»	1 400
--------------------------------------	-------

Дебет счета 64 «Обязательство по договору»	2 000
--	-------

Кредит счета 90-1 «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»	2 000
--	-------

US GAAP**04.01.2018 года**

Дебет счета «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	70 000
--	--------

Кредит счета «Готовая продукция»	70 000
----------------------------------	--------

Дебет счета «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»	100 000
--	---------

Кредит счета «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»	100 000
---	---------

Дебет счета «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»	70 000
--	--------

Кредит счета «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	30 000
---	--------

Кредит счета «Отсроченная валовая прибыль»	
--	--

10.01.2018 года

Дебет счета «Расчетные счета»	100 000
-------------------------------	---------

Кредит счета «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»	100 000
---	---------

16.03.2018 года

Дебет счета «Готовая продукция»	2 100
---------------------------------	-------

Дебет счета «Отсроченная валовая прибыль»	900
---	-----

Кредит счета «Расчетные счета»	3 000
--------------------------------	-------

04.04.2018 года

Дебет счета «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг»	67 900
--	--------

Дебет счета «Отсроченная валовая прибыль»	29 100
---	--------

Кредит счета «Выручка от реализации товаров (работ, услуг)»	97 000
---	--------

При анализе выполнения договорных обязательств с правом возврата продукции согласно IFRS 15, US GAAP, а также законодательству Республики Беларусь, можно прийти к выводу, что вариант учета согласно US GAAP является наилучшим, так как он позволяет объективно определить величину выручки. При использо-

вании IFRS 15 величина задолженности, а также выручки от реализации основана на ожиданиях продавца на возврат продукции. Однако организация не сможет с точностью предугадать величину возврата.

Помимо различий в учете дебиторской и кредиторской задолженности покупателей и заказчиков, IFRS 15 обращает внимание на определение цены операции. При ее определении организация должна корректировать обещанную сумму возмещения с учетом влияния временной стоимости денег, если сроки выплат, согласованные сторонами договора (явно или неявно), предоставляют покупателю или организации значительную выгоду от финансирования передачи товаров или услуг покупателю. В таких обстоятельствах договор содержит значительный компонент финансирования. Значительный компонент финансирования может существовать вне зависимости от того, указано ли обещание финансирования в договоре в явной форме или подразумевается условиями оплаты, согласованными сторонами договора.

Целью корректировки обещанной суммы возмещения с учетом значительного компонента финансирования является признание организацией выручки в сумме, отражающей цену, которую покупатель заплатил бы за обещанные товары или услуги, если бы покупатель платил за такие товары или услуги денежными средствами, когда (или по мере того, как) они переходят к покупателю (т.е. «денежная» цена продажи). Организация должна принимать во внимание все уместные факты и обстоятельства при определении того, содержит ли договор компонент финансирования и является ли компонент финансирования значительным для договора, включая оба фактора ниже:

(а) разница (при наличии таковой) между суммой обещанного возмещения и «денежной» ценой продажи обещанных товаров или услуг;

и (b) совокупное влияние:

(i) ожидаемого промежутка времени между передачей организацией обещанных товаров и услуг покупателю и моментом оплаты покупателем таких товаров или услуг; и

(ii) преобладающих процентных ставок на соответствующем рынке.

В договоре с покупателем будет отсутствовать значительный компонент финансирования при наличии любого из факторов ниже:

(а) покупатель оплатил товары или услуги заранее, и сроки передачи таких товаров или услуг определяются покупателем.

(b) значительная часть возмещения, обещанного покупателем, является переменной, а сумма или сроки выплаты такого возмещения варьируются в зависимости от наступления или ненаступления будущего события, которое, по сути, неподконтрольно покупателю или организации (например, если возмещение представлено роялти, основанными на продажах).

(с) разница между обещанным возмещением и «денежной» ценой продажи товара или услуги возникает по причинам, отличным от предоставления финансирования покупателю либо организации, и соразмерна причине ее возникновения. Например, условия оплаты могут защищать организацию или покупателя от неспособности другой стороны соответствующим образом выполнить некоторые или все свои обязательства по договору.

При корректировке обещанной суммы возмещения с учетом значительного компонента финансирования организация должна использовать ставку дисконтирования, которая применялась бы для отдельной операции финансирования между организацией и ее покупателем в момент заключения договора. Такая ставка будет отражать кредитные характеристики стороны, получающей финансирование по договору, а также обеспечение или залог, предоставленные покупателем или организацией, включая активы, передаваемые в рамках договора. Организация может иметь возможность определить такую ставку путем идентификации ставки, которая дисконтирует номинальную сумму обещанного возмещения до цены, которую покупатель уплатил бы денежными средствами за товары или услуги, в тот момент, когда (или по мере того, как) они переходят к покупателю. После заключения договора организация не должна корректировать ставку дисконтирования с учетом изменений процентных ставок или прочих обстоятельств (например, изменение оценки кредитного риска покупателя).

Рассмотрим условный пример.

В случае, если компания продала товар за 1 210 000 руб. с оплатой через два года, необходимо было продисконтировать сумму выручки (предположим, ставка дисконтирования равна 10 %) на период в два года.

Компания могла отразить выручку в размере:

$1\,210\,000 \text{ руб.} : (1 + 10\%) \times 2 \text{ года} = 1\,000\,000 \text{ руб.}$, а затем в течение двух лет признавать процентный доход в размере 210 000 руб. (за весь период).

В случае с авансированием поставки, если покупатель заплатил аванс за два года до поступления товара, то сначала должно быть признано контрактное обязательство (кредиторская задолженность по авансу) в сумме 1 000 000 руб., а потом, в течение двух лет будут признаваться процентные расходы, увеличивающие это контрактное обязательство до 1 210 000 руб. По прошествии двух лет будет признана выручка в размере получившегося обязательства. Итогом будет признание выручки в размере 1 210 000 руб. и процентных расходов в размере 210 000 руб.

При адаптации белорусского учета к международным стандартам при наличии значительного компонента финансирования спорным остается вопрос признания процентных расходов, увеличивающих контрактное обязательство. Так, согласно логике операции, данные суммы процентных расходов требуется отразить по счету 90-10 «Прочие расходы по текущей деятельности». Однако для отражения операций по финансированию в Республике Беларусь предусмотрен счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Таким образом, введение стандарта IFRS 15 предполагает появление нового объекта учета как «возмещение». В зависимости от момента проведения расчетов, следует различать «актив по договору», «обязательство по договору» и «дебиторскую задолженность». Для корректного составления финансовой отчетности по МСФО требуется внести значительные изменения в Типовой план счетов по счету расчетов с покупателями и заказчиками. Предлагается разделить счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на активный счет 62 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» и пассивный счет 64 «Обязательство по договору». Использование данных счетов позволит объективно оценить имеющиеся у организации обязательства, а также упростить составление финансовой отчетности.

Список использованных источников:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [Электронный ресурс]. – 2018.
URL: http://minfin.gov.by/upload/accounting/mfso/post_190816_657_20.pdf (дата обращения 16.03.2018).