

Министерство образования и науки Российской Федерации Федеральное
государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, глав. Бухгалтер МУП
«Тепловые системы» г. Коркино
_____ О.В. Рудакова
«13» июня 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2017 г.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ
РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ МУП «ТЕПЛОВЫЕ
СИСТЕМЫ» Г. КОРКИНО

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЕ ЮУрГУ–38.03.01.2017.041.ВКР

Руководитель ВКР, доцент
_____ Е.А. Гончар
13 июня 2017 г.

Автор ВКР, студентка группы ЗЭУ-436
_____ Е.И. Меньшенина
20 июня 2017 г.

Нормоконтролер, старший преподаватель
_____ М.И. Лаврова
20 июня 2017 г.

Челябинск 2017

РЕФЕРАТ

Меньшенина Е.И. Проектирование системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности на основе интеграции российских и международных стандартов МУП «Тепловые сети» г. Коркино– Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-436, 2017. – 88 с., 27 табл., 13 рис. библиографический список – 29 наим.

Объект исследования – учет и анализ дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

Предмет исследования – система управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на основе интеграции российских и международных стандартов.

Цель исследования – совершенствование системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов. В первом разделе рассматриваются теоретические основы учета и анализа выручки и дебиторской задолженности предприятия на основе интеграции российских и международных стандартов. Во втором разделе разработана система управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на основе интеграции российских и международных стандартов с учетом специфики МУП «Тепловые системы г. Коркино». В третьем разделе рассматривается практическая реализация управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности интеграции российских и международных стандартов на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ.....	10
1.1 Порядок учета выручки и дебиторской задолженности предприятия в соответствии с РСБУ.....	10
1.2 Порядок учета выручки и дебиторской задолженности предприятия в соответствии с МСФО.....	24
1.3 Обзор современных методик анализа выручки и дебиторской задолженности предприятия.....	50
2 РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ МУП «ТЕПЛОВЫЕ СИСТЕМЫ».....	56
2.1. Организационно-экономическая характеристика МУП «Тепловые системы г. Коркино».....	56
2.2 Анализ состояния управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы».....	62
2.3. Рекомендации по совершенствованию системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы г. Коркино» с учетом современной тенденции сближения российских и международных стандартов.....	64
3 ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ	

СТАНДАРТОВ НАМУП «ТЕПЛОВЫЕ СИСТЕМЫ Г. КОРКИНО».....	70
3.1. Практическая реализация управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности с учетом предложенных рекомендаций на МУП «Тепловые системы г. Коркино.....	70
3.2. Оценка практической полезности предложенных рекомендаций по совершенствованию системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности для МУП «Тепловые системы г. Коркино».....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	86

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время усилились темы развития тенденции сближения российских и международных стандартов. Об этом свидетельствует появление проектов ФСБУ. Однако пока это только проекты и применение их в рамках современного бухгалтерского учета преждевременно. При этом идеи проектов ФСБУ, которые заимствованы по большей части из МСФО уже сейчас можно попытаться реализовать в рамках систему управленческого учета. В том числе это касается оценки и учета дебиторской задолженности. Как известно, в РСБУ дебиторская задолженность, за исключением случаев, когда создается резерв по сомнительным долгам, учитывается по номинальной стоимости. В условиях усиливающегося влияния рисков неплатежей и просрочек такой подход приводит к завышению по отношению к реальной вероятности показателей ожидаемых денежных потоков и, как следствие, завышенному объему планируемых расходов и выплат в бюджетах движения денежных средств и бюджетах доходов и расходов. Кроме того, такой подход предопределяет завышение показателей финансового благополучия предприятия, таких как показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, что может ввести в заблуждение при принятии управленческих решений.

Надо отметить, что дебиторская задолженность в учете возникает в результате операций реализации, наряду с которой одновременно возникает и выручка. Поэтому логично рассматривать одновременно вопросы совершенствования управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности. Это предопределяет цель и задачи выпускной квалификационной работы.

Цель ВКР – совершенствование системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Сравнить порядок учета дебиторской задолженности и выручки в соответствии с РСБУ и МСФО.

2. Провести анализ современных методик анализа дебиторской задолженности и выручки предприятия.

3. Исследовать специфику МУП «Тепловые системы г. Коркино».

4. Проанализировать состояние системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

5. Разработать рекомендации по совершенствованию системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

6. Провести апробацию внедрения предложенных рекомендаций на МУП «Тепловые системы г. Коркино» в целях оценки их практической полезности.

Предмет исследования – система управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на основе интеграции российских и международных стандартов.

Объект исследования – учет и анализ дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы г. Коркино».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

1.1 Порядок учета выручки и дебиторской задолженности предприятия в соответствии с РСБУ

Порядок учета выручки предприятия в российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) регулируется Положением по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/1999) «Доходы организации», в соответствии с которым:

–Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

–Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

а) доходы от обычных видов деятельности;

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка).

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).[25]

б)Прочими доходами являются:

–поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

–поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из

патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

(в ред. Приказа Минфина России от 30.03.2001 N 27н)

–поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

–прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

–поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

–проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

–штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

–активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

–поступления в возмещение причиненных организации убытков;

–прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

–суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

–курсовые разницы;

–сумма дооценки активов;

–прочие доходы.[25]

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим

образом; б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том,

что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены. [25]

Порядок учета дебиторской задолженности отдельно в РСБУ не урегулирован.

Рассмотрим бухгалтерский учет основных операций по отражению выручки и дебиторской задолженности в соответствии с РСБУ с комментариями по двум видам договоров: 1) договор купли-продажи; 2) комиссионный договор.

1) Учет по договору купли-продажи (учет по договору поставки аналогичен)

1. Отражена реализация продукции, товаров, работ, услуг – Дебет 62 (76)
Кредит 90.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности покупателей при одновременном увеличении нераспределенной прибыли.

Комментарий 2.

Таблица 1 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность	+	Нераспределенная прибыль	+

Комментарий 3. В результате реализации возникает дебиторская задолженность покупателя, которая отражается на активно-пассивных счетах: 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность – статья актива баланса. Поэтому счета 62,76 в данном случае работают как активные. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 62 (76).

Комментарий 4. В результате операции реализации продукции, товаров, работ, услуг в учете возникает выручка. Для учета выручки предприятия используется активно-пассивный счет 90 «Продажи». В балансе нет статьи «выручка», однако выручка увеличивает прибыль до налогообложения и, как следствие, чистую и нераспределенную прибыль. Поэтому возникновение выручки предполагает увеличение по статье баланса «Нераспределенная прибыль». Выручка увеличивает нераспределенную прибыль, отражаемую в пассиве баланса, поэтому счет 90 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 90.

2. Отражен НДС по реализованным ценностям – Дебет 90 Кредит 68

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение кредиторской задолженности перед бюджетом при одновременном уменьшении нераспределенной прибыли

Комментарий 2.

Таблица 2 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
		Нераспределенная прибыль	-
		Кредиторская задолженность бюджету	+

Комментарий 3. НДС по приобретенным ценностям вычитается из начисленной выручки с НДС, так как финансовые результаты формируются без косвенных налогов, и тем самым, как следствие, уменьшает прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль в итоге. Нераспределенная прибыль, как итоговая статья финансовых результатов, отражается в пассиве баланса, поэтому активно-пассивный счет 90 «Продажи», на котором отражается выручка, работает в данном случае как пассивный. Уменьшение в пассивном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 90.

Комментарий 4. Для учета расчетов с бюджетом используется активно-пассивный счет 69 «Расчеты по налогам и сборам». Кредиторская задолженность

бюджету – статья пассива баланса, поэтому счет 68 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 68.

3. Получена оплата за продукцию, товар, работу, услугу от покупателя – Дебет 51 Кредит 62.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение денежных средств при одновременном уменьшении дебиторской задолженности покупателя на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 3 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность покупателя	-		
Денежные средства	+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с покупателями используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность покупателя – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 62.

2) Учет по комиссионному договору. Учет у комитента

1. Отражена реализация продукции, товаров, работ, услуг на основании отчета комиссионера услуг – Дебет 62 Кредит 90.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности покупателей при одновременном увеличении нераспределенной прибыли.

Комментарий 2.

Таблица 4 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность покупателей	+	Нераспределенная прибыль	+

Комментарий 3. В результате реализации возникает дебиторская задолженность покупателя, которая отражается на активно-пассивном счете: 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность – статья актива баланса. Поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 62.

Комментарий 4. В результате операции реализации продукции, товаров, работ, услуг в учете возникает выручка. Для учета выручки предприятия используется активно-пассивный счет 90 «Продажи». В балансе нет статьи «выручка», однако выручка увеличивает прибыль до налогообложения и, как следствие, чистую и нераспределенную прибыль. Поэтому возникновение выручки предполагает увеличение по статье баланса «Нераспределенная прибыль». Выручка увеличивает нераспределенную прибыль, отражаемую в пассиве баланса, поэтому счет 90 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 90.

2. Отражен НДС по реализованным ценностям – Дебет 90 Кредит 68

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение кредиторской задолженности перед бюджетом при одновременном уменьшении нераспределенной прибыли.

Комментарий 2.

Таблица 5 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
		Нераспределенная прибыль	-
		Кредиторская задолженность бюджету	+

Комментарий 3. НДС по приобретенным ценностям вычитается из начисленной выручки с НДС, так как финансовые результаты формируются без

косвенных налогов, и тем самым, как следствие, уменьшает прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль в итоге. Нераспределенная прибыль, как итоговая статья финансовых результатов, отражается в пассиве баланса, поэтому активно-пассивный счет 90 «Продажи», на котором отражается выручка, работает в данном случае как пассивный. Уменьшение в пассивном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 90.

Комментарий 4. Для учета расчетов с бюджетом используется активно-пассивный счет 69 «Расчеты по налогам и сборам». Кредиторская задолженность бюджету – статья пассива баланса, поэтому счет 68 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 68.

3. Отражен переход задолженности по уплате за продукцию от покупателей к комиссионеру – Дебет 76 Кредит 62.

Комментарий 1. В балансе происходит уменьшение дебиторской задолженности покупателей при одновременном увеличении дебиторской задолженности комиссионера на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 6 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность комиссионера	+		
Дебиторская задолженность покупателей	-		

Комментарий 3. Для учета расчетов с комиссионером используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комиссионера – статья актива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 76.

Комментарий 4. Для учета расчетов с покупателями используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская

задолженность покупателя – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 62.

4. Получена оплата за продукцию, товар, работу, услугу от комиссионера – Дебет 51 Кредит 76.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение денежных средств при одновременном уменьшении дебиторской задолженности комиссионера на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 7 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность комиссионера	-		
Денежные средства	+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с комиссионером используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комиссионера – статья актива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 76.

3) Учет у комиссионера.

1. Отражена реализация продукции, товаров, работ, услуг комитента покупателю – Дебет 62 Кредит 76.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности покупателей при одновременном увеличении кредиторской задолженности комитенту на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 8 – Изменения в балансе

Актив			Пассив	
Дебиторская покупателей	задолженность	+	Кредиторская комитенту	задолженность -

Комментарий 3. Для учета расчетов с покупателями используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность покупателя – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 62.

Комментарий 4. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Кредиторская задолженность комитенту – статья пассива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 76.

2. Получена оплата за продукцию, товар, работу, услугу комитента от покупателей – Дебет 51 Кредит 62.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение денежных средств при одновременном уменьшении дебиторской задолженности покупателей на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 9 – Изменения в балансе

Актив			Пассив	
Дебиторская покупателей	задолженность	-		
Денежные средства		+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с покупателями используется активно-

пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность покупателей – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 62.

3. Перечислена оплата за продукцию, товар, работу, услугу комитенту – Дебет 76 Кредит 51.

Комментарий 1. В балансе происходит уменьшение денежных средств при одновременном уменьшении кредиторской задолженности комитенту на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 10 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Денежные средства	-	Кредиторская задолженность комитенту	-

Комментарий 3. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Кредиторская задолженность комитенту – статья пассива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как пассивный. Уменьшение в пассивном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 76.

Комментарий 4. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 51.

4. Начислено комиссионное вознаграждение с НДС- Дебет 76 Кредит

90. Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности комитента при одновременном увеличении нераспределенной прибыли предприятия на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 11 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность комитента	+	Нераспределенная прибыль	+

Комментарий 3. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комитента – статья актива баланса, поэтому счет 76 работает в данном случае как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 76.

Комментарий 4. В результате операции начисления комиссионного вознаграждения в учете комиссионера возникает выручка. Для учета выручки предприятия используется активно-пассивный счет 90 «Продажи». В балансе нет статьи «выручка», однако выручка увеличивает прибыль до налогообложения и, как следствие, чистую и нераспределенную прибыль. Поэтому возникновение выручки предполагает увеличение по статье баланса «Нераспределенная прибыль». Выручка увеличивает нераспределенную прибыль, отражаемую в пассиве баланса, поэтому счет 90 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 90.

5. Получено комиссионное вознаграждение – Дебет 51 Кредит 76

Комментарий 1. В балансе происходит уменьшение дебиторской задолженности комитента при одновременном увеличении денежных средств предприятия на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 12 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность комитента	-		
Денежные средства	+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комитента – статья актива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 76.

3) Учет у комиссионера.

1. Отражена реализация продукции, товаров, работ, услуг комитента покупателю – Дебет 62 Кредит 76.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности покупателей при одновременном увеличении кредиторской задолженности комитенту на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 13 – Изменения в балансе

Актив			Пассив	
Дебиторская задолженность покупателей		+	Кредиторская задолженность комитенту	-

Комментарий 3. Для учета расчетов с покупателями используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность покупателя – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 62.

Комментарий 4. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Кредиторская задолженность комитенту – статья пассива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 76.

2. Получена оплата за продукцию, товар, работу, услугу комитента от покупателей – Дебет 51 Кредит 62.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение денежных средств при одновременном уменьшении дебиторской задолженности покупателей на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 14 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность покупателей	-		
Денежные средства	+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с покупателями используется активно-пассивный счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Дебиторская задолженность покупателей – статья актива баланса, поэтому счет 62 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 62.

3. Перечислена оплата за продукцию, товар, работу, услугу комитенту – Дебет 76 Кредит 51.

Комментарий 1. В балансе происходит уменьшение денежных средств при одновременном уменьшении кредиторской задолженности комитенту на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 15 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Денежные средства	-	Кредиторская задолженность комитенту	-

Комментарий 3. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Кредиторская задолженность комитенту – статья пассива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как пассивный. Уменьшение в пассивном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 76.

Комментарий 4. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 51.

4. Начислено комиссионное вознаграждение с НДС- Дебет 76 Кредит 90.

Комментарий 1. В балансе происходит увеличение дебиторской задолженности комитента при одновременном увеличении нераспределенной прибыли предприятия на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 16 – Изменения в балансе

Актив			Пассив	
Дебиторская задолженность комитента		+	Нераспределенная прибыль	+

Комментарий 3. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комитента – статья актива баланса, поэтому счет 76 работает в данном случае как активный. Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 76.

Комментарий 4. В результате операции начисления комиссионного вознаграждения в учете комиссионера возникает выручка. Для учета выручки предприятия используется активно-пассивный счет 90«Продажи». В балансе нет статьи «выручка», однако выручка увеличивает прибыль до налогообложения и, как следствие, чистую и нераспределенную прибыль. Поэтому возникновение выручки предполагает увеличение по статье баланса «Нераспределенная прибыль». Выручка увеличивает нераспределенную прибыль, отражаемую в

пассиве баланса, поэтому счет 90 в данном случае работает как пассивный. Увеличение в пассивном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 90.

5. Получено комиссионное вознаграждение – Дебет 51 Кредит 76.

Комментарий 1. В балансе происходит уменьшение дебиторской задолженности комитента при одновременном увеличении денежных средств предприятия на одну и ту же сумму.

Комментарий 2.

Таблица 16 – Изменения в балансе

Актив		Пассив	
Дебиторская задолженность комитента	-		
Денежные средства	+		

Комментарий 3. Для учета денежных средств на расчетном счете используется активный счет 51 «Расчетный счет». Увеличение в активном счете отражается по дебету. Поэтому Дебет 51.

Комментарий 4. Для учета расчетов с комитентом используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Дебиторская задолженность комитента – статья актива баланса, поэтому счет 76 в данном случае работает как активный. Уменьшение в активном счете отражается по кредиту. Поэтому Кредит 76.

В данном разделе мы рассмотрели положения нормативных документов и порядок учета выручки и дебиторской задолженности в соответствии с РСБУ. На следующем этапе рассмотрим нормативное регулирование учета выручки и дебиторской задолженности по МСФО.

1.2 Порядок учета выручки и дебиторской задолженности предприятия в соответствии с МСФО

Выручка и дебиторская задолженность возникают одновременно в результате

операций реализации. Поэтому мы будем параллельно рассматривать порядок учета выручки и дебиторской задолженности.

Согласно п. 5.1.3 МСФО (IFRS) 9 "Финансовые инструменты", несмотря на требование пункта 5.1.1 (исключающего из сферы распространения обязанности оценки по справедливой стоимости торговую дебиторскую задолженность), при первоначальном признании организация должна оценивать торговую дебиторскую задолженность по цене сделки (как этот термин определен в МСФО (IFRS) 15), если торговая дебиторская задолженность не содержит значительного компонента финансирования в соответствии с МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями".

Согласно п.47 МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями", организация должна анализировать условия договора и свою обычную деловую практику при определении цены сделки. Цена сделки - это сумма возмещения, право на которое организация ожидает получить в обмен на передачу обещанных товаров или услуг покупателю, исключая суммы, полученные от имени третьих сторон (например, некоторые налоги с продаж). Возмещение, обещанное по договору с покупателем, может включать в себя фиксированные суммы, переменные суммы либо и те, и другие. Иными словами, цена сделки в нашем случае – это цена продажи товара, работы, услуги плюс плата за отсрочку (рассрочку) платежа. Это уточнение подтверждается положением п. 48 МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями", согласно которому, характер, распределение во времени и сумма возмещения, обещанного покупателем, влияет на оценку цены сделки. Определяя цену сделки, организация должна принимать во внимание влияние всех перечисленных ниже факторов:

- (а) переменное возмещение (пункты 50 - 55 и 59);
- (б) ограничение оценок переменного возмещения (пункты 56 - 58);
- (в) наличие значительного компонента финансирования в договоре (пункты 60 - 65);
- (г) неденежное возмещение (пункты 66 - 69); и

(д) возмещение, подлежащее уплате покупателю (пункты 70 - 72).

Еще более вносит ясность положение п. 60 МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями", согласно которому, определяя цену сделки, 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.

Рассмотрим выручку и основные положения.

Стандарт МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» был выпущен в мае 2014 года и заменил собой стандарты IAS 11 «Договоры на строительство» и IAS 18 «Выручка».

МСФО (IFRS) 15 является результатом совместной работы Совета по МСФО и Совета по стандартам финансовой отчетности США (FASB) по совершенствованию принципов признания и раскрытия информации о выручке. FASB со своей стороны одновременно с МСФО (IFRS) 15 выпустил практически аналогичный стандарт Topic 606 «Выручка по договорам с покупателями». Это важный шаг на пути сближения двух систем: МСФО и US GAAP, так как выручка один из ключевых показателей финансовой отчетности. По сравнению с прежними стандартами (IAS 11 и IAS 18), в МСФО (IFRS) 15 МСФО (IFRS) 15 фокус внимания перенесен на контракт с покупателем. Если IAS 11 и IAS 18 акцентировались на проблеме признания и оценки выручки от конкретного товара или услуги, то МСФО (IFRS) 15 в большей степени сосредоточен на том, как исполняет свои обязанности продавец в рамках договора с покупателем.

Совет по МСФО выделяет пять основных шагов в ходе признания выручки.

Шаг 1. Идентификация договора с покупателем.

Выручка признается только при наличии договора (контракта) с покупателем. Сам контракт может быть заключен как в письменной, так и в устной форме (зависит от требований законодательства или обычаев деловой практики конкретной страны).

Шаг 2. Идентификация обязанностей, подлежащих исполнению, по договору с покупателем.

В рамках заключенного договора необходимо определить, какие обязанности по его исполнению принял на себя продавец. В рамках одного договора в обязанности продавца может входить передача различных (отличимых друг от друга) товаров и услуг. Каждый такой товар или услуга должны быть идентифицированы.

Шаг 3. Определение цены сделки.

Договор может содержать множество различных условий, связанных с оплатой покупателем товаров и услуг. В качестве условий может выступать как требование предоплаты, так и возможность предоставления длительной отсрочки платежа; сделка может иметь фиксированную и переменную части возмещения; договор может исполняться как денежными средствами, так и путем предоставления неденежного возмещения.

В общем виде цена сделки определяется на дату исполнения (в течение периода исполнения) обязанности по договору. Если временной фактор существенен, считается, что в условии договора присутствует компонент финансирования, который должен быть выявлен и учтен отдельно. Переменный компонент учитывается в цене сделки, если вероятность его получения высока.

Шаг 4. Распределение цены сделки на обязанности, подлежащие исполнению, по договору.

Полученная на предыдущем шаге цена сделки должна быть распределена на отличимые товары и услуги, которые были идентифицированы на шаге 2.

Шаг 5. Признание выручки.

Выручка признается по мере того, как продавец выполняет свои обязанности по договору. Выполнение обязанности может быть осуществлено как в определенный момент времени, так и в течение периода времени (определяется путем оценки степени выполнения обязанности).

В целом выручка признается по мере передачи контроля над товаром или услугой покупателю. [26]

Рассмотрим основные определения.

Договор — это соглашение между двумя или несколькими сторонами, которое создает обеспеченные правовой защитой права и обязательства (правовая защита при этом обеспечивается действующим законодательством).

Покупатель - сторона, заключившая договор с организацией на получение товаров или услуг, являющихся результатом обычной деятельности организации, в обмен на возмещение.

Выручка — это доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации.

Актив по договору (право на возмещение) — это право организации на получение возмещения за переданные товары и услуги, когда такое право зависит от чего-либо, отличного от истечения определенного периода времени (например, выполнения организацией определенных обязательств в будущем).

Дебиторская задолженность — это безусловное право организации на возмещение. Безусловное право на возмещение — это право на возмещение, обусловленное лишь течением времени.

Обязательство по договору — обязанность организации:

—передать товары или услуги покупателю, за которые:

а) организация получила возмещение;

б) сумма возмещения подлежит оплате покупателем;

—вернуть определенную сумму покупателю.

Обязанность к исполнению — это обещание в договоре с покупателем

передать покупателю ряд отличимых товаров и услуг (определение дано упрощенно).

Отличимые товары и услуги — это товары и услуги, которые могут быть отдельно идентифицированы от других обещаний по договору и от которых покупатель может получить выгоду отдельно либо вместе с другими ресурсами, к которым у покупателя есть доступ.

Например, бесплатная (для покупателя) доставка товаров может быть отличимой услугой, а может и не быть. Это зависит от того, осуществляет ли продавец доставку товаров как отдельную услугу или нет. Если доставка товаров услугой — отдельная услуга, то и в рамках данного договора бесплатная доставка является отличимой услугой. Если продавец не предоставляет услуги отдельно, а осуществляет безусловную доставку всех товаров покупателю, то услуга доставки не является отличимой. При этом, конечно, покупатель получает выгоду от доставки приобретенных товаров.

Если рассматривать, к примеру, административную деятельность продавца по оформлению договора с покупателем, то она не может являться отличимой услугой, так как покупатель не может получить выгоду от данного (внутреннего для продавца) вида деятельности.

Рассмотрим внимательно понятия «актив по договору (право на возмещение)» и «дебиторская задолженность».

МСФО (IFRS) 15 изменил привычное понимание дебиторской задолженности как задолженности покупателя по поставленным, но не оплаченным товарам или услугам. В нынешней трактовке стандарта — это безусловное право организации на получение возмещения.

Таким образом, если покупатель в соответствии с договором должен внести предоплату (за еще не поставленные товары и услуги), то в момент заключения договора продавец отражает у себя в учете дебиторскую задолженность и обязательство передать товары или услуги (за которые возмещение подлежит оплате).

Актив по договору (право на возмещение) — это право на получение возмещения за переданные товары и услуги, но не являющееся на отчетную дату безусловным (т. е. существуют дополнительные условия, которые продавец должен выполнить).

Допустим, продавец в течение отчетного периода отгрузил покупателю товары на сумму 100 тыс. долларов. В соответствии с договором, обязанность покупателя по поставленным товарам возникнет, когда продавец отгрузит товары на сумму 150 тыс. долларов.

Таким образом, продавец в своей отчетности не вправе квалифицировать сумму отгруженных товаров как дебиторскую задолженность, так как нет безусловного права получить возмещение от покупателя. Поэтому продавец классифицирует сумму в 100 тыс. долларов как актив по договору (право на возмещение).

Для понимания требований стандарта вспомним определения дохода и контроля.

Доход — это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, в форме притока или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении собственного капитала, не связанного с его распределением собственниками.

Контроль - это юридическое право:

- на определение способа использования актива;
- получение будущих экономических выгод от актива;
- ограничение доступа третьих лиц к этим выгодам. [28]. Идентификация договора с покупателем и определение обязанностей к исполнению.

Организация должна учитывать договор с покупателем только при соблюдении всех критериев идентификации договора:

- стороны по договору утвердили договор (в письменной форме, устно или в соответствии с обычной деловой практикой) и обязуются выполнять предусмотренные договором обязательства;

—организация может идентифицировать права каждой стороны в отношении товаров или услуг, которые будут переданы;

—организация может идентифицировать условия оплаты товаров или услуг, которые будут переданы;

—договор имеет коммерческое содержание (т. е. риски и их распределение во времени, или величина будущих денежных потоков организации, как ожидается, изменятся в результате договора);

—вероятно получение возмещения, право на которое продавец получит в обмен на товары или услуги, которые будут переданы покупателю.

Для целей учета выручки договор считается не существующим, если стороны обладают правом (обеспеченным правовой защитой) расторгнуть в одностороннем порядке не выполненный ни в какой части договор без выплаты компенсации другой стороне.

На дату заключения договора организация-продавец обязана идентифицировать свои обязанности к исполнению (т. е. обязанности, связанные с исполнением данного договора) по передаче отличимых товаров или услуг.

Обычно отличимые товары и услуги явно указаны в договоре, но могут и подразумеваться в силу обычной деловой практики, опубликованной политики либо конкретного заявления организации-продавца, если данное обещание привело к возникновению у покупателя обоснованных ожиданий, что эти товары или услуги будут переданы покупателю.

В зависимости от договора обещанные товары или услуги могут включать в себя:

— продажу товаров, произведенных организацией (например, запасов производителя);

—перепродажу товаров, приобретенных организацией (например, товары организации розничной торговли);

—оказание услуг по перепродаже товаров или услуг другой стороны (в рамках агентского соглашения);

- выполнение оговоренной в договоре задачи (или задач) для покупателя;
- оказание услуги, заключающейся в готовности предоставить товары или услуги (например, не предусмотренные ранее обновления программного обеспечения, которые предоставляются в случае их возникновения) или с предоставлением товаров или услуг для использования покупателем в установленные импорядке и сроки;
- предоставление прав на товары или услуги, подлежащие предоставлению в будущем, которые покупатель может перепродать или предоставить своему покупателю (например, организация, реализующая продукцию организации розничной торговли, обещает передать дополнительные товар или услугу физическому лицу, приобретающему продукцию у организации розничной торговли);
- строительство, производство или разработка актива от имени покупателя;
- предоставление лицензий;
- предоставление опционов на приобретение дополнительных товаров или услуг. [28]

Выполнением обязанностей считается передача контроля покупателю над товаром или результатом оказания услуги.

При оценке того, передан покупателю контроль или нет, организации необходимо использовать индикаторы передачи контроля:

- организация имеет существующее право на оплату актива (это может указывать на то, что покупатель получил возможность определять способ использования актива и получать выгоды от его использования);
- покупатель получил право собственности над активом (право собственности может указывать на то, какая сторона имеет возможность определять способ использования актива и получать выгоды от его использования либо ограничивать доступ других организаций к таким выгодам);
- покупатель получил право физического владения над активом (возможность физического владения может указывать на то, какая сторона имеет возможность

определять способ использования актива и получать выгоды от его использования либо ограничивать доступ других организаций к таким выгодам);

—покупатель подвержен значительным рискам и выгодам, связанным с владением активом;

—покупатель принял актив (принятие актива покупателем может указывать на то, что он получил возможность определять способ использования актива и получать выгоды от его использования).

Перечисленные выше индикаторы передачи контроля не являются жесткими критериями, а должны рассматриваться в совокупности именно как индикаторы (сигналы о том, что какой-то процесс происходит).

Допустим, переход права собственности еще не значит, что контроль над активом передан покупателю. Если физической передачи актива не произошло, продавец фактически продолжает использовать актив, получать от него выгоды и нести риски, связанные с его использованием, то мы должны сделать вывод о том, что контроль еще не передан.

В качестве примера можно рассмотреть автомобильного дилера. Он может принять автомобиль и физически, и юридически. Но если договором предусмотрено, что риски технических неполадок, а также того, что автомобиль не будет продан конечному потребителю, лежат на производителе (т.е. у дилера нет обязанности оплатить автомобили до их продажи), то нельзя делать вывод о том, что производитель передал контроль дилеру. [21]

Организация-продавец признает выручку по мере выполнения своих обязанностей перед покупателем, то есть по мере передачи контроля над товарами или услугами.

Обязанность может быть выполненной к определенному времени или выполняться в течение какого-то периода. В зависимости от характера выполнения обязанности выручка признается:

—в определенный момент;

—в течение периода.

Выручка может признаваться в течение периода при выполнении хотя бы одного из следующих критериев:

—покупатель одновременно получает и потребляет выгоды по мере выполнения обязанности продавцом;

—покупатель контролирует актив в процессе его создания (или улучшения) либо получает контроль над активом по мере создания или улучшения (по мере выполнения обязанности продавца);

—выполнение организацией-продавцом своей обязанности не приводит к созданию актива, который продавец может использовать для альтернативных целей, и при этом продавец обладает обеспеченным правовой защитой правом на получение оплаты за выполненную к настоящему времени часть договорных работ.

Во всех остальных случаях выручка признается единовременно (т. е. в определенный момент времени).

Рассмотрим критерии признания выручки подробнее.

Первый критерий: одновременное получение и потребление покупателем выгод по мере выполнения обязанности продавцом.

Данные услуги достаточно легко идентифицировать. Примером могут служить периодические (допустим, ежемесячные) услуги по обслуживанию оргтехники или ежедневные услуги по уборке помещения. В данном случае покупатель услуг сразу же потребляет выгоды по мере их получения от продавца.

Второй критерий: покупатель контролирует актив в процессе его создания (или улучшения).

Допустим, организация ведет строительство цеха на территории заказчика. В принципе заказчик может отказаться от услуг организации и пригласить другого исполнителя. Это не обязательно должно быть прописано в договоре, но может рассматриваться как гипотетическая возможность для оценки контроля. В данном случае можно утверждать, что заказчик контролирует создание актива и организация обязана признавать выручку по мере выполнения своих

обязанностей по строительству.

Рассмотрим другой пример. Судостроительная компания выполняет заказ на строительство океанского лайнера. Строительство производится на верфи компании. В данном случае мы не можем однозначно утверждать, имеет заказчик строительства контроль над процессом строительства или нет, и должны обратиться к следующему критерию.

Третий критерий: выполнение организацией-продавцом своей обязанности не приводит к созданию актива, который продавец может использовать для альтернативных целей. При этом продавец обладает обеспеченным правовой защитой правом на получение оплаты за выполненную к настоящему времени часть договорных работ.

Продолжим предыдущий пример: судостроительная компания должна решить, есть ли у нее юридические или практические ограничения на альтернативное использование актива, скажем на продажу построенного океанского лайнера другой судоходной компании.

Если таких ограничений нет, организация не вправе признавать выручку по мере строительства лайнера, а должна признать выручку единовременно в момент передачи лайнера заказчику (исходя из требований прежнего стандарта МСФО (IAS) 11 выручку необходимо было признавать по мере строительства лайнера).

А если такие ограничения есть. Допустим, специальное положение в договоре запрещает организации-исполнителю продать актив другому лицу или использовать его для собственных нужд, что подкреплено соответствующими санкциями. Либо лайнер настолько специфический, что никакая другая судоходная компания не сможет его использовать без значительных затрат на переделку.

Тогда мы должны рассмотреть следующий вопрос: обладает ли судостроительная компания юридическим правом на оплату за выполненную часть работ?

Ответ на этот вопрос достаточно простой, если положение договора предусматривает поэтапную сдачу-приемку работ и их оплату. Однако это может и не быть предусмотрено в договоре. Тогда судостроительная компания должна рассмотреть следующую гипотетическую ситуацию. Если договор будет расторгнут (не по вине исполнителя), будет ли судостроительная компания вправе требовать оплату за произведенные работы? При этом под оплатой подразумевается не только возмещение расходов, но и получение соответствующей нормы прибыли.

Судостроительная компания может признавать выручку по мере выполнения строительства океанского лайнера т при выполнении всех условий:

- невозможности альтернативного использования строящегося лайнера;
- обладание правом получения оплаты за произведенную часть работ. [21]

Организация должна признавать выручку в течение периода выполнения обязанности по договору только в том случае, если она может надежно оценить степень выполнения этой обязанности.

Если организация не может оценить степень выполнения обязанности, но при этом ожидает возмещения затрат, понесенных в связи с выполнением обязанности к исполнению, выручка признается только в размере ожидаемых к возмещению затрат.

Степень выполнения оценивается двумя методами:

- методом результатов;
- методом ресурсов.

При применении любого из методов организация должна учитывать только

те товары и услуги, контроль над которыми перешел к покупателю. Если организация не передала контроль над товаром или услугой, данный товар или услуга не могут участвовать в определении степени выполнения обязанности.

Метод оценки(метод результатов или метод ресурсов) должен правдиво отражать степень выполнения обязанности организация перед покупателем.

Методы результатов предусматривают признание выручки на основе

непосредственных оценок стоимости для покупателя товаров или услуг, переданных до текущей даты, по отношению к оставшимся товарам или услугам, обещанным по договору.

Методы ресурсов предусматривают признание выручки на основе усилий, предпринимаемых организацией для выполнения обязанности к исполнению, или потребленных для этого ресурсов (например, потребленные ресурсы, затраченное рабочее время, понесенные затраты, истекшее время или использованное машинное время) относительно совокупных ожидаемых ресурсов, которые будут потреблены для выполнения такой обязанности к исполнению.

Если предпринимаемые организацией усилия или потребляемые ресурсы распределяются равномерно на протяжении периода выполнения обязанности к исполнению, организация может признавать выручку линейным методом. [28]

Ниже разберем общие требования к оценке выручки.

Организация обязана признавать в качестве выручки часть цены операции (сделки) по мере выполнения обязанности к исполнению.

Цена операции (сделки) – это ожидаемая сумма возмещения в обмен на передачу покупателю обещанных товаров или услуг, за исключением сумм, полученных от третьих сторон (налоги с продаж).

При оценке цены операции организация должна проанализировать условия договора и принять во внимание следующие факторы:

- денежный или неденежный характер возмещения; —
- наличие значительного компонента финансирования;
- наличие обязанностей к исполнению, различающихся по времени исполнения;
- наличие фиксированной и переменной части возмещения;
- возмещение, подлежащее оплате покупателю.

Неденежное возмещение (возмещение, отличное от денежных средств) оценивается по справедливой стоимости.

Если фактор временной стоимости денег существенен (промежуток времени

между моментом передачи товаров и услуг покупателю и получением оплаты от покупателя составляет более года), то договор содержит значительный компонент финансирования (кроме тех случаев, когда покупатель, осуществив предоплату, сам определяет сроки передачи товаров или услуг).

Если договор имеет значительный компонент финансирования, то подлежащее получению возмещение корректируется для определения цены сделки на дату перехода к покупателю товаров или услуг до суммы, которую покупатель заплатил бы в тот момент, когда товары или услуги переходили бы к нему («денежная» цена продажи).

Корректировка производится и в случае значительного авансирования продавца со стороны покупателя, и в случае предоставления покупателю товарного кредита (значительной отсрочки платежа).

Для корректировки используется ставка дисконтирования, которая применялась бы для отдельной операции финансирования между покупателем и продавцом. Иными словами, это рыночная ставка, скорректированная с учетом кредитных характеристик сторон (кредитных рисков), а также наличия обеспечения.

После нахождения данной ставки она фиксируется, и в дальнейшем не меняется при изменении рыночных условий или других обстоятельств (при изменении оценки кредитного риска).

Для решения экзаменационных заданий определение выручки будет зависеть от того - предоставила организация отсрочку покупателю или получила от него предоплату.

В случае предоставления отсрочки покупателю. Выручка на дату перехода товаров или услуг покупателю равна приведенной (дисконтированной) сумме подлежащего получению возмещения от покупателя по рыночной ставке с учетом кредитных рисков.

В случае получения от покупателя предоплаты. Выручка на дату перехода товаров или услуг покупателю равна сумме, приведенная (дисконтированная)

величина которой равна полученному возмещению. Сумма дисконтируется по рыночной ставке с учетом кредитных рисков.

Организация обязана представлять влияние финансирования (процентный доход или процентный расход) в отчете о совокупном доходе отдельно от выручки по договорам с покупателями.

Дебиторская задолженность покупателя учитывается в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». В общем случае дебиторская задолженность учитывается по амортизированной стоимости с применением модели эффективной ставки процента. IFRS 9 «Финансовые инструменты» определяет также порядок обесценения дебиторской задолженности (подробнее будет рассмотрен в следующей главе).

Полученные авансы от покупателя учитываются в качестве отложенного дохода (обязательства) и также амортизируются с применением модели эффективной ставки процента.

В качестве эффективной ставки процента будет выступать найденная выше корректировочная ставка дисконтирования.

Рассмотрим данные требования на примере. Обратите внимание, что в этом примере также затронут вопрос момента признания выручки. [28]

Организация обязана распределить цену операции (сделки) на обязанности к исполнению на основе цен обособленной продажи.

Цена обособленной продажи – это цена, по которой организация продала бы покупателю товар или услугу по отдельности.

Методы определения цены обособленной продажи:

—наблюдаемая цена (цена по которой организация обычно осуществляет продажи) – используется преимущественно;

—скорректированная рыночная оценка (анализ рыночных цен и корректировка их до уровня, при котором покупатель согласился бы приобрести товар или услугу у организации);

—ожидаемые затраты с учетом маржи;

—остаточный подход (разница между ценой сделки и наблюдаемыми ценами других товаров или услуг). Остаточный подход может применяться только в случае значительной волатильности цен или к ценам товаров и услуг, которые ранее не продавались.

Используя вышеприведенный принцип, также распределяются и скидки, предоставляемые покупателю при заключении договора. Если скидка не относится исключительно к какой-либо одной обязанности по договору, то она (скидка) должна быть распределена пропорционально ценам обособленной продажи на все обязанности к исполнению по договору.

Рассмотрим данные требования на примере. В этом примере также обратите внимание на анализ момента признания выручки и метод оценки степени выполнения обязанности. [21]

Возмещение, предусмотренное договором, может включать в себя:

—фиксированное возмещение;

—переменное возмещение.

Обычно переменная часть возмещения связана с наступлением (или не наступлением) будущего события, после чего общая сумма возмещения может быть окончательно определена. Переменная часть возмещения — это отражение в договоре:

—премий, стимулов и бонусов по результатам работы; —штрафов;

—скидок, связанных с будущими событиями (например: с оплатой ранее установленного срока; скидка при покупке товаров выше определенной суммы);

—обязательств возврата средств покупателю при определенных условиях.

Первоначальная оценка переменного вознаграждения. Организация включает в цену операции (сделки) переменное возмещение (или его часть), если с высокой степенью вероятности при последующем разрешении

неопределенности, присущей переменному возмещению, не произойдет значительного обратного изменения суммы выручки, рассчитанной

накопительным итогом.

Стандарт не дает определения «высокой степени вероятности», но можно предположить, что речь идет о вероятности, существенно превышающей 50 процентов. Допустим, вероятность 60 % и выше — это уже высокая степень вероятности. Иными словами, в дальнейшем выручка не уменьшится.

Поскольку переменная часть возмещения увеличивает фиксированную часть (премии и бонусы) либо уменьшает (штрафы и скидки), то в качестве практического подхода можно использовать следующее правило:

—премии и бонусы (то, что увеличивает фиксированную часть) признаются в цене операции, если высоко вероятно их получение (т. е. вероятность их получения значительно выше 50%);

—штрафы и скидки будут уменьшать фиксированную часть возмещения, если высоко вероятно начисление штрафа или скидки.

Для включения в цену операции переменного возмещения организация может использовать два метода:

—метод ожидаемой стоимости — это сумма взвешенных с учетом вероятности возможных значений ожидаемого возмещения;

—метод наиболее вероятной величины — это единственное наиболее вероятное значение ожидаемого возмещения из диапазона его возможных значений.

При использовании второго метода диапазон ожидаемых значений должен быть небольшим. Стандарт МСФО (IFRS) 15 приводит пример, что метод наиболее вероятной величины дает надежную оценку, когда вариантов переменного возмещения всего два: либо организация получит бонус, либо нет.

Это позволяет сделать вывод, что при использовании первого метода (метода ожидаемой стоимости) в диапазон возможных значений входит и вероятность получения переменного возмещения в нулевой сумме.

Повторная оценка переменного вознаграждения. На конец каждого отчетного периода организация обязана провести повторную оценку переменного

вознаграждения для отражения обстоятельств, которые имели место в отчетном периоде.

Если оценка суммы переменного вознаграждения изменилась (в силу разрешения неопределенностей, с которыми было связано переменное вознаграждение), то сумма изменения признается как выручка (или уменьшение выручки) в отчетном периоде (т. е. в том периоде, в котором произошли события, приведшие к изменению оценки переменного вознаграждения).

Подобный подход принципиально меняет подход к учету скидок, которые предоставляются при условии оплаты покупателем дебиторской задолженности к определенному сроку.

Если раньше МСФО (IAS) 18 «Выручка» требовал, чтобы скидки, предоставляемые по сроку оплаты, не учитывались в выручке, а в случае выполнения условий скидки ее сумма относилась на расходы периода (чаще всего по статье «Расходы на финансирование»), то теперь включение или невключение скидки в первоначальную цену сделки зависит от вероятности получения скидки, а если оценка изменилась, то корректируется выручка, а не расходы. [21]

Рассмотрим агентские договоры и консигнационные соглашения. Организация может продавать товары и услуги конечным покупателям, используя для этого посредника в лице агента или дилера (дистрибьютора).

Поскольку непосредственно в МСФО (IFRS) 15 нет четкого определения агентского договора, воспользуемся определением, данным статьей 1005 части 2 Гражданского кодекса РФ.

Агентский договор – это договор, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

В рамках тематики МСФО (IFRS) 15 нас интересуют только те агентские договоры, по которым агент продает конечным покупателям товары или услуги принципала. И основным вопросом будет: когда можно признать выручку?

Организация-принципал признает выручку только тогда, когда контроль над товаром или услугой полностью перешел к конечному покупателю.

В задачах экзамена ДипИФР-Рус необходимо будет определить, кем является контрагент, которому организация передает свои товары, - покупателем или агентом.

Стандарт МСФО (IFRS) 15 определяет следующие признаки того, что контрагент является агентом (т.е. не контролирует товар или услугу до того, как они предоставлены конечному покупателю):

- другая сторона несет основную ответственность за исполнение договора;
- контрагент не подвержен риску обесценения запасов;
- контрагент не имеет права самостоятельно устанавливать цены на товары или услуги и, следовательно, выгода, которую может получить контрагент от продажи таких товаров и услуг, – ограничена;
- возмещение контрагенту имеет форму комиссии;
- контрагент не подвержен кредитному риску в отношении сумм, причитающихся от конечных покупателей.

Консигнационное соглашение является частным случаем агентского договора. По консигнационному соглашению владелец товара (консигнант) передает товар другой стороне (консигнатору) для реализации конечным покупателям.

Особенности консигнационного соглашения:

- предметом соглашения является посредническая продажа именно физического товара;
- продажа товара конечным покупателям осуществляется со складов консигнатора (на практике чаще всего называемого дилером или дистрибьютором);
- консигнатор (дилер, дистрибьютор) продает товары от своего имени, но за счет консигнанта;
- консигнатор (дилер, дистрибьютор) может быть наделен правом (в определенных границах) определять условия продажи товаров конечному

покупателю.

При продаже товаров с использованием консигнационного соглашения (как и в случае агентского договора) организация-консигнант признает выручку только при переходе контроля над товаром к покупателю.

Стандарт МСФО (IFRS) 15 определяет следующие признаки того, что организация заключила с дилером консигнационное соглашение:

—продукция контролируется организацией до наступления определенного времени:

- а) до момента продажи дилером продукции конечному покупателю,
- б) либо до истечения определенного периода времени;

—организация имеет возможность требовать возврата продукции и передачи продукции другой стороне (например, другому дилеру);

—у дилера отсутствует безусловное обязательство в отношении оплаты продукции (но при этом он может быть обязан внести депозит). [28]

Ниже представлены гарантии, предоставляемые покупателям.

Зачастую продажа сопровождается предоставлением покупателю гарантии (в соответствии с договором, законодательством или обычной деловой практикой).

Организация обязана проанализировать характер предоставляемой гарантии.

Гарантия может быть связана:

—с обеспечением качества продукции и может подразумевать ремонт или замену некачественной продукции, выплату компенсации в связи с причиненным ущербом;

—возвратом продукции;

—правом в будущем приобрести продукцию по сниженным ценам.

Гарантии, связанные с обеспечением качества продукции. Если гарантия, связанная с обеспечением качества продукции, предоставляется всем покупателям бесплатно, то данное предоставление гарантии не является отличимой услугой и не отражается на выручке.

Если гарантия, связанная с обеспечением качества продукции,

предоставляется в том числе на платной основе, то она является отличимой услугой и на нее должна быть распределена часть цены сделки.

Сами ожидаемые затраты на гарантийный ремонт, замену продукции и выплату компенсаций никак не влияют на выручку, а учитываются в качестве оценочных обязательств (резервов) по МСФО(IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Гарантии, связанные с возвратом продукции. Организация обязана сделать оценку того, какая часть продукции, вероятно, будет возвращена.

Фактически полученная оплата за продукцию, которая, как ожидается, будет возвращена, не может учитываться как выручка, а подлежит отражению в качестве обязательства по возврату средств покупателю.

Продукция, которая, как ожидается, будет возвращена, должна учитываться как актив по балансовой стоимости продукции за вычетом ожидаемых затрат, связанных с ее получением, и классифицироваться как «право на получение продукции от покупателя».

После снятия неопределенности в отношении продукции, подлежащей возврату (окончании срока гарантии), организация обязана признать выручку на сумму ранее признанного обязательства.

На конец отчетного периода организация обязана делать повторную оценку ожидаемой к возврату продукции с целью корректировки:

- обязательства и выручки;
- активов «права на получение» и себестоимости реализации.

Гарантии, связанные с правом покупателя в будущем приобрести продукцию по сниженным ценам. Если организация предоставляет гарантию, связанную с правом покупателя приобрести в будущем продукцию по сниженным ценам, то это право должно рассматриваться как обязанность к исполнению.

На эту обязанность к исполнению должна быть распределена часть цены сделки, и полученная от покупателя оплата должна рассматриваться в качестве аванса (обязательства) в счет будущих приобретений товара.

На конец отчетного периода организация обязана сделать повторную оценку своей обязанности к исполнению. Если покупатель не воспользовался своим правом на скидку, организация идентифицирует это как «не востребованные права». Та часть цены сделки, которая относится к не востребованным правам, должна включаться в состав выручки отчетного периода. [28]

Договор обратной покупки – это договор, по которому организация продает актив и при этом, в рамках этого же или другого договора, дает обещание выкупить актив или получает опцион на его покупку.

Нельзя путать договоры обратной покупки с договорами продажи с обратной арендой (мы рассматривали их в предыдущей главе). Особенностью договора с обратной арендой является то, что проданный актив берется в аренду (и это юридически закреплено в договоре). Рассматриваемые договоры имеют право либо обязанность выкупить ранее проданный актив (и это также закреплено в договоре).

Как правило, договоры обратной покупки принимают одну из трех форм:

- обязательство организации выкупить актив обратно (форвард);
- право организации выкупить актив обратно (колл-опцион);
- обязательство организации выкупить актив обратно по требованию покупателя (пут-опцион).

Если у покупателя есть право требования к организации выкупить актив обратно (пут-опцион) и, скорее всего, покупатель воспользуется своим правом, так как, цена выкупа значительно выше рыночной стоимости, то данные сделки учитываются полностью аналогично форварду и колл-опциону.

Организация учитывает данный договор обратной покупки как:

—договор операционной аренды по МСФО(IAS) 17 «Аренда», если цена выкупа меньше цены продажи. При этом организация выступает в качестве арендодателя (продолжая учитывать актив), а покупатель – арендатора. Полученные средства от покупателя при этом представляются как:

- а) отложенный доход (обязательство) по аренде с переносом их на

равномерной основе в прибыли и убытки в качестве дохода от аренды. Общий доход по аренде равен разнице между ценой продажи и компонентом финансирования;

б) компонент финансирования (обязательство). Если фактор времени существенен, то компонент финансирования равен приведенной выкупной стоимости по рыночной ставке.

—договор финансирования под залог актива, если цена выкупа больше цены продажи. При этом организация продолжает учитывать актив, а полученные средства от продажи представляет в качестве финансирования. Разница между выкупной и продажной ценой должна быть представлена в качестве процентного расхода (расхода на финансирование).

Здесь необходимо обратить внимание на то, что у покупателя должен быть экономический стимул требовать от организации обратного выкупа (цена выкупа значительно выше рыночной). [28]

Рассмотрим виды затрат по договору.

МСФО (IFRS) 15 определяет порядок учета затрат, связанных с договором, но не попадающих в сферу действия стандартов IAS 2 «Запасы», IAS 16 «Основные средства» и IAS 38 «Нематериальные активы» (затраты, подпадающие под действие этих стандартов, учитываются в соответствии с ними).

Затраты, связанные с договором, делятся на затраты:

—на заключение договора;

—выполнение договора.

Затраты на заключение договора — это затраты, понесенные организацией в связи с заключением договора с покупателем, которые она бы не понесла, если бы договор не был заключен.

Затраты на заключение договора должны признаваться в качестве актива, если организация ожидает возмещения таких затрат.

В качестве упрощения стандарт разрешает отнесение затрат на заключение договора на расходы отчетного периода, если период исполнения договора с момента заключения составляет менее года.

Затраты на выполнение договора — это затраты, непосредственно связанные с выполнением организацией договора с покупателем.

Затраты на выполнение договора признаются в качестве актива при одновременном выполнении трех критериев:

—затраты относятся непосредственно к договору (или к предполагаемому договору), который можно идентифицировать;

—затраты создают или улучшают качество ресурсов организации, которые в будущем будут использоваться в целях выполнения (или продолжения выполнения) обязанностей к исполнению;

—ожидается, что затраты будут возмещены.

В качестве актива учитываются только затраты, относящиеся к будущим обязанностям к исполнению. Затраты, относящиеся к выполненным обязанностям должны быть отнесены на расходы отчетного периода.

Затраты, которые относятся непосредственно к договору, включают в себя следующие статьи:

—прямые затраты на оплату труда;

—прямые затраты на материалы;

—распределенные затраты, непосредственно связанные с договором или с деятельностью по договору (затраты на контроль за выполнением договора, затраты на страхование, амортизация);

—затраты, непосредственно подлежащие возмещению покупателем;

—прочие прямые затраты на договор (выплаты субподрядчикам).

Следующие затраты организация должна представлять в качестве расходов по мере их возникновения:

—общие и административные затраты (кроме тех, которые прямо возмещаются по договору);

—затраты на непроизводительное использование ресурсов;
—затраты, для которых невозможно определить, относятся ли они к выполненным или невыполненным обязанностям к исполнению.

[28] Рассмотрим амортизацию и обесценение затрат по договору.

Затраты на заключение и затраты на выполнение договора, учтенные в качестве активов в отчете о финансовом положении, представляются отдельно от дебиторской задолженности по статье «Актив по договору» (организация может использовать и альтернативные названия).

Актив по договору подлежит амортизации на систематической основе, соответствующей передаче покупателю товаров или услуг, к которым относится актив.

Организация обязана скорректировать амортизацию для учета значительного изменения ожидаемых сроков передачи товаров или услуг.

Стандарт не указывает метод начисления амортизации. На экзамене мы, скорее всего, будем пользоваться линейным методом. Однако обратите внимание на требование стандарта о том, что затраты, относящиеся к выполненным обязанностям, должны признаваться в качестве расходов. Это позволяет на каждую отчетную дату учитывать в качестве актива только затраты, относящиеся к будущим обязанностям (при этом неважно, какой из методов амортизации мы применяем).

В целом порядок обесценения актива по договору подчиняется требованиям IAS 36 «Обесценение активов». С одной особенностью. Возмещаемая сумма рассчитывается как разница между суммой оставшегося возмещения, которую организация ожидает получить в обмен на товары и услуги, и ожидаемой суммой затрат, непосредственно связанных с предоставлением этих товаров и услуг. [21]

Таким образом, в данном разделе выделены все отличительные особенности в оценке и учете выручки и дебиторской задолженности по МСФО в сравнении с РСБУ. Надо отметить, что в последнее время наблюдается тенденция приближения российских стандартов учета к международным. Об этом

свидетельствует появление проектов ФСБУ, разработанных Бухгалтерским методологическим центром (БМЦ). В частности, в отношении дебиторской задолженности, как долгового финансового инструмента, появился проект ФСБУ «Долговые инструменты».

1.3 Обзор современных методик анализа выручки и дебиторской задолженности предприятия

Главной целью анализа дебиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации. Эффективность управления обязательствами организации во многом зависит от знаний методики анализа и умений их использования.

В литературе многими авторами, такими как А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.А. Максютков, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, Б.К. Кулизбаков и другими, предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрим некоторые из них.

Методика анализа долгов А.Д. Шеремета:

Общая оценка динамики объема дебиторской задолженности в целом и по отдельным статьям. Коэффициентный анализ (доля дебиторской задолженности в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния дебиторской задолженности, оценка динамики сомнительной задолженности).

Анализ кредиторской задолженности по приведенному выше алгоритму.

Сопоставление результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

К несомненным достоинствам методики можно отнести ее доступность (для

проведения анализа достаточно стандартных форм бухгалтерской отчетности, формы №1-5) и простоту ее применения.

Но при этом стоит отметить что, сама методика недостаточно прописана, некоторые этапы не раскрыты или не детализированы. Рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер. Методика основана на анализе данных отчетности, т.е. прошлых тенденций.

Рассмотрим методику анализа дебиторской и кредиторской задолженности О.В. Ефимовой.

В предложенной автором методике рассматривается коэффициентный анализ (доля дебиторской задолженности в оборотных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния дебиторской задолженности, оценка динамики сомнительной задолженности). Анализ кредиторской задолженности по приведенному выше алгоритму. Сопоставление результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Делается акцент на необходимость сопоставления результатов анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

К достоинствам методики можно отнести простоту применения, наглядность (работа с данными, обобщенными в таблицу). Однако рекомендации, предлагаемые автором, носят общий характер. Методика основана на анализе данных отчетности, т.е. прошлых тенденций.

Методика анализа задолженности Б.К. Кулизбакова:

Методика основана на группировках дебиторской задолженности. Предполагается индивидуальный подход в работе с дебиторами по средствам рассмотрения задолженности каждого в отдельности и выработке решений по дальнейшему сотрудничеству.

Установление характера дебиторской задолженности по срокам возникновения, анализ ее динамики. Анализ задолженности по составу дебиторов, имеющих преобладающий удельный вес. Установление безнадежных долгов для определения возможной суммы резерва и оценки реальной величины и

взвешенного старения дебиторской задолженности. Принятие решения о предоставлении скидок за ускорение расчетов, о продаже дебиторской задолженности и другого на основе результатов анализа.

Основными положительными моментами применения методики являются: ее простота применения; наглядность (работа с данными, обобщенными в таблицу). Рекомендации, предлагаемые автором, конкретные. Методикой предусматривается индивидуальная работа с крупными дебиторами. Недостатком метода является отсутствие анализа кредиторской задолженности.

Данная методика приемлема для целей внутреннего управления организацией, поскольку требует подробной информации о дебиторах. Методика основана на анализе данных прошлых тенденций.

Изучив перечисленные методики анализа обязательств организации, выявлены следующие моменты:

1. ориентация на анализ ситуации прошлого времени (ретроспективный анализ), ни одна методика не предполагает оперативного отслеживания изменений задолженности и реакции на них в режиме реального времени;
2. данные методики используют показатели, характерные для российского бухгалтерского учета, а не МСФО, тогда как последние в современных условиях более прогрессивны;
3. методики зачастую дублируют друг друга.

Стоит отметить ряд особенностей, характерных для всех методик, например, применяется коэффициентный анализ, однако финансовые коэффициенты в значительной степени зависят от учетной политики организации. Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, неоптимальны, так как не улавливают особенностей факторов и элементов, участвующих в их расчетах (например, затруднительно бывает оценить реальную рыночную стоимость задолженности). При применении метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения, который присутствует во всех методиках, сезонные или циклические колебания затрудняют анализ и могут

привести к ошибочным выводам.

По этой причине затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций (особенно крупных). Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись.

Основные положения комплексного подхода к анализу обязательств организации следующие:

- предварительный анализ и планирование предельного объема кредиторской и дебиторской задолженности с учетом возможностей организации и объема инвестиций в данную задолженность;
- определение степени кредитоспособности и платежеспособности клиента до заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;
- отслеживание изменения уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;
- анализ возможностей дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и размерам;
- анализ сильных и слабых сторон деятельности организации (внутренней бизнес-среды);
- анализ частных и комплексных финансовых показателей.

В процессе анализа темпы прироста кредиторской задолженности можно сравнить с темпами прироста валюты баланса. Если сумма по балансу возрастает более быстрыми темпами, то устойчивость организации не снижается. Соотношение темпов прироста задолженностей между собой позволяет сделать вывод о потребностях в источниках финансирования (если быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается). Рост дебиторской задолженности экономически оправдан, если возрастают

выручка и денежные средства, а запасы увеличиваются незначительно.

Оплата долгов дебиторами – это источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности осуществляется медленнее, чем кредиторской, это означает, что у организации возникли неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И, напротив, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Аналитические процедуры, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля. Эффективная система управления включает:

1. качественный отбор покупателей;
2. определение оптимальных условий кредитования;
3. четкую процедуру предъявления претензий;
4. контроль за выполнением условий договоров;
5. регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и пр.;
6. соблюдение четкой процедуры оплаты счетов и получения платежей;
7. ориентацию на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;
8. контроль соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;
9. использование договоров факторинга. [22]

Выручка традиционно анализируется в разрезе основной и прочей деятельности в аналитике по направлениям деятельности, бизнес-сегментам,

группам товарного ассортимента и по номенклатурным позициям с применением структурного метода и метода факторного анализа.

Представленные методики анализа выручки и дебиторской задолженности широко применяются на практике, однако в каждом отдельном случае бывает недостаточно применение традиционных моделей в силу специфики деятельности предприятия.

2 РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ МУП «ТЕПЛОВЫЕ СИСТЕМЫ Г. КОРКИНО»

2.1 Организационно-экономическая характеристика МУП «Тепловые системы г. Коркино»

Постановлением Главы Коркинского городского поселения № 72 от 02.07.2007 года было создано муниципальное унитарное предприятие «Тепловые системы», но люди, работающие здесь привыкли считать днем рождения предприятия 01 февраля 1994 года – именно в этот день было создано муниципальное предприятие «Тепловые сети». Конечно, с юридической точки зрения – это два разных предприятия : новое не является правопреемником старого. Но историю делают люди, а это самое дорогое, что у нас есть, и что является связующим звеном истории.

Видом деятельности предприятия является производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии).

Предприятие начинало свою деятельность практически с большого «нуля». Становление проходило в трудные перестроечные годы, но благодаря умелому руководству первого директора Хасанова Нияса Абдулхаковича предприятие постепенно наращивало объемы, принимая на свой баланс котельные УЖКХ, ПМОКХ, ГОРОНО. Именно тогда была создана и осталась по сей день в неизменном виде организационная структура участков котельных и тепловых сетей.

С 2004 года предприятием руководит Липатников Александр Валентинович. На сегодняшний день МУП «Тепловые системы» - это 14 газовых и 2 угольных котельных, в которых установлено 106 водогрейных котлов, 92 сетевых и

циркуляционных насосов, 14 газорегуляторных установок, 41,17 км тепловых сетей, 1,7 км газопроводов, годовой отпуск тепла составляет 228 тыс. Гкал. все это оборудование эксплуатирует и поддерживает в исправном состоянии слаженный коллектив из 280 человек, ведь основной задачей предприятия является – выработка и передача тепловой энергии потребителю. [23]

Схема организационной структуры предприятия представлена на рисунке 1.

Группы потребителей пара и горячей воды (тепловой энергии):

К основным потребителям тепловой энергии относят население. Также к потребителям можно отнести бюджетные организации (садики, школы и т.д.) и прочие потребители, находящиеся на территории Коркинского городского поселения.

Среднегодовой объем в натуральном выражении производства и реализации пара и горячей воды(тепловой энергии) общий и в разрезе по группам потребителей.

Выработка тепловой энергии составляет 182,9 тыс. Гкал

—реализация 171,3 тыс. Гкал

В том числе:

—население 125,5 тыс. Гкал или 73.2 %

—бюджетные организации 29,9 тыс. Гкал или 17,5 %

—прочие 15,9 тыс. Гкал или 9,3 %

—бюджетные организации 29,9 тыс. Гкал или 17,5 %

—прочие 15,9 тыс. Гкал или 9,3 %

Среднегодовая выручка предприятия общая и в разрезе по группам потребителей

Население 180163,6 тыс. руб.

Бюджетные организации 37829,5 тыс. руб.

Прочие организации 20121,1 тыс. руб.

Среднегодовая дебиторская задолженность общая и в разрезе по группам потребителей:

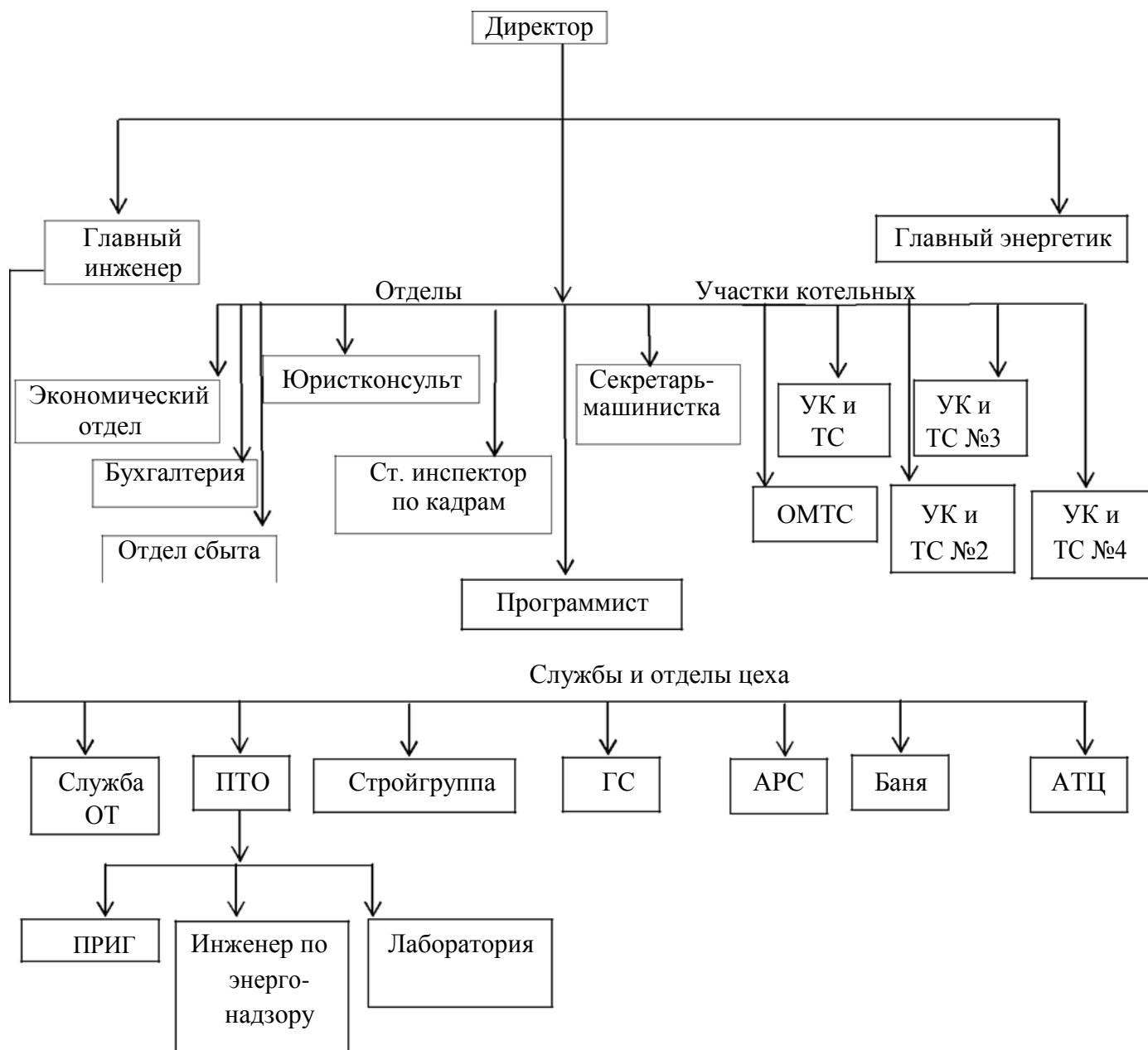


Рисунок 1 — Схема организационной структуры МУП «Тепловые системы г. Коркино»

Дебиторская задолженность на конец 2016 года 80,3 млн. руб.

В том числе:

—Задолженность населения: 55,4 млн. руб.

Из неё срочная: 27,4 млн. руб.

—Задолженность коммунальных предприятий: 4,6 млн. руб.

—Задолженность бюджетных организаций: 7,93 млн. руб.

Прочая: нет

Организация создает резервы сомнительных долгов в случае признания дебиторской задолженности с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

Сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности погашена не будет в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. При формировании резерва по сомнительным долгам должны быть соблюдены следующие условия:

—Резерв формируется с учетом задолженности, связанной с реализацией услуг;

—Резерв создается на основе результатов проведенной инвентаризации дебиторской задолженности.

Величина резерва определяется по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Формирование (пересмотр) резерва осуществляется на дату формирования отчётности за отчетный налоговый период.

Порядок определения величины резерва по сомнительным долгам:

Проведение инвентаризации всей имеющейся дебиторской задолженности на конец отчетного или налогового периода. Подтверждением служат документы, предусмотренные для оформления результатов инвентаризации в бухгалтерском учете.

По результатам инвентаризации выявляется сомнительная задолженность, которая подразделяется на 3 группы по срокам ее возникновения: свыше 90 календарных дней (далее – СЗ-1)

От 45 до 90 календарных дней включительно (далее – СЗ-2)

45 дней (далее – СЗ-3)

Под сроком возникновения следует понимать не срок возникновения дебиторской задолженности, а дату с которой она стала считаться сомнительной, т.е. не была погашена в предусмотренные договором сроки (31-й день от даты выставленного счета фактуры).

Далее определяется сумма резервов сомнительных долгов (далее – РСД-1) на конец периода, исходя из состояния дебиторской задолженности, по формуле (1)

$$\text{РСД-1} = \text{СЗ-1} + \text{СЗ-2} * 50\%. (1)$$

Сумма создаваемого резерва исчисляется следующим образом:

— по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

— по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) – в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности

— по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 – резерв не создается

Рассчитывается предельная сумма резерва сомнительных долгов (далее – РСД-2) на конец периода, исходя из суммы доходов, связанных с производством и реализацией (далее - ДПР), которые получил налогоплательщик с начала года до даты окончания отчетного (налогового) периода, по формуле(2):

$$\text{РСД-2} = \text{ДПР} * 10\%. (2)$$

Далее определяется окончательная сумма резерва, не использованная или не полностью использованная на покрытие убытков по безнадежным долгам переносится на следующий отчетный (налоговый) период.

Сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва

корректируется на сумму остатка предыдущего отчетного (налогового) периода, если сумма вновь созданного по результатам инвентаризации резерва мене, чем сумма остатка резерва.

Объем просроченной дебиторской задолженности общий и в разрезе по группам потребителей.

Население 180163,6 тыс. руб.

Бюджетные организации 37829,5 тыс. руб.

Прочие организации 20121,1 тыс. руб.

Общее 238114,2 тыс. руб.

Методы управления дебиторской задолженностью и объемами продаж, применяемые на предприятии.

МУП «Тепловые системы » не всегда может обеспечить своевременный возврат дебиторской задолженности. Предприятие применяет следующие методы управления дебиторской задолженностью:

—Работы по учёту заказов, выяснению особенностей задолженности, оформлению счетов

—Выяснение реальной стоимости имеющихся обязательств

—Сокращение обязательств на сумму безнадежных задолженностей

—Анализ возможности продажи дебиторских долгов

—Проверяется качество дебиторской задолженности.

Основные работы с такими дебиторами ведутся с помощью писем и телефонных звонков. В случае отсутствия результата вопрос о долге решается через суд.

Далее рассмотрим стратегические цели предприятия.

Предприятие создано в целях удовлетворения потребителей в результатах его деятельности и получения прибыли. Для достижения целей предприятие осуществляет в установленном законодательстве РФ порядке следующие виды деятельности:

1) Выработка и передача тепловой энергии потребителям;

2) Осуществление эксплуатации и проведение текущего и капитального ремонтов систем теплоснабжения (отопительные котельные, тепловые пункты, тепловые системы до ввода в здание), а также техническое обслуживание и ремонт котельных, тепловых пунктов, тепловых сетей по договорам с заинтересованными лицами

3) осуществление контроля за экономным и рациональным использованием тепловой энергии коммунально-бытовыми и другими потребителями;

4) Производит выдачу технических условий на проектирование и строительство объектов теплоснабжения от источников тепловой энергии и тепловых сетей, находящихся на балансе предприятия, а также заключений по техническим условиям на проектирование и строительство таких объектов и источников тепловой энергии, тепловых сетей, находящихся на балансе других предприятий и организаций;

5) Проводит выполнение пуско-наладочных работ по объектам теплоснабжения, а также выполняет строительно-монтажные работы по теплогазоснабжению, изготавливает оборудование (котлы, горелки и т.д.);

6) Осуществляет технический надзор за строительством систем теплоснабжения и приемку их в эксплуатацию

7) Разрабатывает и осуществляет меры по комплексному использованию природных ресурсов и по охране окружающей среды в пределах компетенции предприятия.

2.2 Анализ состояния управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы г. Коркино»

Как таковой управленческий учет и анализ выручки и дебиторской задолженности на исследуемом предприятии отсутствует. Проводится только анализ выручки и дебиторской задолженности по данным бухгалтерского учета в

в разрезе потребителей услуг:

- 1) Население;
- 2) Бюджетные организации;
- 3) Прочие организации.

При анализе дебиторской задолженности выделяется еще просроченная дебиторская задолженность.

- 1) Дебиторская задолженность населения
—в том числе просроченная задолженность;
- 2) Дебиторская задолженность бюджетных организаций
—в том числе просроченная задолженность;
- 3) Прочие организации
—в том числе просроченная задолженность.

Среднегодовая выручка предприятия общая и в разрезе по группам потребителей

Население 180163,6 тыс. руб.

Бюджетные организации 37829,5 тыс. руб.

Прочие организации 20121,1 тыс. руб.

Среднегодовая дебиторская задолженность общая и в разрезе по группам потребителей

Дебиторская задолженность на конец 2016 года 80,3 млн. руб.

В том числе:

—Задолженность населения: 55,4 млн. руб.

Из неё срочная: 27,4 млн. руб.

—Задолженность коммунальных предприятий: 4,6 млн. руб.

—Задолженность бюджетных организаций: 7,93 млн. руб.

Объем просроченной дебиторской задолженности общий и в разрезе по группам потребителей.

Население 180163,6 тыс. руб.

Бюджетные организации 37829,5 тыс. руб.

Прочие организации 20121,1 тыс. руб.

Общее 238114,2 тыс. руб.

Очевидными недостатками системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на предприятии являются:

- 1) разная аналитика по группам потребителей, используемая при анализе выручки и дебиторской задолженности;
- 2) отсутствие аналитического разреза просроченной дебиторской задолженности по длительности просрочки;
- 3) непринятие во внимание рисков возникновения неплатежей вследствие возникновения безнадежных долгов.

Последний отмеченный недостаток особенно сказывается на искажении картины финансового положения предприятия, так как по факту завышается стоимость выручки и дебиторской задолженности, что приводит к завышению показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости.

2.3 Рекомендации по совершенствованию системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на МУП «Тепловые системы г. Коркино» с учетом современной тенденции сближения российских и международных стандартов

В целях обеспечения практической полезности системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на исследуемом предприятии необходимо устранить выявленные недостатки. А именно:

- 1) разработать одинаковую первичную аналитику по группам потребителей по выручке и дебиторской задолженности;
- 2) ввести аналитику просроченной дебиторской задолженности по длительности просрочки;
- 3) учесть риски возникновения неплатежей вследствие возникновения

безнадежных долгов в управленческом учете выручки и дебиторской задолженности посредством применения рассчитанной на их основе ставки дисконтирования.

Рекомендуемая первичная аналитика по группам потребителей по выручке и дебиторской задолженности представлена в таблице 17.

Таблица 17— Рекомендуемая первичная аналитика по группам потребителей по выручке и дебиторской задолженности

№ группы	Группы потребителей
1.	Население
2.	Коммунальные организации
2.1.	Бюджетные организации
2.2.	Прочие организации
3.	Другие организации
3.1.	Бюджетные организации
3.2.	Прочие организации

Рекомендуемая аналитика просроченной дебиторской задолженности по длительности просрочки представлена в таблице 18.

Таблица 18—Рекомендуемая аналитика просроченной дебиторской задолженности

№ группы	Группы просроченной дебиторской задолженности
1.	Длительность просрочки 1 месяц
2.	Длительность просрочки 2 месяца
3.	Длительность просрочки 3 месяца
4.	Длительность просрочки 4 месяца
5.	Длительность просрочки 5 месяцев
6.	Длительность просрочки 6 месяцев
7.	Длительность просрочки более 6 месяцев

Далее на основании аналитики просроченной дебиторской задолженности рекомендуется рассчитать риски возникновения неплатежей вследствие возникновения безнадежных долгов и рассчитать на их основе ставки дисконтирования для каждой группы потребителей. С помощью метода дисконтирования денежных поток целесообразно оценить справедливую стоимость выручки и дебиторской задолженности и организовать управленческий

учет этих показателей на основе оценки справедливой стоимости. Понятие справедливой стоимости содержится в Международном стандарте финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости", согласно п.24 которого, справедливая стоимость - цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть цена выхода), независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки. Достоинства и недостатки доходного подхода определения справедливой стоимости активов представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Доходный подход: достоинства и недостатки [21]

Достоинства	Недостатки
Стоимость актива или бизнеса равна текущей стоимости всех будущих выгод, генерируемых данным активом или бизнесом	Прогноз будущих денежных потоков может отличаться от фактических результатов
Входящие данные, используемые в модели, могут быть изменены в зависимости от специфики оцениваемого объекта или бизнеса, например ставка риска, рост в прогнозном периоде, уровень прогнозируемого денежного потока и т. д.	Компания может неправильно выбрать ставку дисконтирования или неправильно оценить рискованность будущих денежных потоков, что серьезно повлияет на оценку справедливой стоимости
	Расчет модели достаточно простой, и это может привести к упрощению, недостатку анализа или использованию нецелесообразных данных (например, завышенного коэффициента роста в прогнозном периоде или неправильной ставки дисконтирования)

Для расчета ставки дисконтирования в большинстве случаев применяются модель оценки капитальных активов CAPM и модель средневзвешенной стоимости капитала WACC.

Средневзвешенная стоимость капитала (как ставка дисконтирования для бездолгового денежного потока) рассчитывается по формуле (3):

$$WACC = W_1 \times R_e + W_2 \times R_d \times (1 - h), (3)$$

где W_1 – доля собственного капитала в инвестированном капитале компании;

W_2 – доля долгосрочной задолженности в инвестированном капитале компании;

R_e – ставка дохода на собственный капитал;

R_d – стоимость заемного капитала;

h – эффективная ставка налога на прибыль.

Ставку дохода на собственный капитал (R_e) можно рассчитать по модели CAPM по следующей формуле(4):

$$R_e = R_f + b \times (R_m - R_f), (4)$$

где R_m – безрисковая ставка дохода;

b – коэффициент бета (характеризует чувствительность оцениваемого актива к изменениям рыночной доходности (рассчитывается по статистическим данным и выражает вариабельность доходности актива по отношению к среднерыночной доходности);

R_m – среднерыночная ставка дохода;

$(R_m - R_f)$ – рыночная премия за риск.

Зачастую по модели CAPM производится на расчет стоимости собственного капитала (ставки дохода на собственный капитал), а сразу расчет ставки дисконтирования.

Известен еще метод кумулятивного построения (Buildupmethod, BUP) для расчета ставки дисконтирования, суть которого схематично представлена в виде формулы (5):.

Ставка дисконтирования = Безрисковая ставка + Страновой риск + отраслевой риск + Риск корпоративного управления + премия за неликвидность + Специфические риски.(5)

Опустим страновой риск, отраслевой риск, специфические риски и заменим премию за неликвидность на риск неплатежей в вышеприведенной формуле и примем, что в нашем случае ставка дисконтирования будет рассчитываться по формуле (6):

Ставка дисконтирования = Безрисковая ставка + Риск корпоративного управления + Риск неплатежей. (6)

Тогда справедливую стоимость выручки и дебиторской задолженности доходным подходом посредством применения метода дисконтированных денежных потоков можно найти по формуле (7):

$$CC = \frac{\sum_{n=1}^k \frac{ДП_n}{(1+i)^n}}{i} \quad (7)$$

где CC – справедливая стоимость выручки (дебиторской задолженности), руб.;

$ДП_n$ –денежные потоки, связанные с реализацией услуг, за период n , руб.;

k – общее количество периодов между платежами в течение периода;

i – ставка дисконтирования.

Таким образом, мы будем располагать информацией о справедливой стоимости выручки и дебиторской задолженности по данным управленческого учета, построенного с учетом положений МСФО, и информацией об их номинальной стоимости по данным РСБУ. На этой основе можно совершенствовать систему анализа выручки и дебиторской задолженности, вводя следующие показатели:

- 1) Номинальное соотношение дебиторской задолженности и выручки;
- 2) Соотношение дебиторской задолженности и выручки по справедливой

стоимости;

3) Соотношение справедливой и номинальной стоимости выручки;

4) Соотношение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности;

5) Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости выручки;

6) Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности.

С помощью предложенной группы показателей можно определить наиболее вероятную (с учетом рисков) величину выручки и дебиторской задолженности и потенциал увеличения выручки и дебиторской задолженности, подлежащей оплате. Наиболее вероятная оценка выручки и дебиторской задолженности позволит оптимально планировать расходы в бюджетах, формировать бездефицитный бюджет движения денежных средств и безубыточный бюджет доходов и расходов. Наличие информации о потенциале увеличения выручки и дебиторской задолженности, подлежащей оплате, будет способствовать повышению эффективности корпоративного управления, направленного на максимизацию прибыли и денежных средств.

3 ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ВЫРУЧКИ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ НА МУП «ТЕПЛОВЫЕ СИСТЕМЫ Г. КОРКИНО»

3.1 Практическая реализация управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности с учетом предложенных рекомендаций на МУП «Тепловые системы г. Коркино»

На данном этапе рассчитаем справедливую стоимость выручки и дебиторской задолженности в предложенной нами ранее аналитике.

В таблице 20 представлен расчет справедливой стоимости выручки.

Таблица 20 – Расчет справедливой стоимости выручки

№ группы	Группы потребителей	Ставка дисконтирования	Номинальная стоимость выручки, тыс. руб.	Справедливая стоимость выручки, тыс. руб.
1.	Население	0,26	180163,6	142987
2.	Коммунальные организации		37563,3	31912,4
2.1.	Бюджетные организации	0,17	24126,9	20621,3
2.2.	Прочие организации	0,19	13436,4	11291,1
3.	Другие организации		20387,3	17294,3
3.1.	Бюджетные организации	0,17	11287,6	9647,5
3.2.	Прочие организации	0,19	9099,7	7646,8
Итого			238114,2	192193,7

В таблице 21 представлено соотношение справедливой и номинальной стоимости выручки.

Таблица 21–Соотношение справедливой и номинальной стоимости выручки

№ группы	Группы потребителей	Номинальная стоимость выручки, тыс. руб.	Справедливая стоимость выручки, тыс. руб.	Соотношение справедливой и номинальной стоимости выручки, %
1.	Население	180163,6	142987	79,4%
2.	Коммунальные организации	37563,3	31912,4	85,0%
2.1.	Бюджетные организации	24126,9	20621,3	85,5%
2.2.	Прочие организации	13436,4	11291,1	84,0%
3.	Другие организации	20387,3	17294,3	84,8%
3.1.	Бюджетные организации	11287,6	9647,5	85,5%
3.2.	Прочие организации	9099,7	7646,8	84,0%
Итого		238114,2	192193,7	80,7%

В таблице 22 представлено абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости выручки.

Таблица 22 –Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости выручки

№ группы	Группы потребителей	Номинальная стоимость выручки, тыс. руб.	Справедливая стоимость выручки, тыс. руб.	Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости выручки, тыс. руб.
1.	Население	180163,6	142987	37176,6
2.	Коммунальные организации	37563,3	31912,4	5650,9
2.1.	Бюджетные организации	24126,9	20621,3	3505,6
2.2.	Прочие организации	13436,4	11291,1	2145,3
3.	Другие организации	20387,3	17294,3	3093
3.1.	Бюджетные организации	11287,6	9647,5	1640,1
3.2.	Прочие	9099,7	7646,8	1452,9

	организации			
Итого		238114,2	192193,7	45920,5

В таблице 23 представлен расчет справедливой стоимости дебиторской задолженности

Таблица 23 – Расчет справедливой стоимости дебиторской задолженности

№ группы	Группы потребителей	Ставка дисконтирования	Номинальная стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Справедливая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.
	Группы потребителей			
1.	Население	0,26	55400	43968,25
2.	Коммунальные организации		17242	11015,38
2.1.	Бюджетные организации	0,17	6444	5507,69
2.2.	Прочие организации	0,19	10798	9073,95
3.	Другие организации		7658	6469,51
3.1.	Бюджетные организации	0,17	2382	2035,90
3.2.	Прочие организации	0,19	5276	4433,61
Итого			80300	61453,15

В таблице 24. представлено соотношение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности.

Таблица 24–Соотношение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности

№ группы	Группы потребителей	Номинальная стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Справедливая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Соотношение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности
1.	Население	55400	79,4%	79,4%
2.	Коммунальные организации	17242	63,9%	63,9%
2.1.	Бюджетные организации	6444	85,5%	85,5%
2.2.	Прочие организации	10798	84,0%	84,0%
3.	Другие организации	7658	84,5%	84,5%
3.1.	Бюджетные организации	2382	85,5%	85,5%

3.2.	Прочие организации	5276	84,0%	84,0%
Итого		80300	61453,15	76,5%

В таблице 25 представлено абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности.

Таблица 25 – Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности

№ группы	Группы потребителей	Номинальная стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Справедливая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Абсолютное отклонение справедливой и номинальной стоимости дебиторской задолженности, тыс. руб.
1.	Население	55400	43968,25	11431,75
2.	Коммунальные организации	17242	11015,38	6226,615
2.1.	Бюджетные организации	6444	5507,69	936,3077
2.2.	Прочие организации	10798	9073,95	1724,05
3.	Другие организации	7658	6469,51	1188,489
3.1.	Бюджетные организации	2382	2035,90	346,1026
3.2.	Прочие организации	5276	4433,61	842,3866
Итого		80300	61453,15	18846,85

В таблице 26 представлено соотношение номинальной стоимости дебиторской задолженности и выручки.

Таблица 26 – Номинальное соотношение дебиторской задолженности и выручки

№ группы	Группы потребителей	Номинальная стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Номинальная стоимость выручки, тыс. руб.	Номинальное соотношение дебиторской задолженности и выручки
1.	Население	55400	180163,6	0,31
2.	Коммунальные организации	17242	37563,3	0,46
2.1.	Бюджетные организации	6444	24126,9	0,27
2.2.	Прочие организации	10798	13436,4	0,80

3.	Другие организации	7658	20387,3	0,38
3.1.	Бюджетные организации	2382	11287,6	0,21
3.2.	Прочие организации	5276	9099,7	0,58
Итого		80300	238114,2	0,34

В таблице 27 представлено соотношение справедливой стоимости дебиторской задолженности и выручки.

Таблица 27 –Соотношение справедливой стоимости дебиторской задолженности и выручки

№ группы	Группы потребителей	Справедливая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	Справедливая стоимость выручки, тыс. руб.	Соотношение справедливой стоимости дебиторской задолженности и выручки
1.	Население	43968,25	142987	0,31
2.	Коммунальные организации	11015,38	31912,4	0,35
2.1.	Бюджетные организации	5507,69	20621,3	0,27
2.2.	Прочие организации	9073,95	11291,1	0,80
3.	Другие организации	6469,51	17294,3	0,37
3.1.	Бюджетные организации	2035,90	9647,5	0,21
3.2.	Прочие организации	4433,61	7646,8	0,58
Итого		61453,15	192193,7	0,32

На основании рассчитанных показателей можно определить наиболее вероятную (с учетом рисков) величину выручки и дебиторской задолженности и потенциал увеличения выручки и дебиторской задолженности в целях повышения эффективности финансового планирования и эффективности системы корпоративного управления.

3.2 Оценка практической полезности предложенных рекомендаций по совершенствованию системы управленческого учета и анализа выручки

и дебиторской задолженности для МУП «Тепловые системы г. Коркино»

На данном этапе произведем оценку в некотором роде запаса финансовой прочности предприятия виде потенциала увеличения доходов и денежных потоков через оценку отклонения номинальной и справедливой стоимости в отношении выручки и дебиторской задолженности в аналитике по группам потребителей. Необходимые расчеты представлены в предыдущем параграфе. В данном разделе отобразим их графически.

На рисунках 2,3 отображен потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

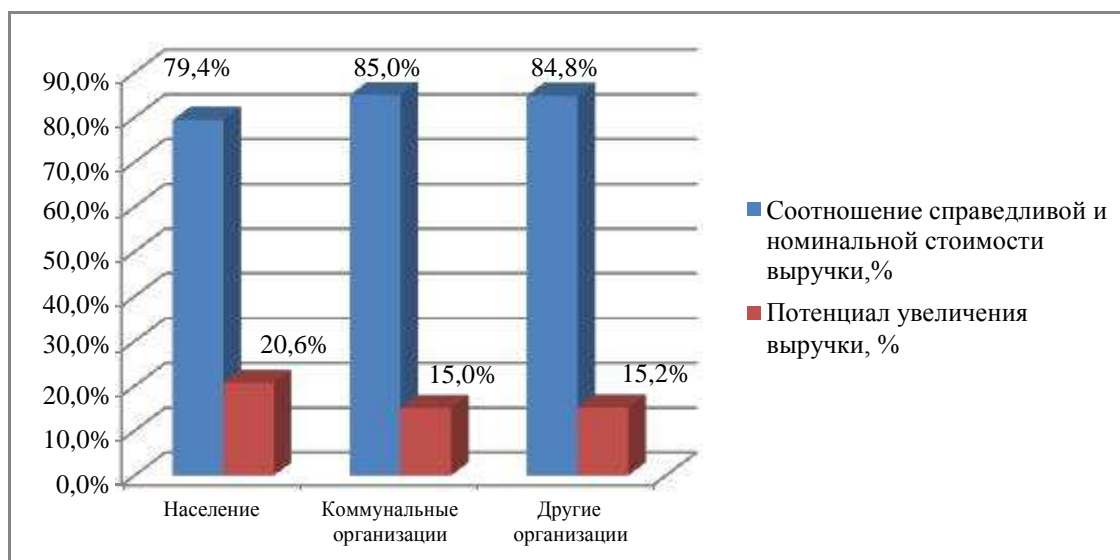


Рисунок 2 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино», %.



Рисунок 3 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино», тыс. руб..

На рисунках 4,5 отображен потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Коммунальные организации» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

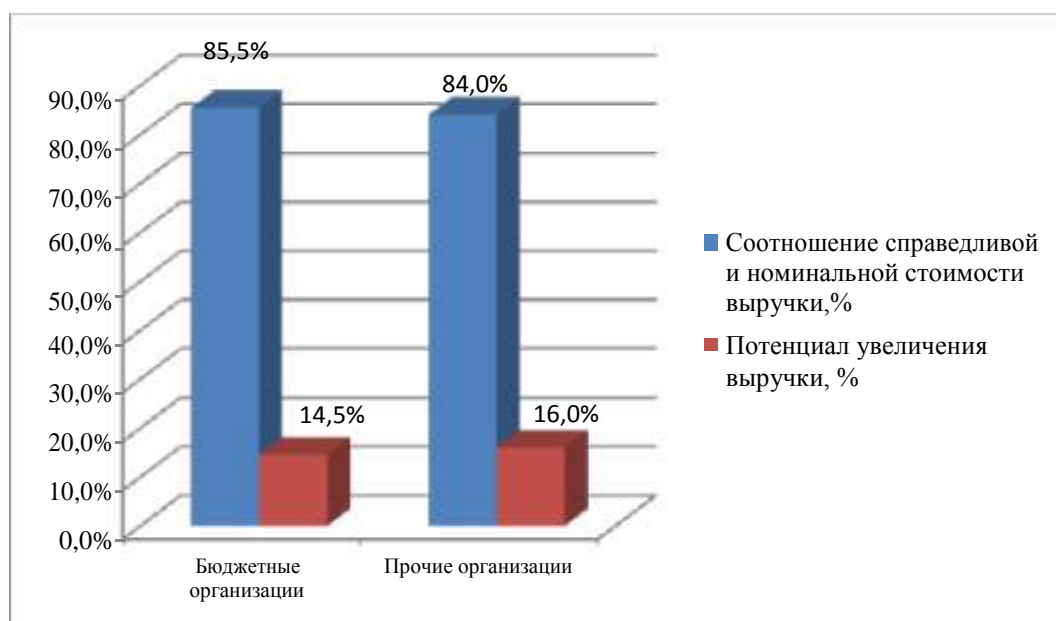


Рисунок 4 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Коммунальные организации», %.

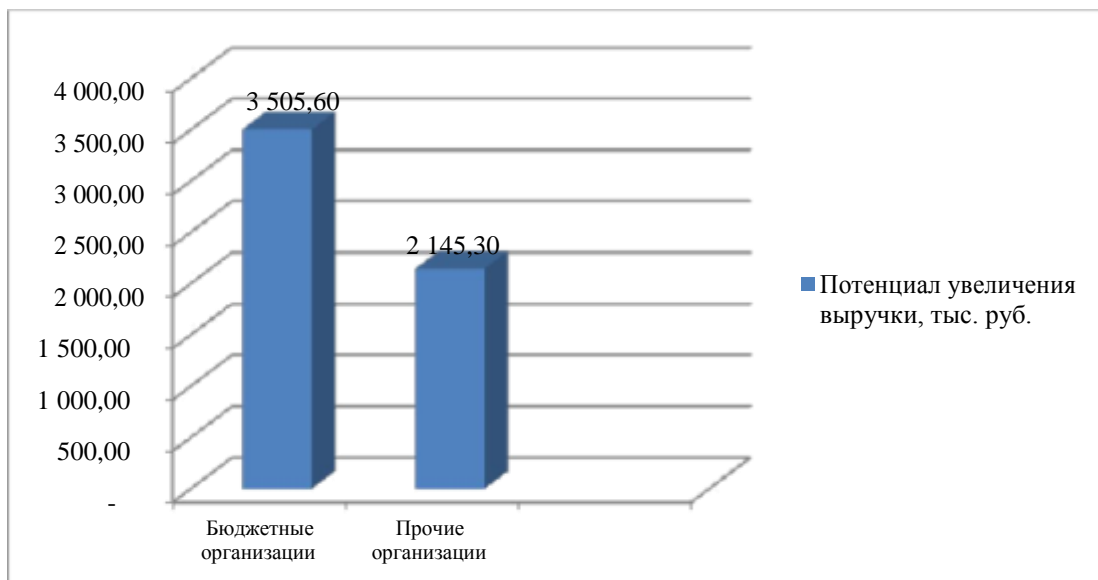


Рисунок 5 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» группе потребителей «Коммунальные организации», тыс. руб.

На рисунках 6,7 – отображен потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

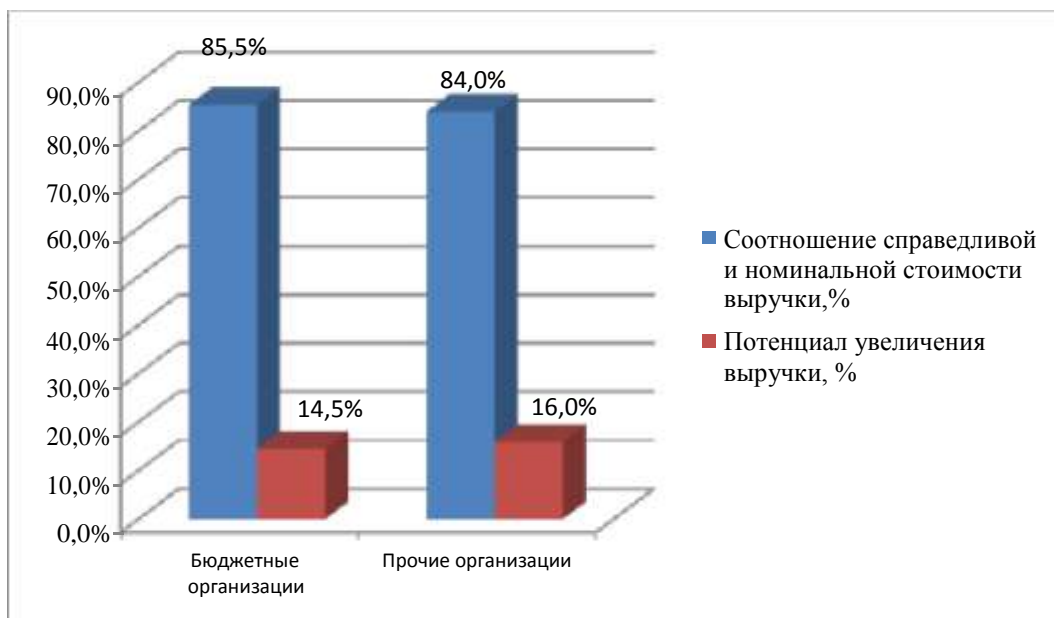


Рисунок 6 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации», %.

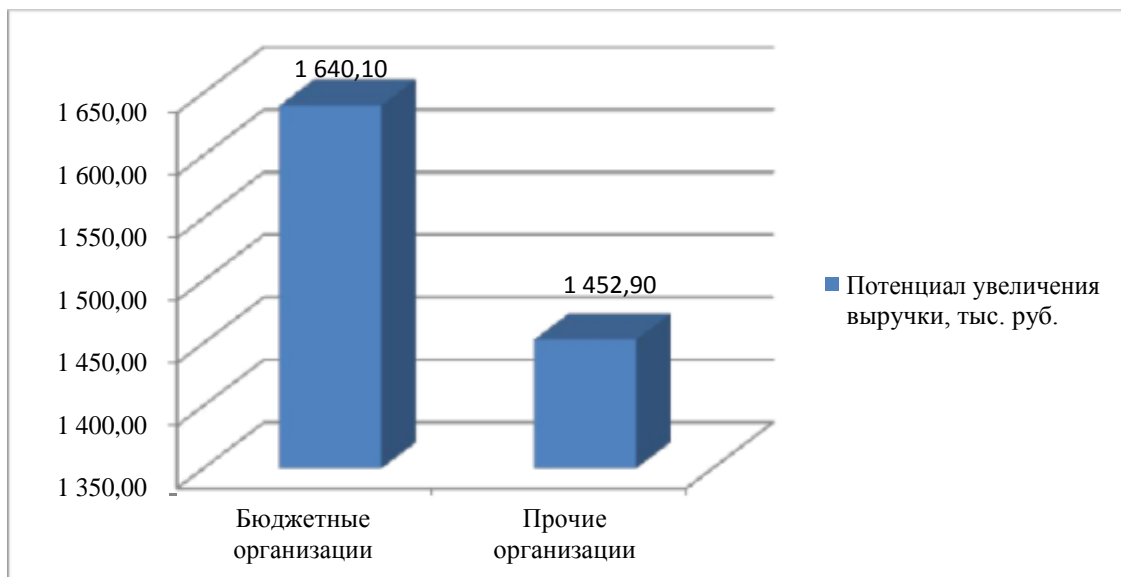


Рисунок 7 – Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации», тыс. руб..

На рисунках 8,9 отображен потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

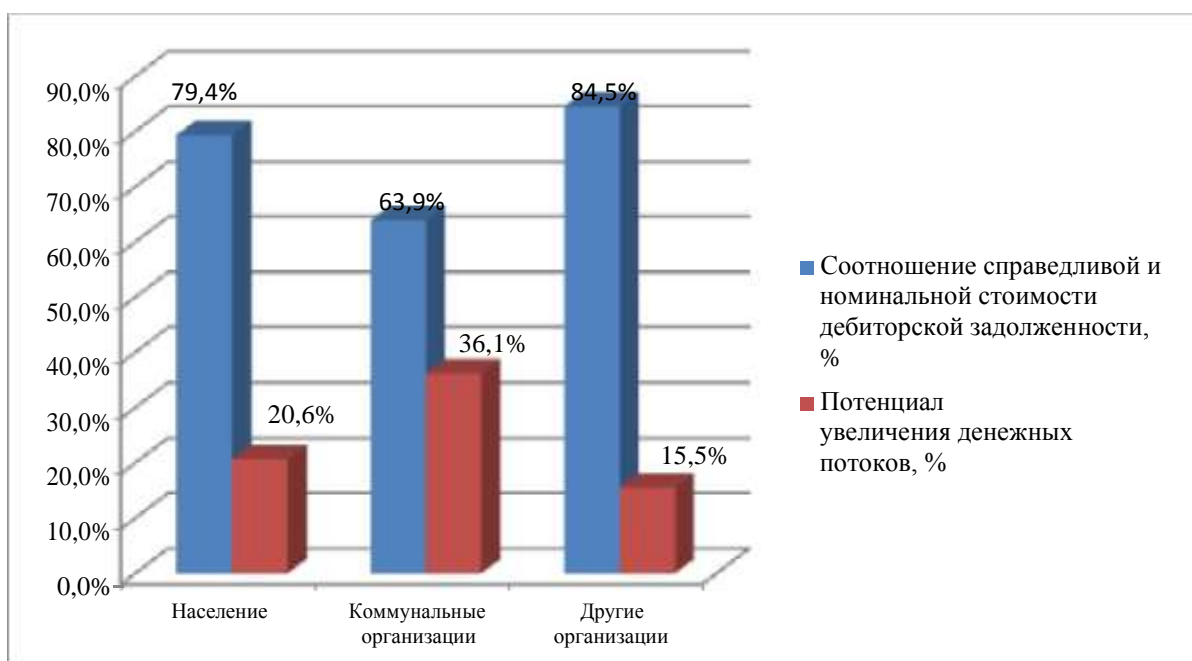


Рисунок 8 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино», %.

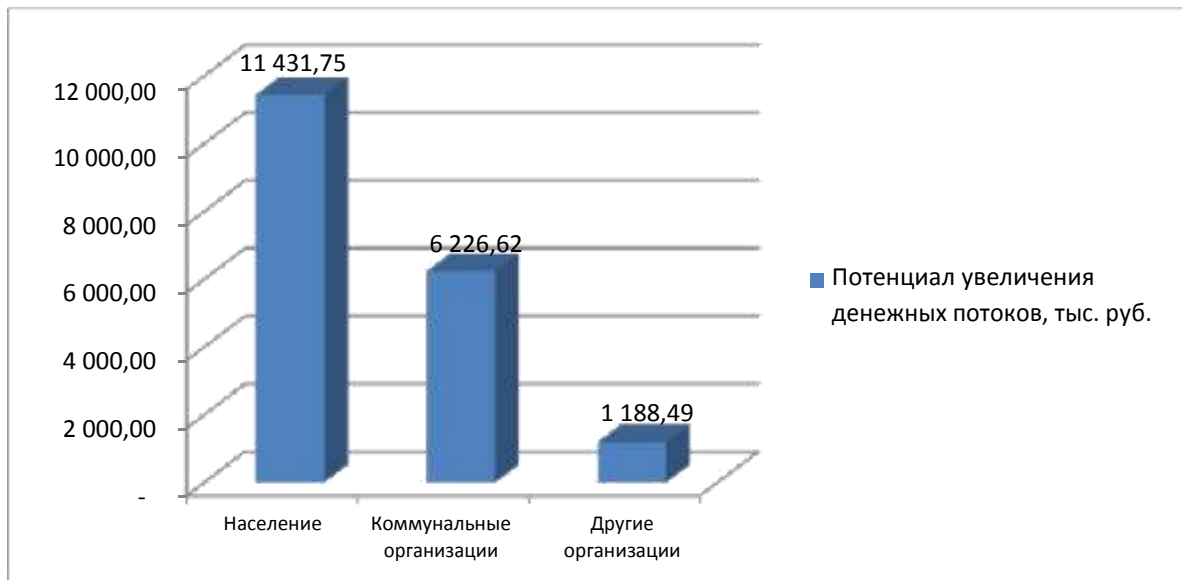


Рисунок 9 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино», тыс. руб..

На рисунках 10,11 отображен потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Коммунальные организации» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

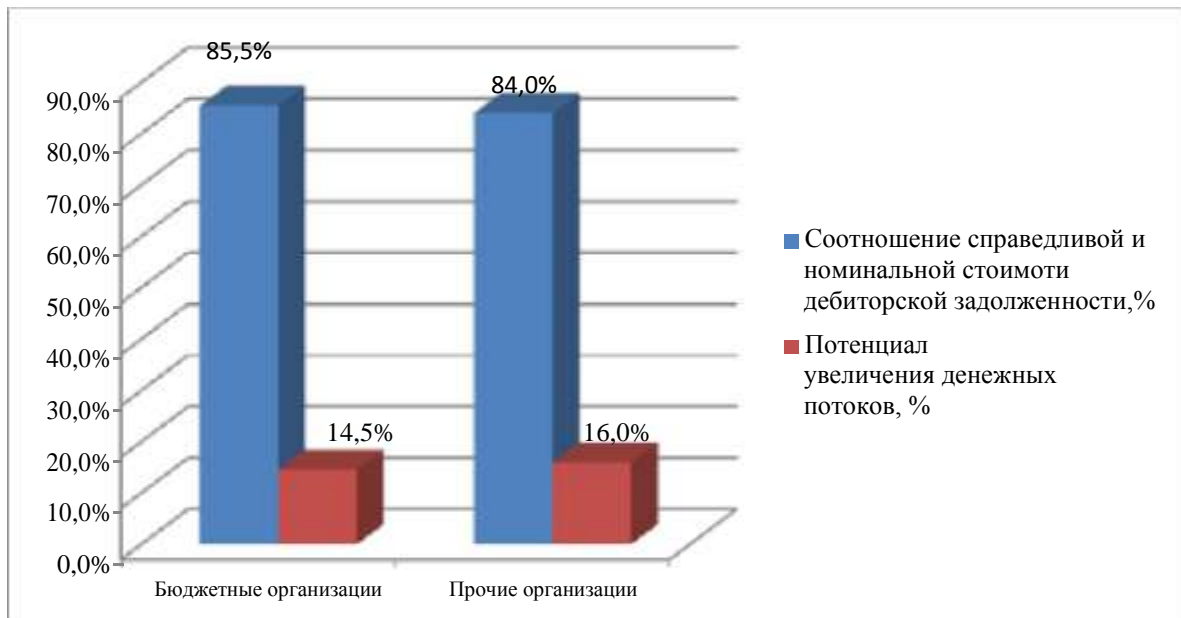


Рисунок 10 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Коммунальные организации», %.

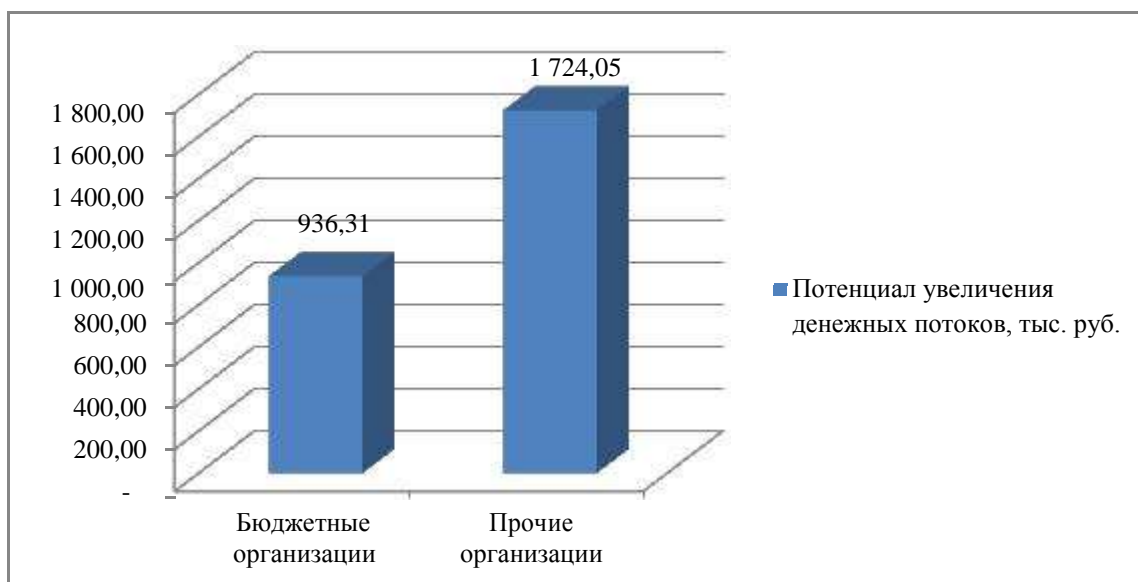


Рисунок 11 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Коммунальные организации», тыс. руб.

На рисунках 12,13 отображен потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации» в процентах и в тысячах рублей соответственно.

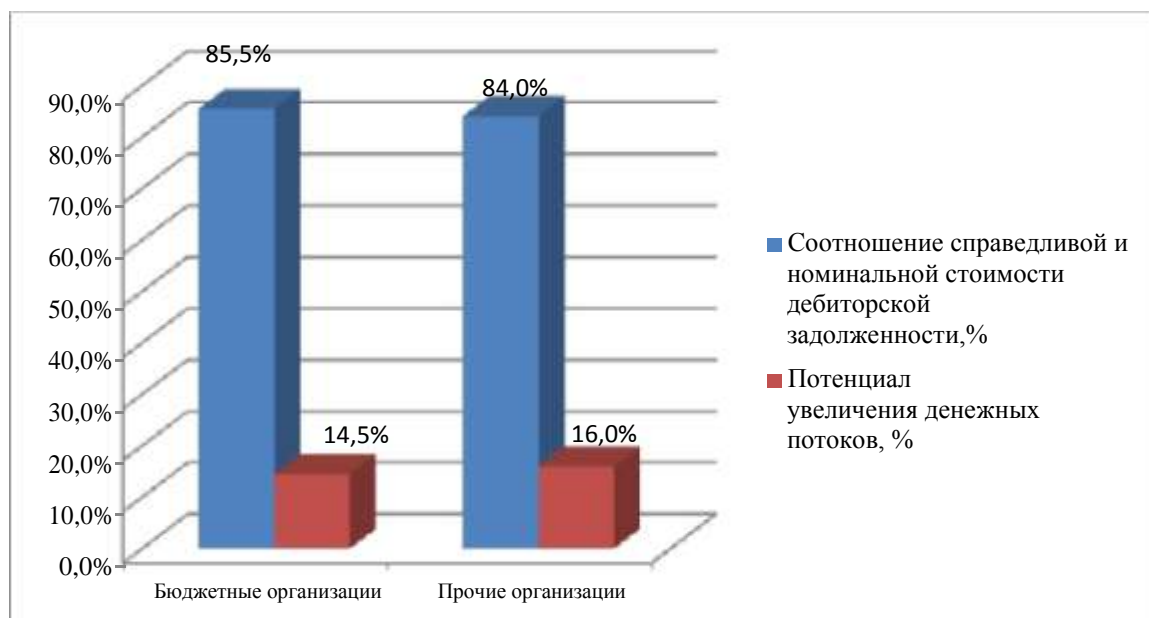


Рисунок 12 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации», %.

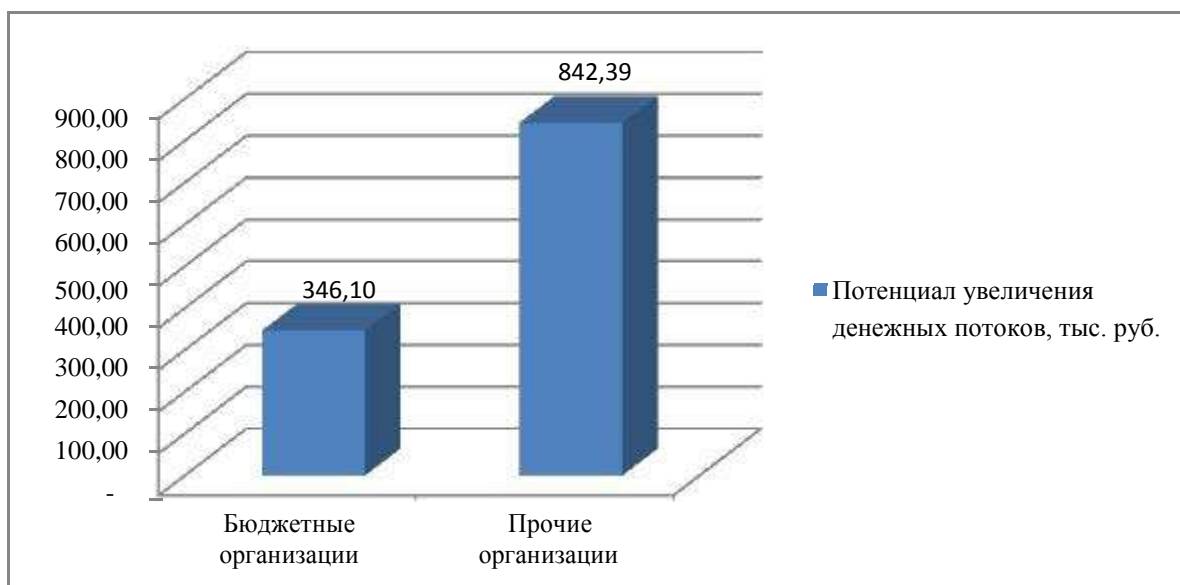


Рисунок 13 – Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» по группе потребителей «Другие организации», тыс. руб.

Таким образом, потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет в целом 45920,5 тыс. руб. (19,3%); в том числе по группам потребителей:

- Население – 37176,6 тыс. руб. (20,6%),
- Коммунальные организации - 5650,9 тыс. руб. (15%),
- Другие организации – 3093,3 тыс. руб. (15,2%).

В рамках группы потребителей «Коммунальные организации» потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 3505,6 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 2145,3 тыс. руб. (16 %).

В рамках группы потребителей «Другие организации» потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 1640,1 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 1452,9 тыс. руб. (16 %).

Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет в целом 18846,85тыс. руб. (23,5%); в том числе по группам потребителей:

- Население – 11 431,75 тыс. руб. (20,6%),
- Коммунальные организации - 6226,62 тыс. руб. (36,1%),
- Другие организации – 1188,49 тыс. руб. (15,5%).

В рамках группы потребителей «Коммунальные организации» потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 936,31 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 1724,05 тыс. руб. (16 %).

В рамках группы потребителей «Другие организации» потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 346,10 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 842,39 тыс. руб. (16 %).

Наиболее вероятная оценка выручки и дебиторской задолженности позволит оптимально планировать расходы в бюджетах, формировать бездефицитный бюджет движения денежных средств и безубыточный бюджет доходов и расходов. Наличие информации о потенциале увеличения выручки и дебиторской задолженности, подлежащей оплате, будет способствовать повышению эффективности корпоративного управления, направленного на максимизацию прибыли и денежных средств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для достижения поставленной цели в ходе выполнения работы были решены следующие задачи:

1. Проведено сравнение порядка учета дебиторской задолженности и выручки в соответствии с РСБУ и МСФО.
2. Проведен анализ современных методик анализа дебиторской задолженности и выручки предприятия.
3. Исследована специфика МУП «Тепловые системы г. Коркино».
4. Проанализировано состояние системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».
5. Разработаны рекомендации по совершенствованию системы управленческого учета и анализа дебиторской задолженности и выручки на МУП «Тепловые системы г. Коркино».
6. Проведена апробация внедрения предложенных рекомендаций на МУП «Тепловые системы г. Коркино» в целях оценки их практической полезности.

Очевидными недостатками системы управленческого учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на исследуемом предприятии являются:

- 1) разная аналитика по группам потребителей, используемая при анализе выручки и дебиторской задолженности;
- 2) отсутствие аналитического разреза просроченной дебиторской задолженности по длительности просрочки;
- 3) непринятие во внимание рисков возникновения неплатежей вследствие возникновения безнадежных долгов.

Последний отмеченный недостаток особенно сказывается на искажении картины финансового положения предприятия, так как по факту завышается стоимость выручки и дебиторской задолженности, что приводит к завышению показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости.

В целях обеспечения практической полезности системы управленческого

учета и анализа выручки и дебиторской задолженности на исследуемом предприятии предложены следующие рекомендации по ее совершенствованию:

1. Применение одинаковой аналитики по группам потребителей по выручке и дебиторской задолженности.

2. Введение аналитики просроченной дебиторской задолженности по длительности просрочки;

3. Принятие во внимание рисков возникновения неплатежей вследствие возникновения безнадежных долгов в управленческом учете выручки и дебиторской задолженности посредством применения рассчитанной на их основе ставки дисконтирования и последующей оценки справедливой стоимости.

Апробация результатов проектного внедрения предложенных рекомендаций позволила получить следующие результаты.

Потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет в целом 45920,5 тыс. руб. (19,3%); в том числе по группам потребителей:

- Население – 37176,6 тыс. руб. (20,6%),
- Коммунальные организации - 5650,9 тыс. руб. (15%),
- Другие организации – 3093,3 тыс. руб. (15,2%).

В рамках группы потребителей «Коммунальные организации» потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 3505,6 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 2145,3 тыс. руб. (16 %).

В рамках группы потребителей «Другие организации» потенциал увеличения выручки МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 1640,1 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 1452,9 тыс. руб. (16 %).

Потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет в целом 18846,85 тыс. руб. (23,5%); в том числе по группам потребителей:

- Население – 11 431,75 тыс. руб. (20,6%),
- Коммунальные организации - 6226,62 тыс. руб. (36,1%),
- Другие организации – 1188,49 тыс. руб. (15,5%).

В рамках группы потребителей «Коммунальные организации» потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 936,31 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 1724,05 тыс. руб. (16 %).

В рамках группы потребителей «Другие организации» потенциал увеличения денежных потоков МУП «Тепловые системы г. Коркино» составляет:

- Бюджетные организации – 346,10 тыс. руб. (14,5%),
- Прочие организации – 842,39 тыс. руб. (16 %).

Наиболее вероятная оценка выручки и дебиторской задолженности позволит оптимально планировать расходы в бюджетах, формировать бездефицитный бюджет движения денежных средств и безубыточный бюджет доходов и расходов. Наличие информации о потенциале увеличения выручки и дебиторской задолженности, подлежащей оплате, будет способствовать повышению эффективности корпоративного управления, направленного на максимизацию прибыли и денежных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Дмитриева, И.М. Финансовый и управленческий учет в условиях перехода на МСФО /И.М. Дмитриева, Г.Е. Машинистова, Ю.К. Харакоз. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 166 с.

2 Друри, К. Управленческий и производственный учет / К. Друри; пер. с англ. В.Н. Егорова. – 6-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 140с.

3 Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 446с.

4 Остаев, Г.Я. Управленческий учет /Г.Я. Остаев; Ижев. гос. с.-х. акад. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 262с.

5 Каверина, О.Д. Управленческий учет / О.Д. Каверина; С.-Петербур. гос. ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 488с.

6 Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – 6-е изд., доп. и испр. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 505с.

7 Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – 4-е изд., доп. и испр. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 510с.

8 Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений / К. Друри; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 645с.

9 Михеева, Е. МСФО: основные положения. Подготовка международной финансовой отчетности Е. Михеева; Ин-т развития соврем. Образоват. технологий (ИРСОТ). – М.: АНО ИРСОТ, 2014. – 255с.

10 Бабаев, Ю.А. Теория бухгалтерского учета Ю.А. Бабаев, А.М. Петров; под ред. / Ю.А. Бабаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2016. – 240с.

11 Рогуленко, Т.М. Теория бухгалтерского учета / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева. – М.: КноРус, 2016 – 215с.

12 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет / Н.П. Кондраков. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 839с.

- 13 Миславская, Н.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Дашков и К°, 2012. – 369с.
- 14 Черненко, Н.Ю. Бухгалтерский финансовый учет : конспект лекций /Н.Ю. Черненко, А.Ф. Черненко ; ЮУрГУ. – Ростов н/Д: Феникс, 2015. - 398с.
- 15 Черненко, Н.Ю. Бухгалтерский финансовый учет /Н.Ю. Черненко, А.Ф. Черненко ; ЮУрГУ. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 476с.
- 16 Волкова, О.Н. Управленческий учет / О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2009. – 472с.
- 17 IFRS 15 «Выручка по договорам с покупателями». –
[/http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 18 IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации». –
[/http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 19 IFRS 9 «Финансовые инструменты». – [/http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 20 IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости». – / <http://www.consultant.ru>
- 21 ПБУ 9/1999 «Доходы организации». –[/http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 22 Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: 2014 – 372с. – / <https://e.lanbook.com/>
- 23 Сытник О.Е., Леднева Ю.А. Теория и практика применения международных стандартов финансовой отчетности: учебное пособие. Издательство: Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. – 68с. – / <https://e.lanbook.com/>
- 24 Электронный журнал «МСФО на практике». – [/http://www.msfo-practice.ru/](http://www.msfo-practice.ru/)
- 25 Официальный сайт МУП «Тепловые сети г. Коркино». –/
<http://korkinots.ru/company/>

