

должна побудить банки приступить к осуществлению планов реструктуризации предприятий, финансирование которых они хотят продолжить, а также попридержаться кредитование предприятий, которые они считают неплатежеспособными. При этом необходимо, чтобы банки были ориентированы на рынок и брали на вооружение критерии коммерческой выгоды и их производительности.

В большинстве случаев рекапитализация проводится через выпуск правительственных облигаций и, тем самым, повышается степень государственного контроля над банками. Рекапитализация снижает стимулы банков к ориентации на широкий рынок в деле распределения кредитов и общих операций, увеличивает вероятность постоянных финансовых расходов.

1. Гранатуров В. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. // Учебное пособие. – 2-е издание. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009, с. 351.

2. Резолюция IV Конгресса финансистов Казахстана. // Специальный выпуск журнала «Рынок ценных бумаг Казахстана», 2004, ноябрь, с. 58.

3. Мовсесян А.Г. Огневцев С.Б. Мировая экономика. //Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001, с. 430.

Мақалада Қазақстан отандық банкілерінде тәуекелділіктерді басқаруды жетілдірудің мәні мен мазмұны сипатталған. Авторлар банктерде тәуекелдерді басқару жағдайындағы еліміздің алдында тұрған стратегиялық міндеттер мен өзекті мәселелерді атап көрсеткен.

In this article the maintenance, essence of perfection of management are reflected by risks of domestic banks of Kazakhstan. Authors consider actual problems and strategic duties in management of risks in banks.

Н.А. Товма

УЧЕТ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Оценочное обязательство – обязательство с неопределенным сроком исполнения или суммой.

Обязательство – это:

- существующие обязательства (это может быть либо правовое обязательство, либо обязательство, вытекающее из практики) организации,
- обязательство, возникшее из прошлых событий,
- урегулирование, которого приведет к оттоку ресурсов, заключающих экономические выгоды, из организации.

Для отражения в учете обязательства в соответствии с критериями признания требуется следующее: вероятность погашения данного обязательства в будущем, для чего организация должна использовать ресурсы, заключающие экономические выгоды (денежные средства или другие активы); необходимо иметь возможность определения того, сколько потребуется ресурсов для погашения возникшего обязательства, т.е. оценить его.

Обязательство может быть отражено в учете только в результате свершившегося события, когда имеется противоположная сторона (кредитор), в адрес которой должно быть направлено погашение по обязательству.

Обязывающее событие – это событие, которое создает юридическое или вытекающее из практики обязательство, в результате чего у организации отсутствует реальная альтернатива погашения этого обязательства. Например, допустим действующее законодательство, и нормативные правовые акты в области охраны окружающей среды требуют от организации, которая производит сброс промышленных отходов, в течение полугодия установить

фильтры. При не соблюдении данного обязательного условия организация облагается соответствующим штрафом вплоть до закрытия производства, что приведет к выплате штрафов по условиям договора за срыв графика поставки товаров, работы или услуг.

Таким образом, при нарушении требований действующего законодательства и, как следствие, договора, организация будет нести определенные убытки в будущем.

Вышеприведенный пример является иллюстрацией обязывающих событий, вытекающих из юридического обязательства, возникающего в результате договора на основании его явных или подразумеваемых условий, закона или иного действия законодательства.

Подразумеваемое обязательство, вытекающее из практики, складывается из действий организации, когда:

- по установившемуся принципу прошлой практики, существующей политики или достаточно специфических действующих утверждений организация показала другим сторонам, что она примет на себя определенные обязательства, и
- в результате организация создала обоснованное ожидание других сторон, что она выполнит эти обязательства.

Условные события - это условие или обстоятельство, конечный результат которого (прибыль или убыток), будет подтвержден только при наступлении или не наступлении одного или нескольких неопределенных событий в будущем.

Условное обязательство это:

- 1) возможное обязательство, возникающее из прошлых событий, существование которого будет подтверждено только тем, произойдет или не произойдет одно или более из будущих событий, не полностью находящихся в пределах контроля организации; или
- 2) текущее обязательство, возникшее из прошлых событий, но не признанное по причине того, что: маловероятно, что для его выполнения потребуются отток ресурсов; или сумма не может быть измерена достаточно надежно.

Условный актив – это возможный актив, возникающий из прошлых событий, чье существование будет подтверждено только тем, что произойдет или не произойдет одно или более из будущих событий, не полностью находящихся в пределах контроля организации. Там где приток ресурсов, заключающих экономические выгоды, вероятен, организацией раскрываются:

- краткое описание природы условных активов;
- оценка их финансового эффекта (если возможно).

Обремененный договор – это договор, по которому неизбежные затраты при выполнении обязательств превышают ожидаемые по нему экономические выгоды.

Реструктуризация – это программа, которая спланирована и контролируется руководством организации и существенно изменяет либо:

- масштаб деятельности организации; либо
- способа ведения этой деятельности.

Оценочные и прочие обязательства

МСБУ 37 разделяет понятия оценочные обязательства, условные обязательства и другие обязательства следующим образом:

- **оценочное обязательство** представляет собой обязательство с неопределенным **сроком исполнения и суммой**, которое в момент признания в качестве обязательства, (с учетом допущения того, что может быть сделана надежная оценка), как правило, является текущим обязательством организации, возникающим из прошлых событий, погашение которого ожидается в результате выбытия из организации ресурсов, заключающих экономические выгоды;

- **возможное обязательство**, еще не подтвержденное текущим обязательством, которое может привести к выбытию ресурсов организации, заключающих экономические выгоды;

- **текущее обязательство**, которое не признается потому, что нет вероятности того, что выбытие ресурсов, заключающих экономические выгоды, потребуется для погашения обязательства; или сумма обязательства не может быть оценена с достаточной надежностью.

Оценочные обязательства можно отличить от других обязательств, таких как кредиторская задолженность по торговым операциям, вследствие существования неопределенности в отношении **времени** или **суммы** будущих затрат, необходимых для погашения обязательства.

Связь между оценочными и условными обязательствами. По существу, все оценочные обязательства являются условными, поскольку в их сроке погашения или сумме нет определенности. Однако в рамках данных методических рекомендаций термин "условный" применяется к обязательствам и активам, которые не признаны в финансовой отчетности в связи с тем, что: их существование будет подтверждено в результате будущих неопределенных событий, неконтролируемых организацией; или они не отвечают критерию признания.

Признание. Оценочное обязательство должно признаваться только в том случае, если выполняются все из ниже перечисленных условий:

- организация имеет текущее обязательство (юридическое или вытекающее из практики подразумеваемое) в результате прошлого события (события, приведшие к возникновению обязательства);
- есть вероятность, что для погашения обязательства потребуется выбытие ресурсов, заключающих экономические выгоды и
- может быть сделана надежная оценка суммы обязательства.

В редких случаях (например, при судебном иске) бывает неясно, имеется ли у организации текущее обязательство. В таких случаях прошлое событие должно считаться создающим текущее обязательство, если вероятность существования текущего обязательства на отчетную дату больше вероятности его отсутствия [1].

Прошрое событие, ведущее к возникновению текущего обязательства, называется обязывающим событием, которое не предусматривает реалистичной альтернативы погашения обязательства, возникшего в результате этого события.

Юридическое обязательство обычно возникает в результате договора или действия законодательства. Традиционное обязательство возникает только при наличии одновременно двух условий:

- организация показала другим сторонам своей практикой, заслуживающей доверия в прошлом, открытой политикой или достаточно конкретными текущими заявлениями, что она примет на себя определенные обязательства,
- в результате, организация создала обоснованные ожидания других сторон, что она выполнит эти обязательства.

Оценочные обязательства не признаются по затратам, которые когда-то будут понесены, поскольку финансовая отчетность отражает положение на конец отчетного периода, а не возможное положение в будущем.

Для соответствия обязательства установленным критериям признания необходимо, помимо текущего обязательства, оценить вероятность выбытия ресурсов, заключающих экономические выгоды, в целях погашения этого обязательства.

Оценка вероятности оттока ресурсов, заключающих экономические выгоды, в критерии признания оценочного обязательства (высокая степень вероятности того, что для погашения этого обязательства потребуется отток ресурсов, заключающих экономические выгоды) предполагает не столько точный математический расчет, сколько профессиональное суждение.

Данное суждение проводится по поводу неопределенности по отношению существующих будущих экономических выгод, теряемых организацией при погашении обязательств. В основе профессионального суждения – доказательства, которые имеются на момент отражения обязательства в бухгалтерском балансе. Считается, что выбытие ресурсов имеет высокую степень вероятности, когда определенное событие скорее произойдет, чем не произойдет. Иначе, вероятность того, что событие случится, больше вероятности, что событие не произойдет. Например, если очевидно, что организация приняла на себя какие-то неопределенные по времени или по величине обязательства, то она должна признать и

соответствующее оценочное обязательство. В данном случае очевидность надлежит понимать, как отсутствие каких-либо доказательств противоположного.

Учет доходов в коммерческих организациях.

Доход – это валовые поступления экономических выгод за период, возникающие в ходе обычной деятельности организации, когда их результатом является прирост собственного капитала, отличный от прироста собственного капитала за счет взносов собственников.

Доход включает только валовые поступления экономических выгод, полученных организацией и подлежащих получению им на свой собственный счет. При этом, суммы, полученные в пользу третьей стороны, такие как налоги на товары и услуги и налог на добавленную стоимость, не являются экономическими выгодами, поступающими в организацию, и не ведут к увеличению собственного капитала. Поэтому они исключаются из дохода. Точно также при агентских отношениях, валовый приток экономических выгод включает суммы, собираемые в пользу принципала (лица, поручающего агенту совершить сделку от его имени и за его счет без права подписи документов по сделке), которые не ведут к увеличению собственного капитала организации. Суммы, полученные в пользу принципала, не являются доходом. Доходом является сумма комиссионного вознаграждения.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую актив может быть обменян или исполнено обязательство при совершении операции между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами. Доход измеряется по справедливой стоимости полученного или подлежащего получению вознаграждения.

При обмене товаров и услуг на аналогичные по характеру и величине товары и услуги, обмен не рассматривается как операция, создающая доход. При обмене товаров и услуг на отличные товары или услуги, обмен рассматривается как операция, создающая доход, измеряемый по справедливой стоимости полученных товаров или услуг, скорректированных на сумму денежных средств или их эквивалентов.

Пример. 20 октября 2005 года организация «А» обменяла натуральные консервированные соки розничной стоимостью 450 000 тенге, в том числе НДС 15%, и доплату в сумме 20 000 тенге на две единицы оборудования с организацией «Б», занимающейся реализацией оборудования. Несмотря на то, что розничная стоимость сока 450 000 тенге, в данной сделке соки были отпущены по договорной цене за 440 000 тенге. Справедливая стоимость получаемого оборудования 460 000 тенге, в том числе НДС 15%. Себестоимость соков – 300 000 тенге. Себестоимость оборудования для организации «Б» -380 000 тенге. 20 октября 2005 года будут отражены следующие бухгалтерские записи:

Организация «А»

Дт Счета к получению 440 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 382 609

Кт Налог на добавленную стоимость 57 391

Дт Счета к оплате 460 000

Кт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 440 000

Дт Машины и оборудование, передаточные устройства 400 000

Дт Налог на добавленную стоимость к возмещению 60 000

Кт Счета к оплате 460 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 300 000

Кт Товары приобретенные 300 000

Организация «Б»

Дт Счета к получению 460 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 400 000

Кт Налог на добавленную стоимость 60 000

Дт Товары приобретенные 382 609

Дт Налог на добавленную стоимость 57 391

Кт Счета к оплате 440 000

Дт Счета к оплате 440 000

Дт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 460 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 380 000

Кт Товары приобретенные, оборудование 380 000

В случае, если справедливая стоимость полученных товаров или услуг не может быть надежно измерена, т.е. не известно, что справедливая стоимость оборудования – 460 000 тенге, в том числе НДС 15 %, то доход измеряется по справедливой стоимости переданных товаров или услуг, которые составляют для данного условия 450 000 тенге, в том числе НДС 15%, скорректированной на сумму переведенных денежных средств или их эквивалентов. При этом в бухгалтерском учете организации «А» будут произведены следующие записи:

Дт Счета к получению 450 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 391 304

Кт Налог на добавленную стоимость 58 696

Дт Счета к оплате 470 000

Кт Наличность в кассе 20 000

Кт Счета к получению 450 000

Дт Машины и оборудование, передаточные устройства 408 696

Дт Налог на добавленную стоимость к возмещению 61 304

Кт Счета к оплате 470 000

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 300 000

Кт Товары приобретенные 300 000

Признание дохода.

При осуществлении измерения и признания дохода каждая операция рассматривается отдельно. Но необходимо выделить два случая, при которых данное суждение не применимо:

1) если операция связана с другими операциями таким образом, что их коммерческий эффект не может быть определен без ссылки на серию операций в целом, критерии признания могут применяться одновременно к двум или более операциям. Пример. В связи с необходимостью денежных средств на покрытие задолженности поставщикам деталей, 12 июня 2004 года организация «А» продала телевизоры организации «В» и одновременно заключила отдельный договор с этой организацией на покупку проданных телевизоров 10 августа 2004 года по более высокой цене. В этом случае две операции, продажа телевизоров и дальнейшее их приобретение, рассматриваются вместе в целях не искажения действительных результатов операции. Качественные характеристики финансовой отчетности, а именно приоритет содержания над формой, требуют признания данной сделки, как сделки по финансированию. Исходя из этого, доход не признается. При этом телевизоры остаются на балансе организации «А». Также организация «А» признает поступление денежных средств и соответствующие обязательства. 2) если необходимо показать содержание операции, критерии признания необходимо применять к отдельно выделяемым элементам операции.

Применение критериев признания зависит от предмета сделки и от её характера. Необходимо различать и раскрывать отдельно доход, полученный в результате: 1) продажи товаров; 2) предоставлении услуг; 3) использования другими организациями активов компании, приносящих проценты, роялти и дивиденды.

Продажа товаров. Доход от продажи товаров должен признаваться тогда, когда удовлетворяются все перечисленные условия:

1) организация передала покупателю значительные риски и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары. В большинстве случаев передача рисков и вознаграждений, связанных с правом собственности, совпадает с передачей юридических прав собственности или передачей прав владения покупателю. Это характерно для большинства розничных продаж. В других случаях передача рисков и вознаграждений, связанных с владением происходит не одновременно с передачей юридических прав собственности или передачей прав владения;

2) организация больше не участвует в управлении в той степени, которая обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары;

3) сумма дохода может быть надёжно измерена;

4) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией поступят в организацию;

5) понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, могут быть надёжно измерены.

Пример. 31 декабря 2004 года организация «А» продала оборудование за 1000000 тенге, в том числе НДС 15%, и получила 400 000 тенге наличными. Также был выписан вексель номинальной стоимостью 600 000 тенге, со ставкой вознаграждения 10% годовых и сроком погашения 31 декабря 2005 года. Покупатель полностью кредитоспособен, поэтому получение оплаты представляется гарантированным. На 31 декабря 2004 года будет отражена следующая проводка:

Дт Счета к получению 1 000 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 869 565

Кт Налог на добавленную стоимость 130 435

Дт Наличность в кассе 400 000

Дт Векселя полученные 600 000

Кт Счета к получению 1 000 000

Доходы оцениваются по справедливой стоимости независимо от рыночной ставки по векселю. В случае, если рыночная ставка вознаграждения отличается от 10%, то согласно МСБУ (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», необходимо признавать *Векселя полученные* по справедливой стоимости, соответственно корректируя доход.

Пример. Организация «А» продала своему постоянному клиенту напитки на сумму 160 000 тенге, в том числе НДС 15%, в кредит. Себестоимость напитков – 100 000 тенге. Доход 160 000 тенге признается немедленно, а также отражается дебиторская задолженность в сумме 160 000 тенге.

Дт Счета к получению 160 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 139 130

Кт Налог на добавленную стоимость 20 870

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 100 000

Кт Товары приобретенные 100 000

Если организация сохраняет значительные риски владения, операция не является продажей и доход по ней не признаётся. Например:

1) если условиями контракта предусмотрен возврат товаров, и невозможно оценить вероятность возврата, то процесс признания выручки не считается законченным;

2) если работы по установке (монтажу) товаров у покупателя еще не закончены, а они составляют значительную часть стоимости контракта, доход по этой сделке не признается до завершения установки;

3) признание дохода откладывается, если получение дохода продавцом зависит от получения дохода покупателем в результате продажи его товаров.

Пример. В феврале организация «А» поставила агенту 40 телевизоров по консигнационному договору. В ноябре агент продает телевизоры, но организация получает денежные средства только в декабре. Доход признается в ноябре, когда агент осуществляет продажу телевизоров.

Когда сумма уже признана в качестве дохода, недополученная сумма, или сумма, вероятность погашения которой перестала существовать, рассматривается как расходы, связанные с сомнительными долгами, а не как корректировка первоначально признанной суммы.

Пример. 18 марта 2002 года организация «А» реализовала товары организациям «К» и «Т» и признала доход на сумму 45 000 тенге, в том числе НДС 15%. Себестоимость проданных товаров составляет 22 000 тенге. По состоянию на 31 декабря 2002 года только организация «К» погасила свою задолженность в сумме 38 000 тенге, при этом организация

«Т» проинформировала организацию «К» о том, что в связи с тяжелым финансовым положением, не может гарантировать погашение задолженности в обозримом будущем. 18 марта 2002 года отражена следующая проводка:

Дт Счета к получению 45 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 39 131

Кт Налог на добавленную стоимость 5 869

Дт Себестоимость реализованной готовой продукции 22 000

Кт Товары приобретенные 22 000

31 декабря 2002 года будет отражена следующая проводка:

Дт Наличность в кассе 38 000

Кт Счета к получению 38 000

Дт Расходы периода 7 000

Кт Резервы по сомнительным требованиям 7 000

Если покупателю предоставляются гарантийные обязательства, затраты на гарантийное обслуживание признаются в качестве расходов. Если расходы не могут быть надежно измерены, полученное возмещение признается в качестве обязательства.

Пример. Организация «А» продает компьютеры на сумму 100 000 тенге, в том числе НДС 15%. По предыдущему опыту менеджер организации может предположить, что затраты на гарантийное обслуживание составят 8% от дохода. Доход 100 000 тенге признается немедленно и создается дополнительный резерв в сумме 8 000 тенге (100 000 тенге x 8%), который одновременно признается в качестве затрат на гарантийное обслуживание в отчете о прибылях и убытках.

Дт Счета к получению 100 000

Кт Доход от реализации готовой продукции 86 957

Кт Налог на добавленную стоимость 13 043

Дт Наличность в кассе 100 000

Кт Счета к получению 100 000

Дт Расходы периода 8 000

Кт Резерв по гарантийному обслуживанию 8 000

Предоставление услуг. Когда результат сделки может быть надёжно оценен, доход должен признаваться со ссылкой на стадию завершения на дату баланса. Стадия завершенности сделки, затраты, понесенные при реализации сделки, и затраты, необходимые для ее завершения, должны быть надежно измерены. Доход по договору признается только в той степени, в какой ожидается компенсация понесенных затрат.

Результат сделки может быть надёжно оценён при выполнении следующих условий: сумма дохода может быть надёжно измерена; существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделками, поступят в организацию; стадия завершенности сделки к дате отчетности может быть надёжно определена; затраты, понесённые при реализации сделки и затраты, необходимые для завершения сделки, могут быть достаточно точно определены.

Если результат сделки не может быть оценён надёжно, доход признаётся в размере признанных возмещаемых расходов. Проверка и пересмотр оценки не означает, что результат договора не может быть надёжно оценен. Промежуточные платежи и авансы, полученные от заказчиков, часто не отражают стадию завершенности сделки.

Пример. Организация «А» заключила договор на сумму 2 000 000 тенге, в том числе НДС 15 %. В первый день на счет получено 400 000 тенге. Себестоимость услуг 1 500 000 тенге. Сумма 400 000 тенге не должна признаваться как доход до тех пор, пока 20 % работы не будет успешно выполнено.

Дт Наличность в кассе 400 000

Кт Авансы, полученные под выполнение работ и оказание услуг 400 000

Дт Счета к получению 400 000

Кт Доход от оказания услуг 347 826

Кт Налог на добавленную стоимость 52 174

Дт Авансы, полученные под выполнение работ и оказание услуг 400 000

Кт Счета к получению 400 000

В случае, когда нет вероятности возмещения расходов, доход не признается и все затраты признаются в качестве расходов.

Пример. Предполагается, что общий доход по проекту составляет 50 000 тенге, в том числе НДС 15 %. 4 000 тенге потрачено на конец отчетного периода, и клиент испытывает серьезные финансовые проблемы. В данном случае, не производится начисление дохода, а 4 000 тенге признается в качестве фактического расхода.

Проценты, роялти и дивиденды.

Доход, возникающий от использования другими сторонами активов организации, приносящих проценты, роялти и дивиденды, должен признаваться, когда существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в организацию и сумма дохода может быть надёжно измерена.

Доход должен признаваться на следующих основаниях:

а) Проценты должны признаваться на пропорционально временной основе, учитывающей эффективную доходность актива.

Пример. Организация «А» предоставляет займ в размере 5 000 тенге под 12 % годовых сроком на 1 год. Проценты по займу выплачиваются в конце года. Начисленный процент к получению составляет 5 000 тенге в месяц.

Дт Начисленные вознаграждения 5 000

Кт Дивиденды по акциям и доходы в виде вознаграждения 5 000

Б) Роялти должны признаваться по методу начисления в соответствии с содержанием соответствующего договора.

Пример. Фармацевтическая организация «А» приобрела право на использование новой технологии по производству медикаментов у организации «В» по стоимости 200 000 тенге. Согласно договору организация «А» обязуется в течение полугода выплачивать 3 % от дохода, полученного в результате реализации медикаментов. В течение шести месяцев компанией «А» реализовано: в первый месяц – на 35 000 тенге, во второй месяц – на 60 000 тенге, в третий месяц – на 90 000 тенге, в четвертый месяц – на 90 000 тенге, в пятый месяц – на 75 000 тенге, в шестой месяц – на 120 000 тенге,

Организация «В» в момент реализации признает доход в сумме 200 000 тенге, в том числе НДС 15 %, и доход в виде роялти: в первый месяц – 1050 тенге, во второй месяц – 1 800 тенге, в третий месяц – 2 700 тенге, в четвертый месяц – 2 700 тенге, в пятый месяц – 2 250 тенге, в шестой месяц – 3 600 тенге.

Дт Счета к получению 200 000

Кт Доходы от неосновной деятельности 173 914

Кт Налог на добавленную стоимость 26 086

В первый месяц после реализации будет отражена следующая бухгалтерская проводка:

Дт Начисленные вознаграждения 1 050

Кт Доход в виде роялти 1050

в) Дивиденды должны признаваться тогда, когда установлено право акционеров на получение выплаты.

Пример. Организация «А» приобрела 1 000 некумулятивных привилегированных акций организации «В». Номинальная стоимость одной акции 5 000 тенге и ежеквартальная ставка дивидендов 5% от номинальной стоимости акции. Бухгалтер организации «А» начисляет дивиденды к получению по факту утверждения дивидендов ежеквартальным собранием акционеров.

Дт Начисленные вознаграждения 250 000

Кт Дивиденды по акциям и доходы в виде вознаграждения 250 000

В случае, если собрание акционеров не утверждает предлагаемые управляющим директором дивиденды, начисления по данным акциям не происходит.

В случае, когда невыплаченные проценты или дивиденды начисляются перед приобретением финансовых инструментов, последующее получение процентов и дивидендов распределяется на два периода:

1) проценты и дивиденды, начисление (наращение) которых относится к периоду до приобретения финансовых инструментов;

2) проценты и дивиденды, начисление (наращение) которых относится к периоду после приобретения.

Часть, относящаяся к периоду до приобретения, вычитается из стоимости финансовых инструментов. Только часть после приобретения признается в качестве дохода.

Пример.

Организация «А» купила 1 февраля 2004 года облигацию за 85 000 тенге. Ее номинальная стоимость составляет 80 000 тенге. По ней выплачивается 18% каждый год 31-го декабря. Несмотря на то, что организация «А» является владельцем облигации только на протяжении 11 месяцев, 31-го декабря организация получает полностью 18% (85 000 тенге включают 1 200 тенге начисленных). При начислении процентов за отчетный период они будут разделены на периоды до приобретения и после приобретения. Часть до приобретения (1 200 тенге) вычитается из стоимости финансовых инструментов. 1 февраля 2004 года

Дт Облигации

Дт Счета к получению

Кт Деньги на текущих, корреспондентских счетах в национальной валюте 85 000

Дт Начисленные вознаграждения 13200

Кт Дивиденды по акциям и доходы в виде вознаграждения 13 200

Дт Деньги на текущих, корреспондентских счетах в национальной валюте 14 400

Кт Начисленные вознаграждения 13200

Кт Счета к получению 1200

Только часть после приобретения признается в качестве дохода (13 200 тенге). В следующем году 14 400 тенге полностью будут признаваться как процент к получению. Признание дохода должно производиться периодически в соответствии с учетной политикой организации «А». Учет и представление финансовых инструментов, в т. ч. облигаций, ведется в соответствии с МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение».

Раскрытие информации.

Организация должна раскрыть:

1) учетную политику в области признания дохода, включая методы для определения стадии завершенности сделок, связанных с оказанием услуг.

2) сумму каждой значимой категории дохода, признанной в течение периода, в том числе дохода, возникающего от: А) продажи товаров; Б) предоставления услуг;

В) процентов; Г) роялти; Д) дивидендов; 3) сумму дохода от обмена товаров или услуг, включенную в каждую значимую категорию дохода; 4) любые условные обязательства или активы (в соответствии с МСБУ (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»), например, гарантийные обязательства, претензии или вероятные потери.

1. Международные стандарты финансовой отчетности. – Алматы, 2010 г.

Бұл мақалада бағалау міндеттемелерінің есепке алынуы анықтауы беріле отырып, шартты оқиғалар және бағалау міндеттемелері ерекшеленген.

In this article examines the record of estimated liabilities in commercial organizations.