

1 октября 2007 года

ЦЕНТР   
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ  
И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО  
КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

№ 40  
(196)

# СОВРЕМЕННЫЙ БУХГАЛТЕР

ИЗДАЕТСЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ УКРАИНЫ  
ЖУРНАЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭЛИТЫ



**Безнадёжная задолженность  
и юридические аспекты ее признания**



# Новинка з 1 січня 2008 року

Кращий журнал для бухгалтерів-практиків «Консультант бухгалтера»  
дістав одноіменний електронний додаток!



## Електронний додаток це:

- кодекси, закони, постанови, раз'яснення та всі нормативні документи для бухгалтера
- усі матеріали щотижневика «Консультант бухгалтера» в електронному вигляді
- зручна пошукова система
- оновлення нормативної бази – 2 рази на тиждень
- постійно – безкоштовні консультації за гарячою лінією

Шановні бухгалтери!

Оформлення передплати на електронний додаток «Консультант бухгалтера» на 2008 рік починається саме зараз!

Відділ редакційної передплати: (057) 719 99 21, 719 15 82

[www.consult.kharkov.ua](http://www.consult.kharkov.ua)

## ЖУРНАЛ ПО ВОПРОСАМ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА

Издается с января 2004 года  
Регистрационное свидетельство  
КВ № 7455 от 19.06.2003 г.

Выходит еженедельно на русском языке

День выхода: понедельник

### Учредитель:

ООО Центр экономических  
исследований и управленческого  
консультирования «Консульт»

Подписной индекс ГП «Пресса»  
(Укрпочта): 08369

### Издатель журнала:

ООО Центр экономических  
исследований и управленческого  
консультирования «Консульт»

Журнал является официальным органом  
ФПБАУ

Свидетельство о внесении субъекта  
издательского дела в Государственный  
реестр издателей, изготовителей  
и распространителей издательской  
продукции:  
Серия ДК № 1259 от 06.03.2003 г.

**Адрес:** Украина. 61023 г. Харьков,  
ул. Сумская, 124

**Адрес редакции:** 61050 г. Харьков,  
Красношольная набережная, 2,  
офис. 905  
тел. (057) 752-50-66

**Адрес для писем:** Украина. 61001  
г. Харьков, а/я 2316

### Отдел распространения:

61050 г. Харьков,  
Красношольная набережная, 2, к. 602  
тел.: (057) 719-99-21, 719-15-82

### Отдел рекламы:

тел. (057) 752-22-15, ф. 759-96-97

**www.consult.kharkov.ua**  
**e-mail: bb@conssult.kharkov.ua**

**Главный редактор:** Борис Юровский,  
канд. экон. наук, член-корреспондент  
Международной кадровой академии

### Ответственный за выпуск:

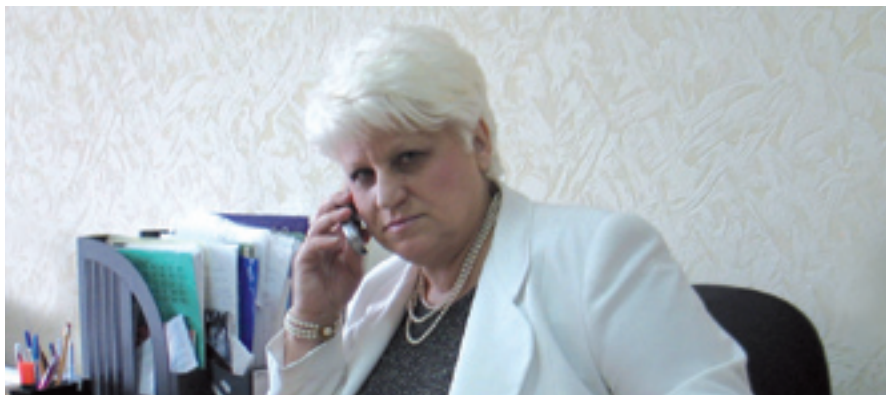
Людмила Волинец

### Литературный редактор:

Эльмира Геворкян

**Верстка:** СПДФЛ Цовма И.Н.

© Центр «Консульт», 2007



Украина хоть и является частью Европы (да еще и какой!!!), но, похоже, что живет по своим «папуасским правилам», которые никоим образом не согласуются ни с европейскими, ни тем более с мировыми тенденциями. Вся Европа и США «стоят на ушах» и всяческими силами пытаются упростить финансовую отчетность, а у нас ее пытаются всячески усложнить, да еще чем ни попадя. И бухгалтеры почему-то все это терпят, вместо того чтобы объединяться, к примеру, под эгидой ФПБАУ и бороться за свои права не в одиночку, а с помощью профессионального объединения.

Каплей, которая переполнит чашу терпения украинских бухгалтеров, без преувеличения может стать «Расчет налоговых разниц по данным бухгалтерского учета» (форма № 7), который придуман Минфином непонятно для кого и для чего. Центром «Консульт» 19.09.2007 г. проведен «Круглый стол», посвященный проблемам расчета налоговых разниц, и в процессе обсуждения данной проблемы раскрылись такие «перлы», что мама не горюй. О них мы расскажем в следующем номере журнала.

А вот неделей ранее на встрече, организованной в Брюсселе, представители Европейской федерации бухгалтеров и Института Дипломированных Бухгалтеров Шотландии выступили с идеей **панъевропейского регулирования отчетности**. По их мнению, пришло время *«перестать прятаться за набором правил и пользоваться рациональным суждением (т.е. основополагающими принципами)»*, соответствующим образом перестроив европейскую систему финансовой отчетности.

Эксперты обсудили возможные шаги по внедрению **«системы отчетности на основе принципов»** на европейском пространстве и возможные шаги по недопущению возврата к **«системе правил»**. Одним из таких шагов является обращение к Совету по МСФО (IASB) с просьбой заниматься выпуском **более простых и интуитивно понятных стандартов отчетности**.

*«Сейчас в Европе назрела необходимость совместной работы над созданием системы отчетности, которая служила бы точному и верному отражению финансовой информации. То, чего недостает сейчас, — это ключевая информация, которую пользователи будут понимать на интуитивном уровне, вместо той информации, что есть сейчас, развернутой и переусложненной ради одной лишь цели соответствия «правилам», —* отметила президент Института Дипломированных Бухгалтеров Шотландии Изобель Шарп.

Хотелось бы надеяться, что и наш Минфин будет действовать таким же образом...

# СОВРЕМЕННЫЙ БУХГАЛТЕР

Журнал з питань економіки і бізнесу  
«Сучасний бухгалтер»  
видається з січня 2004 року

Виходить щотижнево по понеділках  
на російській мові

**Видавець:** ТОВ Центр економічних  
досліджень та управлінського  
консультування «Консульт»

**Адреса:** Україна. 61023 м. Харків,  
вул. Сумська, 124  
**Адреса редакції:** Україна. 61050  
Червоношкільна набережна, 2, офіс 905  
**Адреса для листів:** Україна. 61001  
м. Харків, а/с 2316  
Надруковано: ПТ Компанія «Токмо»  
м. Суми, вул. Харківська, 8/2, 82

Отпечатано в типографії  
ПТ Компанія «Токмо»  
г. Сумы, ул. Харьковская, 8/2, 82  
Место выпуска: г. Харьков

Номер подписан в печать  
21.09.2007 г.  
Дата выхода: 01.10.2007 г.

Формат 60 x 84/8.  
Усл. печ. л. 9,3.  
Уч.-изд. л. 6,23.  
Тираж 5150 экз.  
Заказ № 40.  
Цена договорная.

Информационная поддержка:  
Фирма «Информвнешсервис»,  
Украинская Сеть деловой информации  
«ЛіГАБізнесінформ».  
Перепечатка материалов допускается  
только с письменного разрешения  
редакции.  
Ответственность за содержание  
рекламных материалов несут  
рекламодатели.  
Оформление, содержание и стиль  
журнала являются объектом авторского  
права и охраняются законом.  
Ответственность за содержание  
материалов, в т. ч. фотографий  
и рисунков, которыми иллюстрированы  
материалы, несут авторы.  
Редакция может не разделять мнение  
авторов.

Прямая связь с руководством  
издательства: если Вам не вовремя  
принесли журнал «Современный  
бухгалтер», если Вы хотите предложить  
сделать что-то лучше и интереснее,  
звоните: (057) 752 50 65 или  
пишите нам: lvov@consult.kharkov.ua

© Центр «Консульт», 2007

## СОДЕРЖАНИЕ

### МОНИТОРИНГ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

#### 4 **Актуальные новости** *Людмила Волинец, Ирина Подрезова*

### НАЛОГИ

#### 8 **Безнадежная задолженность и юридические аспекты ее признания** *Борис Юровский*

*Когда и как дебиторская задолженность превращается в безнадежную — эта тема интересовала, интересует и будет интересовать учетных работников. Также немаловажно знать юридические аспекты, связанные с признанием долга безнадежным, и не только по гражданскому законодательству Украины, но и по международным правилам.*

### СТАНДАРТЫ БУХУЧЕТА

#### 16 **Учет доходов от обычной деятельности по Международным стандартам бухгалтерского учета** *Людмила Волинец*

*Казалось бы, что нет ничего проще, нежели определить величину дохода (выручки) предприятия. Как правило, между продавцом и покупателем (заказчиком и подрядчиком) заключается договор, который позволяет легко и просто произвести оценку дохода. Почему же и международные, и национальные стандарты так скрупулезно относятся к различным нюансам исчисления дохода? Оказывается, не всегда заключенный договор дает однозначный ответ на вопрос о величине дохода. И связано это, прежде всего, с тем, что события после совершения сделки не всегда однозначны и зачастую связаны с неопределенностью. То есть не всегда продавец знает, какую скидку он предоставит покупателю, так как размер или величина последней будет зависеть от сроков оплаты и т.д.*

### ЭКОНОМИКА

#### 28 **Содержание и методы расчета основных финансовых показателей бизнес-плана** *Юрий Лернер*

*Содержание и структура бизнес-плана — прерогатива самого предприятия. Сколько и каких разделов должно быть в бизнес-плане, зависит только от цели и задач, ко-*

торые ставит перед собой то или иное предприятие. И все же существуют взаимосвязанные разделы бизнес-плана, которые немислимы друг без друга. Без них предприятиям никак не обойтись.

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

### 41 Внешнеэкономические сделки

**Людмила Волинец**

Внешнеэкономические сделки являются важной составной частью экономической жизни любого современного государства. В сфере международной хозяйственной деятельности как бы стираются границы между государствами. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется целой системой международных соглашений, правил, конвенций, национальным законодательством, сложившимися в международной торговле обычаями и традициями.

## ПРАВОВЫЕ ЗНАНИЯ

### 46 Какие действия следует понимать под «уклонением от уплаты налогов»

**Станислав Васильев**

Проблема уклонения от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей субъектами хозяйственной (предпринимательской) деятельности неоднократно поднимается в прессе, на телевидении и в выступлениях различных должностных лиц на протяжении достаточно долгого периода времени. Какие же именно действия необходимо совершить, чтобы появились основания для применения статьи 212 УК Украины, предусматривающей ответственность за умышленное уклонение от уплаты налогов, сборов, иных обязательных платежей, которые входят в систему налогообложения?

## ОФИЦИАЛЬНОЕ МНЕНИЕ

**52 Какие печати подходят для заверения налоговых накладных**

**52 Если физлицо претендует на налоговый кредит, то что со взносами в социальные фонды?**

**53 Включается ли неустойка в доход доверителя?**

**54 На каких условиях продлевается договор аренды земли?**

**55 Если возвратная ссуда предоставлена связанному лицу, то что с налогами?**

## СТРАНИЦА ПСИХОЛОГИИ

**56 Прогноз на 1—7 октября**  
*Юрий Белявский*

## ВКЛАДЫШ В ЖУРНАЛЕ

**В досье — бухгалтеру № 40  
«Об ответственности за уклонение от уплаты налогов»**

# АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ<sup>1</sup>

Людмила Волинец, Ирина Подрезова

## НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ МИНИСТЕРСТВ И ВЕДОМСТВ

### О проверках ФПГ

Утверждены Методические рекомендации относительно организации проведения проверок предприятий, входящих в состав финансово-промышленных групп (ФПГ), других объединений и крупных налогоплательщиков

Цель документа — обеспечение эффективного контроля за полнотой уплаты налогов, других обязательных платежей в бюджет, предупреждение неправомерного возмещения сумм налога на добавленную стоимость и разрушение схем минимизации налоговых обязательств.

*Приказ ГНАУ от 16.07.2007 г. № 432 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации проведения проверок предприятий, входящих в состав финансово-промышленных групп, других объединений и крупных плательщиков налогов». (Извлечение из текста документа приложено в приложении «В досье — бухгалтеру»).*

### Изменения в формах отчетов по алкогольным напиткам и табачным изделиям

ГНАУ подготовила изменения в:

- форму отчета **№ 1-ОА** «Отчет об объемах приобретения и реализации алкогольных напитков», утвержденную приказом от 27.04.2006 г. № 228;
- форму отчета **№ 1-ОТ** «Отчет об объемах приобретения и реализации табачных изделий», утвержденную приказом от 27.04.2006 г. № 228.

В них в новой редакции изложены кодовая часть и реквизит «Подписи».

*Приказ ГНАУ от 04.09.2007 г. № 518 «Об утверждении Изменений к формам отчетности относительно приобретения и реализации*

*алкогольных напитков и табачных изделий и инструкций по их заполнению, утвержденных приказом ГНА Украины от 27.04.2006 № 228». За-регистрирован в Минюсте Украины 13.09.2007 г. № 1065/14332. Вступил в силу 24.09.2007 г.*

### Нововведения в отчетности по бюджетным средствам

Внесены изменения в Порядок составления учреждениями и организациями месячной и квартальной финансовой отчетности за 2007 год по использованию средств, получаемых от государственных или местных бюджетов:

— распорядители бюджетных средств организации или учреждения составляют и подают в органы Госказначейства Украины (согласно внесенным изменениям названия форм изменены) «Отчет о поступлении и использовании средств общего фонда» (формы № 2д, № 2м) и/или «Отчет о поступлении и использовании других поступлений специального фонда» (формы № 4-3д, № 4-3м);

— дебиторская задолженность, не отраженная в строках 181-186 Баланса, должна быть зачтена в нововведенной строке 187 «Расчеты по другим операциям»;

— формы № 7д, № 7м заполняются без учета задолженности по выплате помощи и компенсации гражданам, пострадавшим в результате Чернобыльской катастрофы, по внутриведомственным расчетам за материальные ценности, по депозитным операциям, долгосрочным обязательствам, а также по расчетам с депонентами и другими суммами;

— организации или учреждения обязаны указывать причины дебиторской задолженности в приложении 12 «Справка о дебиторской задолженности», где данные строки «Все-

<sup>1</sup> По материалам «ЛІГАБізнесІнформ».

го» должны соответствовать данным строки 020 «Отчета о задолженности по бюджетным средствам» (формы № 7д, № 7м).

*Совместный приказ Госказначейства Украины и Минфина Украины от 29.08.2007 г. № 169 «Об утверждении Изменений в Порядок составления месячной и квартальной финансовой отчетности за 2007 год учреждениями и организациями, которые получают средства из государственных или местных бюджетов». Зарегистрирован в Минюсте Украины 13.09.2007 г. № 1064/14331. Вступил в силу 24.09.2007 г.*

**Утвержден новый порядок корректировки цены договора в случае закупки за государственные средства**

Частью 2 ст. 34 Закона Украины от 22.02.2000 г. № 1490-III «О закупке товаров, работ и услуг за государственные средства» предусмотрено, что условия договора о закупке не должны отличаться от условий тендерного (ценового) предложения участника — победителя процедуры закупки, кроме случаев уменьшения цены тендерного предложения в порядке, предусмотренном Законом № 1490-III. Также они не должны изменяться после подписания договора о закупке, кроме случаев корректировки цены договора при получении соответствующего положительного заключения Межведомственной комиссии по вопросам государственных закупок.

*Решение Межведомственной комиссии по вопросам государственных закупок от 28.08.2007 г. № 01/13рш «Относительно утверждения Порядка представления и рассмотрения обращений относительно корректировки цены договора». Утратило силу решение Межведомственной комиссии по вопросам государственных закупок от 19.07.2007 г. № 01/8рш.*

**Начало работы пожароопасных объектов по декларативному принципу**

Внесены изменения в Инструкцию по организации работы органов государственного пожарного надзора по вопросам выдачи разрешения на начало работы предприятий и аренду помещений, утвержденную приказом Министерства Украины по вопросам чрезвычайных ситуаций и по делам защиты населения от последствий Чернобыльской катастрофы от 11.05.2006 г. № 278.

Изменениями, в частности, предусмотрено: если предприятие относится к категории пожароопасных объектов, то оно может начать хозяйственную деятельность по декларативному принципу при условии заключения договора добровольного страхования гражданской ответственности перед третьими лицами относительно возмещения последствий возможного вреда. Регистрация декларации соответствия объекта (объектов) требованиям законодательства по вопросам пожарной безопасности проводится только по месту его расположения.

Кроме того, Инструкция дополнена новым п. 4 **«Действия органов государственного пожарного надзора при аннулировании разрешения и при выявлении осуществления хозяйственной деятельности без документов разрешительного характера».**

Начальникам главных управлений (управлений) МЧС Украины в Автономной Республике Крым, областях, городах Киеве и Севастополе приказано, в частности, определить, утвердить, опубликовать соответственно в областных и местных средствах массовой информации и в интернет-изданиях перечни предприятий, объектов и помещений, разрешения на начало работы которых выдаются центральным, территориальными и местными органами государственного пожарного надзора.

*Приказ Министерства Украины по вопросам чрезвычайных ситуаций и по делам защиты населения от последствий Чернобыльской катастрофы от 22.08.2007 г. № 579 «Об утверждении Изменений и дополнений к Инструкции по организации работы органов государственного пожарного надзора по вопросам выдачи разрешения на начало работы предприятий и аренду помещений». Зарегистрирован в Минюсте Украины 31.08.2007 г. 1004/14271. Вступил в силу 11.09.2007 г.*

**Хотим знать все о науке и инновациях предприятий**

Госкомстат с целью получения полной, всесторонней и объективной статистической информации о науке и инновациях предприятий отменил старые и утвердил новые инструкции и формы, которые вводятся в действие начиная с отчета за 2007 год:

— Инструкция по заполнению формы № 1-наука «Отчет о выполнении научных и научно-технических работ» (квартальная);

— Инструкция по заполнению формы № 3-наука «Отчет о выполнении научных и научно-технических работ» (годовая);

— Инструкция по заполнению формы № 1-инновация «Обследование инновационной деятельности промышленного предприятия» (годовая);

— Инструкция по заполнению формы № 4-нт «Отчет о приобретении прав интеллектуальной собственности и использовании объектов права интеллектуальной собственности» (годовая).

*Приказ Госкомстата Украины от 20.08.2007 г. № 306 «Об утверждении инструкций относительно заполнения форм государственных статистических наблюдений по статистике науки и инноваций».*

#### **Новенькие методические рекомендации для банков**

НБУ одобрил Методические рекомендации по организации процесса формирования управленческой отчетности в банках Украины, которые

определяют общие методологические подходы и принципы организации процесса формирования финансовых показателей в банках.

Методические рекомендации включают в себя:

- ✓ методику оценки прибыльности и эффективности деятельности банка;
- ✓ планирование, бюджетирование, анализ результатов и прогнозирование деятельности в пределах управленческого учета;
- ✓ формирование отчетности;
- ✓ подготовку дополнительной информации для принятия стратегических управленческих решений.

Также оговорено, что банки самостоятельно определяют пределы и содержание отчетности, которая формируется в зависимости от объемов деятельности и уровня развития банка, специфики и сложности его деятельности и других факторов.

*Постановление НБУ от 06.09.2007 г. № 324 «Об одобрении Методических рекомендаций относительно организации процесса формирования управленческой отчетности в банках Украины». Постановление вступило в силу со дня его подписания.*

## СОБЫТИЯ И ФАКТЫ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ<sup>2</sup>

### **Еврокомиссия может отказаться от МСФО для малого и среднего бизнеса в Европе**

На презентации «Упрощения условий деятельности для компаний» («Simplification of the business environment for companies») 13 сентября в Лиссабоне Комиссар ЕС по внутреннему рынку Чарли МакКриви (Charlie McCreevy) выразил сомнения по поводу того, является ли проект «IFRS for SMEs» достаточно простым для использования большинством малых и средних европейских предприятий. Напомним, проект был разработан Советом по МСФО (IASB) в феврале этого года.

Из выступления Чарли МакКриви:

*«В области бухгалтерского учета и аудита упрощение условий деятельности связано, прежде всего, со снижением издержек для малых и средних предприятий. Существующие требования влекут за собой большой объем*

*административной работы для компаний — и в особенности для малого бизнеса — связанной с ненужной для них нагрузкой. Такое положение вещей недопустимо и должно быть исправлено.*

*Совет по международным стандартам финансовой отчетности недавно разработал пробную версию регулирования финансового учета для малых и средних предприятий. Мы неоднократно заявляли, что практика бухгалтерского учета для них должна быть простой и учитывать особенности их деятельности. Однако на основе откликов со стороны европейских компаний, их акционеров, а также Европейского Парламента мы пришли к выводу, что текущая версия документа **не является достаточно простой**, чтобы использоваться на таких предприятиях в странах-членах ЕС. Поэтому на данной стадии я воздержусь от рекомендации использования МСФО для*

<sup>2</sup> Раздел рубрики подготовлен по материалам сайта ([www.gaar.ru](http://www.gaar.ru)).

малого и среднего бизнеса на территории Европейского Союза.

Могут ли страны-члены ЕС, тем не менее, внедрить «SMEs for IFRS» для своих организаций? Закон предусматривает обязательное следование Директивам ЕС (в данном случае мы говорим о 4-й и 7-й Директивах). На данный момент неясно, точно ли пробная версия документа от IASB не противоречит Директивам, или подобные противоречия все-таки имеются. Поскольку на данный момент мы не можем констатировать активной поддержки со стороны Европейского Парламента, равно как и со стороны стран-членов ЕС, у Европейской Комиссии на ближайшее будущее нет планов по внесению изменений в Директивы или изменений в регулирование финансового учета на основе МСФО. Если вдруг найдутся страны (или другие заинтересованные стороны), выражающие активную поддержку внедрения пробной версии стандартов для малого бизнеса от IASB, мы готовы внимательно их выслушать».

#### **IASB предлагает заменить МСФО (IAS) 3<sup>1</sup>**

Совет по МСФО (International Accounting Standards Board, IASB) выпустил для публичного обсуждения и комментирования свои предложения по возможной замене стандарта МСФО (IAS) 3<sup>1</sup> «Участие в совместной деятельности» новым стандартом, имеющим название «Joint Arrangements» («Совместные соглашения»). **Совместное соглашение** — это контрактное соглашение между двумя и более сторонами о совместном осуществлении экономической деятельности и совместном принятии решений в рамках этой деятельности. Это первый серьезный пересмотр стандарта за всю его историю — с 1990 года, когда он был выпущен. Кроме того, это также часть краткосрочного совместного проекта СМСФО и американского Совета по стандартам финансовой отчетности (FASB), направленного на устранение различий между МСФО и стандартами US GAAP.

Выпущенный дискуссионный документ акцентирует внимание на двух основных аспектах действующего стандарта МСФО 3<sup>1</sup>, которые, по мнению IASB, сильнее всего препятствуют качественной финансовой отчетности.

Текущая практика финансовой отчетности в недостаточной степени отражает контракт-

ные права и обязанности участвующих сторон. Смещение внимания в эту сторону послужит более реалистичному отображению совместных соглашений в финансовых отчетах участвующих сторон.

Текущая практика также предоставляет сторонам излишнюю свободу при отражении их участия в деловом соглашении в ходе подготовки финансовой отчетности. Выпущенный СМСФО документ ED (Exposure Draft) 9 «Joint Arrangements» ограничивает эту свободу, требуя от компаний отражать отдельно как активы, на которые у них имеются права, так и обязательства, в отношении которых у них есть обязанности. Такой порядок будет действовать даже в том случае, если соглашение действует в рамках отдельной организации. В случае если у сторон имеются лишь права на получение долей от участия в совместной деятельности, их участие будет определяться в соответствии с долевым методом (equity method).

**Комментарий.** «Долевой метод — метод, используемый в Великобритании и США и все более широко в других странах при подготовке консолидированной финансовой отчетности, применяется для тех компаний, на которые группа имеет «значительное влияние», но которые она не контролирует. Значительное влияние обычно характерно для совместных предприятий или когда компания владеет от 20 до 50% капитала другой компании». (Карманный словарь-справочник бухгалтера: Пер. с англ. Нобус К.)

В общем и целом предложения направлены на то, чтобы предоставить пользователям финансовой отчетности более подробную информацию об операциях, осуществляемых организацией через совместные соглашения, — включая описание природы этих соглашений и степени участия сторон.

Документ уже доступен подписчикам платной системы eIFRS, однако с 27 сентября он находится в открытом доступе на официальном сайте СМСФО ([www.iasb.org](http://www.iasb.org)). Комментарии принимаются до 11 января 2008 года.

# Безнадежная задолженность и юридические аспекты ее признания\*

Борис Юровский, главный редактор

*В потрапе не хлеб,  
в суде не вотчина,  
в долгах не деньги.*

Безнадежные долги — это долги, которые в соответствии с действующим законодательством **не подлежат взысканию**.

Правила бухгалтерского учета и налоговое законодательство по-разному определяют понятие безнадежной задолженности.

Так, согласно п.4 П(С)БУ 10, **«безнадежная дебиторская задолженность — текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует уверенность в ее невозвращении должником или по которой прошел срок исковой давности»**.

Таким образом, для признания безнадежной задолженности в бухгалтерском учете не требуется формальных оснований, достаточно убеждения лица, ответственного за ведение бухгалтерского учета, которое должно руководствоваться учетной политикой предприятия. При этом по истечении срока исковой давности задолженность признается безнадежной в обязательном порядке.

Однако в П(С)БУ 11 «Обязательства» определение **безнадежной кредиторской задолженности** не дано.

Безнадежная дебиторская задолженность не отражается в составе активов предприятия, тем не менее предприятие продолжает вести ее учет «за балансом», особенно в случае, когда должник обещает погасить ее. Планом счетов бухгалтерского учета предусмотрен забалансовый **субсчет 071 «Списанная дебиторская задолженность»** для информации

о списанной сомнительной дебиторской задолженности.

Согласно п.1.25 ст.1 Закона о налогообложении прибыли **безнадежная задолженность** — это задолженность, которая соответствует любому из приведенных на рис.1 признаков.

## ПРИЗНАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БЕЗНАДЕЖНОЙ ПО ИСТЕЧЕНИИ СРОКА ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ

**Сроки исковой давности и порядок их исчисления.** Исковая давность — период времени, в течение которого можно требовать осуществления и защиты нарушенного права через суд или хозяйственный суд.

Сроки исковой давности делятся на **общие и специальные** (ст.ст.257, 258 ГК Украины).

Общий срок исковой давности установлен продолжительностью **в 3 года** и применяется ко всем гражданским правоотношениям, за исключением тех, для которых ст. 258 ГК Украины предусмотрены специальные сроки исковой давности.

Течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или могло узнать о нарушении своего права (ст.261 ГК Украины). По обязательствам с определенным сроком исполнения течение срока исковой давности начинается после истечения этого срока (часть 5 ст.261 ГК Украины). Таким образом, срок исковой давности по обязательствам в письменной форме следует исчислять со следующего рабочего дня после дня, в который обязатель-

\* В подготовке статьи принимала участие Е. Харламова.

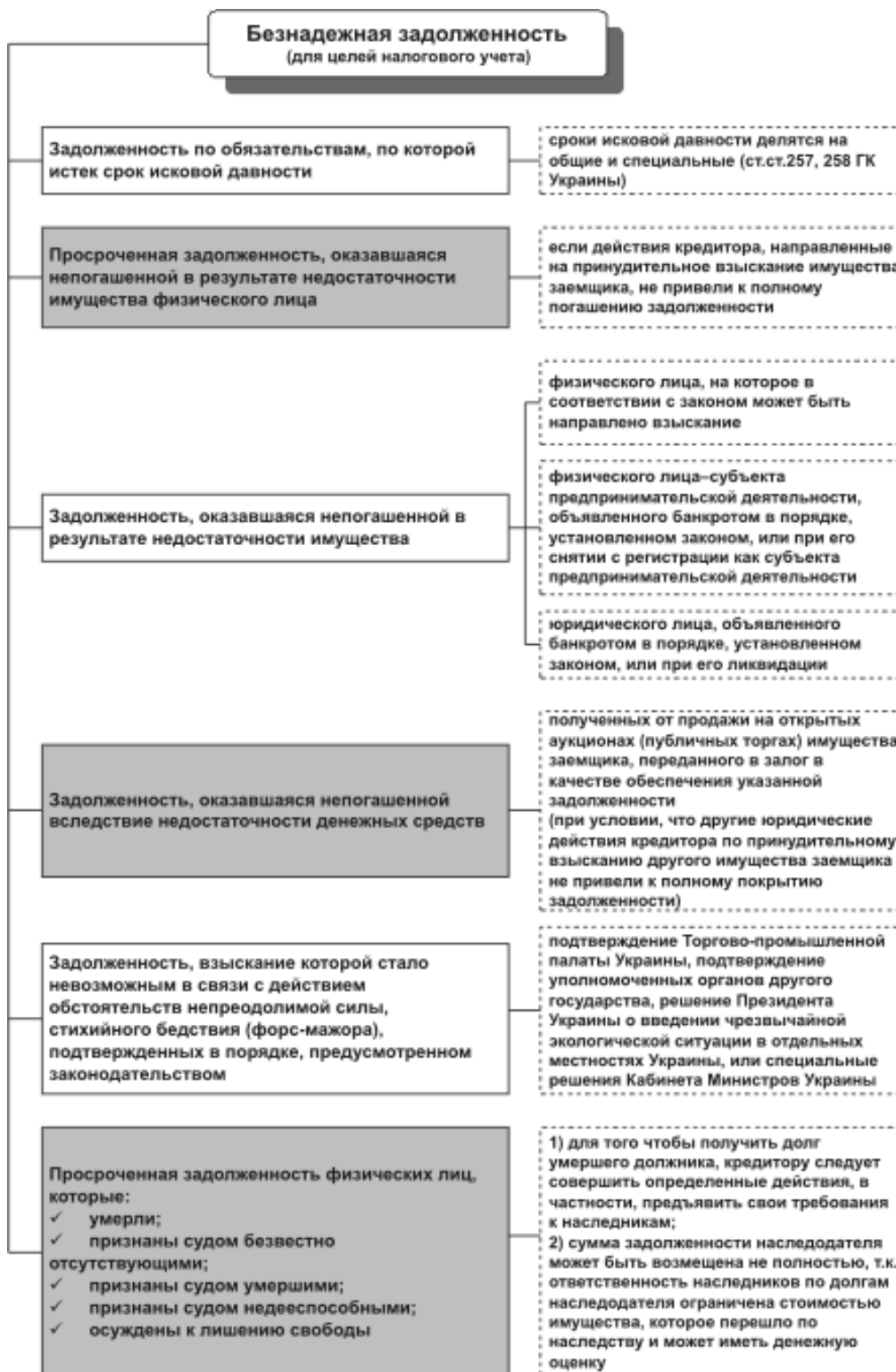


Рис.1

ство должно было быть исполнено.

По обязательствам, срок исполнения которых не определен или определен моментом требования, ход исковой давности начинается со дня, когда у кредитора возникает право

предъявить требование о выполнении обязательства. Если должнику предоставляется льготный срок для исполнения такого требования, то ход исковой давности начинается с истечения этого срока (ст.261 ГК Украины).

Это важно иметь в виду в случае, когда договор заключен в устной или в письменной форме без указания срока оплаты. В этом случае следует применять часть 2 ст.530 ГК Украины, согласно которой *«если срок исполнения должником долга не установлен или определен моментом предъявления требования, то кредитор имеет право требовать его выполнения в любое время. Должник должен исполнить такую обязанность в семидневный срок от дня предъявления требования, если обязанность немедленного исполнения не вытекает из договора или актов гражданского законодательства»*. Как видим, в данном случае для начала течения срока исковой давности необходимо направить должнику требование с уведомлением о вручении, в этом случае истечение срока исковой давности начнется **через 7 дней** после вручения должнику требования.

Как видим, дата отражения задолженности в бухгалтерском учете **не является** датой начала срока исковой давности.

При нарушении гражданского права или интереса несовершеннолетнего лица исковая давность начинается со дня достижения им совершеннолетия. Так, например, если должником плательщика налога на прибыль по полученному товару является несовершеннолетнее лицо, которому на момент возникновения обязательства по оплате такого товара не исполнилось 18 лет, то срок исковой давности начинает исчисляться не с момента возникновения обязанности несовершеннолетнего лица оплатить товар, а с налогового периода, когда такому лицу исполнится 18 лет.

В соответствии со ст. 260 ГК Украины исковая давность исчисляется по общим правилам, установленным статьями 253-255 данного Кодекса, и этот порядок не может быть изменен по договоренности сторон. Начало течения исковой давности определяется по правилам ст. 261 ГК Украины.

Правилами ст. 259 ГК Украины предусмотрена возможность изменения продолжительности исковой давности, которая по договоренности сторон может быть увеличена. Такая договоренность должна быть оформлена письменно. Сокращение срока исковой давности, установленного законом, по договоренности сторон запрещено.

Согласно ст.258 ГК Украины для отдельных видов требований может устанавливаться специальная исковая давность: сокращенная или

более продолжительная по сравнению с общей исковой давностью. Специальные сроки исковой давности приведены на рис.2.

Более детально следует остановиться на применении исковой давности к дополнительным требованиям. Напомним, что к основным требованиям относятся защита права, существовавшего до его нарушения, а дополнительными являются требования, возникающие из отношений, которыми согласно закону или договору обеспечивается исполнение основных требований. К ним, например, относятся требования:

- об уплате неустойки;
- возникающие из договора залога, поручительства, гарантии и т.д.

Указаниями ст.266 ГК Украины установлено, что с истечением срока исковой давности для основного требования считается, что исковая давность истекла и по дополнительному требованию. Каждое из этих требований имеет свою точку отсчета срока исковой давности. И может сложиться так, что для основного требования срок исковой давности пропущенным не будет, тогда как дополнительное требование не может быть предъявлено к исполнению за давностью. Но если срок исковой давности истек по основному требованию, то он считается истекшим и по дополнительному требованию.

Последствия истечения срока исковой давности, предусмотренные законодательством в ст. 267 ГК Украины, устанавливают в качестве общего правила утрату права на удовлетворение иска. Исключение из них составляют правила, регулирующие защиту прав кредитора, в силу которых:

- должник, исполнивший обязательство после истечения срока исковой давности, не имеет права требовать возвращения исполненного, даже если в момент выполнения не знал об истечении срока исковой давности;
- заявление о защите гражданского права или интереса может быть принято судом к рассмотрению независимо от истечения срока исковой давности;
- исковая давность применяется судом лишь по заявлению стороны в споре, сделанному до вынесения решения судом. Если такое заявление будет сделано, то оно явится основанием для отказа в иске;
- если суд признает уважительными причины пропуска исковой давности, то нарушенное право подлежит защите.

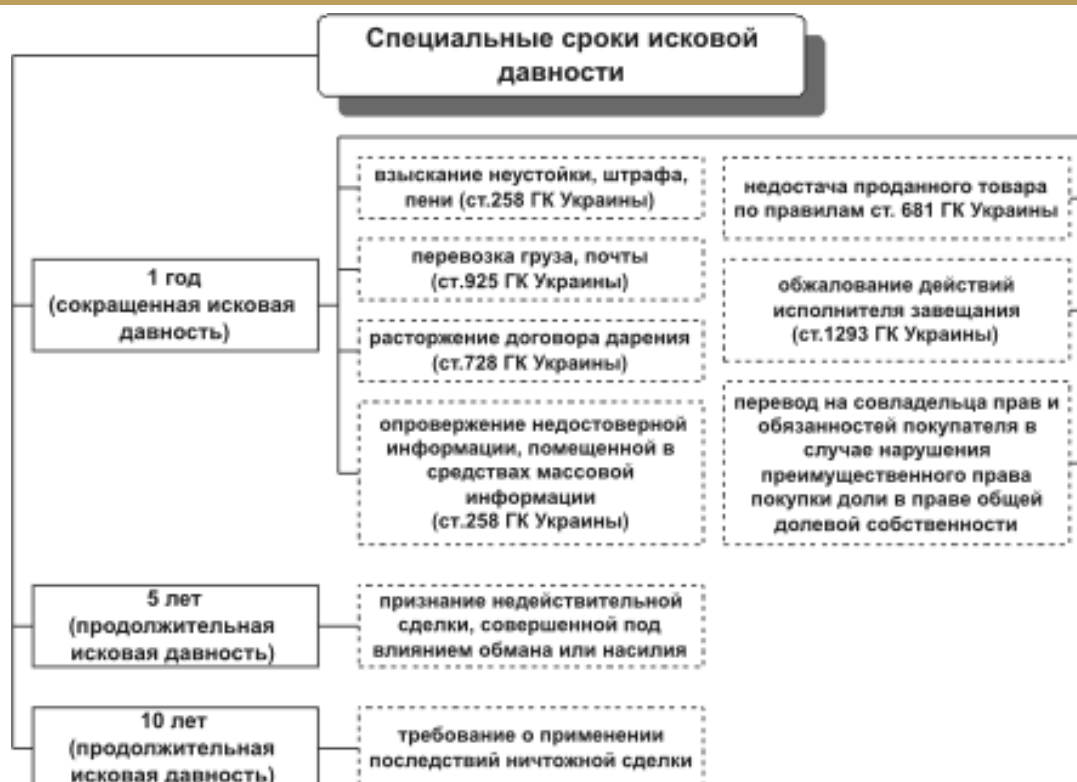


Рис.2

Законодательством установлен перечень требований, на которые исковая давность не распространяется, который содержится в ст. 268 ГК Украины и является дополнительной гарантией прав лиц, чьи гражданские права нарушены.

Течение срока исковой давности может быть приостановлено по основаниям, перечисленным в ст. 263 ГК Украины. Этот перечень является исчерпывающим и расширенному толкованию не подлежит. Это означает, что с момента возникновения указанных обстоятельств срок исковой давности приостанавливается, а возобновляется со дня прекращения этих обстоятельств с учетом времени, которое прошло до момента приостановления.

Отсчет срока исковой давности начинается, согласно ст. 261 ГК Украины, со дня, когда лицо узнало или могло узнать о нарушении своего права.

Течение срока исковой давности **прерывается подачей** иска (ст. 264 ГК Украины).

Течение срока исковой давности может быть прервано (ст.264) или приостановлено (ст.263).

Течение срока исковой давности прерывается совершением лицом действия, свидетельствующего о признании им своего долга или иного обязательства. Исковая давность

будет считаться прерванной в случае получения ответа на претензию, если в таком ответе должник признает свою задолженность или если должник в ответ на претензию начинает осуществлять платежи для погашения своей задолженности.

Исковая давность прерывается также при предъявлении лицом иска к одному из нескольких должников, а также если предметом иска является только часть требования, право по которому имеет истец.

После перерыва течение исковой давности начинается снова. То есть если должник на основании полученной претензии уплатил половину долга, то течение срока исковой давности в отношении остальной части долга начинается с момента получения указанного платежа. При этом время, истекшее до перерыва течения исковой давности, в новый срок **не засчитывается**.

Если лицо обратилось в суд с иском о взыскании задолженности, то течение исковой давности прерывается. Однако это правило не касается случаев оставления судом иска без рассмотрения. В соответствии со ст.81 ХПК Украины хозяйственный суд оставляет иск без рассмотрения, если:

1) исковое заявление подписано лицом, не имеющим права подписывать его, или лицом, должностное положение которого не указано;

2) в производстве хозяйственного суда или другого органа, действующего в пределах своей компетенции, находится дело по хозяйственному спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям;

3) истец не обращался в учреждение банка за получением с ответчика задолженности, которая в соответствии с законодательством должна быть получена через банк;

4) истец без уважительных причин не представил истребованные хозяйственным судом материалы, необходимые для разрешения спора, или представитель истца не явился по вызову в заседание хозяйственного суда и его неявка препятствует разрешению спора;

5) гражданин отказался от иска, который был заявлен в его интересах прокурором.

По общему правилу оставление иска без рассмотрения **не приостанавливает** течение исковой давности. Однако это правило не касается исков, предъявленных в уголовном процессе. Если суд оставил без рассмотрения иск, предъявленный в уголовном процессе, то время со дня предъявления иска до вступления в законную силу решения суда, которым иск был оставлен без рассмотрения, **не засчитывается в исковую давность**.

При этом срок исковой давности после прерыва не может быть менее полугода. Если оставшаяся часть срока менее 6 месяцев, то она продлевается до 6 месяцев.

Течение срока исковой давности приостанавливается в следующих случаях:

1) если предъявлению иска препятствовало чрезвычайное или неотвратимое при данных условиях событие (непреодолимая сила);

2) в случае отсрочки выполнения обязательства (мораторий) на основаниях, установленных законом;

3) в случае остановки действия закона или другого нормативно-правового акта, который регулирует соответствующие отношения;

4) если истец или ответчик находится в составе Вооруженных Сил Украины или в других созданных в соответствии с законом военных формированиях, переведенных на военное положение.

Как было указано выше, ГК Украины устанавливает, что исковая давность, являясь сроком, истекает с окончанием соответствующего периода. С истечением исковой давности:

- дебиторская задолженность превращается в **безнадежную**;
- кредиторская задолженность превращается в **безвозвратную** финансовую помощь.

С истечением исковой давности по основному требованию считается, что исковая давность истекла и по дополнительному требованию (взыскание неустойки, наложение взыскания на заложенное имущество и т.п.). Так, по истечении срока исковой давности по требованию о взыскании задолженности за товар считается истекшим также и срок исковой давности по требованию о взыскании неустойки за просрочку уплаты такой задолженности (в случае если исковая давность по требованию об уплате неустойки была увеличена соглашением сторон по сравнению с установленной ГК Украины).

Лицо, исполнившее обязательство по истечении срока исковой давности, не имеет права требовать возврата исполненного, даже если это лицо в момент исполнения не знало об истечении исковой давности. То есть должник имеет право погасить задолженность кредитором даже по истечении исковой давности, независимо от того, знал он или нет об истечении такого срока. В этом случае такая оплата не будет считаться безосновательно полученной, а следовательно, к ней **не могут** быть применены последствия, предусмотренные п.11 ст.10 Закона о налоговой службе. Данной нормой установлено право налоговых органов взыскивать в судебном порядке в доход государства денежные средства, полученные без определенных законом оснований.

**Истечение исковой давности не препятствует обращению в суд с иском о взыскании задолженности.** Заявление о защите гражданского права или интереса должно быть принято судом к рассмотрению независимо от истечения исковой давности. При этом исковая давность применяется судом только по заявлению стороны в споре по иску, поданному до вынесения им решения. Следовательно, при отсутствии данного заявления суд будет рассматривать спор по существу независимо от истечения срока исковой давности.

Истечение исковой давности, о применении которой заявлено стороной в споре, является основанием для отказа в иске. Однако в данном случае суд обязан разрешить спор по существу и установить наличие задолженности даже при отказе во взыскании такой задолженности. При этом если суд признает уважительными причины пропуска исковой давности, то нарушенное право подлежит защите независимо от истечения исковой давности.

В этой связи важно отметить, что предприятие-кредитор, имеющее дебиторскую задолженность истекшим сроком исковой давности, для включения ее суммы в валовые расходы должно обратиться с иском в суд, и даже в случае отказа в удовлетворении требований кредитор получит право на увеличение валовых расходов.

### СРОК ДАВНОСТИ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ КОНТРАКТАМ

В соответствии со ст.6 Закона о ВЭД права и обязанности сторон внешнеэкономического договора (контракта) определяются правом места его заключения, если стороны не согласовали иное.

Место заключения соглашения определяется законами Украины. Права и обязанности сторон внешнеэкономических договоров (контрактов) определяются правом страны, избранной сторонами при заключении договора (контракта) или в результате дальнейшего согласования.

При отсутствии согласия между сторонами относительно права, которое должно применяться к внешнеэкономическим договорам (контрактам), применяется право страны, где учреждена, имеет свое место жительства или основное место деятельности определенная этой статьей сторона в договорах купли-продажи, имущественного найма, комиссии (консигнации), поручения и т.д.

Указанной статьей также определено применение права страны к внешнеэкономическим договорам (контрактам):

- о производственном сотрудничестве, специализации и кооперировании;
- о выполнении строительно-монтажных работ;
- о создании совместного предприятия;

- заключенным на аукционе, в результате конкурса или на бирже.

К правам и обязанностям по внешнеэкономическим договорам (контрактам), не указанным в ст.6 Закона о ВЭД, применяется право страны, где учреждена либо имеет место жительства или основное место деятельности сторона, **осуществляющая выполнение** такого договора (контракта), имеющее решающее значение для его содержания.

Таким образом, для определения срока исковой давности, по истечении которого списывается задолженность (в том числе дебиторская), возникшая при выполнении либо ненадлежащем выполнении условий внешнеэкономических договоров, необходимо применять **право страны их заключения** с учетом вышеизложенных особенностей.

В случае применения права Украины к внешнеэкономическим договорам (контрактам) для установления промежутка времени для разрешения сторонами споров или претензий, которые могут возникать вследствие нарушения либо неисполнения обязательств (срока исковой давности), применяется ст.71 ГК Украины, которой общий срок исковой давности установлен **в 3 года**.

При заключении внешнеэкономического договора (контракта) купли-продажи товаров предприятиями, которые являются сторонами этого договора и в момент его заключения находятся в государствах, которыми подписана и ратифицирована Конвенция об исковой давности, срок исковой давности, согласно ст. 8 этой Конвенции, устанавливается **в 4 года**.

Указанная Конвенция направлена на четкое определение промежутка времени для разрешения споров или претензий, которые могут возникать вследствие нарушения или неисполнения обязательств по международным договорам купли-продажи товаров, и применяется в случаях, предусмотренных нормами ст.3 этой Конвенции, в частности, независимо от права, которое могло бы подлежать применению на основании норм международного частного права.

Согласно данной Конвенции она **не применяется**:

- коммерческими предприятиями сторон договора международной купли-продажи товаров, которые в момент его заключения **не находятся** в Договорных государствах (п.1 ст.3);

- в случаях если стороны договора купли-продажи в ясной форме исключили ее применение (п.3 ст.3);
- в случаях, предусмотренных ст.ст.4, 5, 6, 38 этой Конвенции.

Не применяется Конвенция об исковой давности и в том случае, если предметом внешнеторговой сделки является продажа:

- товаров, приобретаемых для личного, семейного или домашнего пользования;
- с аукциона;
- в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- судов водного и воздушного транспорта;
- электроэнергии.

Не подпадают под действие данной Конвенции также требования, основанные на:

- ядерном вреде, причиненном проданными товарами;
- причинении смерти или повреждению здоровья лица;
- залоге, ипотеке или ином обеспечении вещного характера;
- решении или постановлении, вынесенных в результате рассмотрения спора;
- документе, по которому может быть осуществлено принудительное исполнение в соответствии с законами того места, где испрашивается такое исполнение;
- чеке, переводном или простом векселе.

Отдельными положениями Конвенции об исковой давности определен порядок исчисления, перерыва и продления срока исковой давности. Так, согласно ст.9 данной Конвенции, течение срока исковой давности начинается со дня возникновения права на иск, а право на иск, вытекающее из нарушения договора, возникает в день, предусмотренный Конвенцией по отдельным нарушениям. Например, в соответствии с п.п.2 и 3 ст.9 Конвенции, право на иск, вытекающее из дефекта или иного несоответствия товара условиям внешнеэкономического контракта, возникает со дня фактической передачи товара покупателю или отказа от его принятия. Право на иск, основанное на обмане, совершенном до либо во время заключения контракта или во время его исполнения, возникает со дня, когда обман был или мог быть обнаружен.

Существуют и другие требования, в отношении которых начало течения срока исковой давности определяется по правилам, установленным Конвенцией. К примеру, если продавец предоставил гарантию на товар, срок действия которой ограничен определенным периодом времени или иным способом, то течение срока исковой давности по требованиям, которые следуют из этой гарантии, начинается со дня уведомления покупателем продавца о факте, послужившем основанием для такого требования, но в любом случае не позднее истечения срока действия предоставленной продавцом гарантии. В случае если какая-либо сторона заявляет о прекращении договора другой стороне до наступления срока его исполнения, течение срока исковой давности начинается со дня такого заявления.

При наступлении определенных обстоятельств или при совершении одной из сторон конкретных действий срок исковой давности может быть либо прерван, либо продлен.

Предъявление иска и признание долга, в соответствии с Конвенцией (ст.ст.13 и 20), также являются основанием для прерывания срока исковой давности, но при этом существуют некоторые отличия в самом понятии «предъявление иска» и в продолжительности срока исковой давности после прерывания. Что касается «предъявления иска», то такой термин в тексте Конвенции вообще отсутствует, а понятие «предъявление иска» раскрыто. Так, ст. 13 Конвенции гласит: *«Течение срока исковой давности прерывается, когда кредитор совершает действие, которое по праву страны суда, где возбуждается дело, рассматривается как возбуждение судебного разбирательства против должника или как предъявление требования в ходе ранее начатого судебного разбирательства против должника с целью получения удовлетворения или признания этого требования»*, а в п.1 ст.14 говорится: *«Если по соглашению сторон спор между ними подлежит разрешению в арбитраже, то течение срока исковой давности прерывается, когда любая из сторон возбуждает арбитражное разбирательство в соответствии с порядком, предусмотренным арбитражным соглашением, или правом, применимым к такому разбирательству»*. Как видно, положения Конвенции охватывают более широкий круг действий, являющихся основанием для прерывания срока исковой давности, по сравнению с предъявлением иска, предусмотренным ГК Украины.

В пункте 2 ст.14 Конвенции особое внимание уделено определению начала возбуждения арбитражного разбирательства. Обусловлено это тем, что не всегда из положений применимого права или арбитражного соглашения можно определить день, в который арбитражное разбирательство считается возбужденным. А это, в свою очередь, может повлиять на действительность прерывания срока исковой давности, поскольку он может иметь место лишь до истечения срока исковой давности. Поэтому Конвенцией установлено, что при отсутствии в арбитражном соглашении или в применимом праве соответствующих положений арбитражное разбирательство считается начатым в день, когда заявление о передаче спора в арбитраж доставлено по месту нахождения коммерческого предприятия другой стороны либо за неимением таковых, по последнему известному месту ее постоянного жительства или нахождения коммерческого предприятия.

Согласно ст. 9 Закона о международных договорах ратификация международных договоров Украины совершается путем принятия закона о ратификации, неотъемлемой частью которого является текст международного договора.

Статьей 4 ХПК Украины определено, что при разрешении хозяйственных споров применяются в частности и международные договоры, согласие на обязательность которых предостав-

лено Верховной Радой Украины. Если в международных договорах Украины, согласие на обязательность которых предоставлено Верховной Радой Украины, установлены другие правила, нежели предусмотренные законодательством Украины, то применяются правила международного договора. Хозяйственный суд в случаях, предусмотренных законом или международным договором, применяет нормы права других государств. В случае отсутствия законодательства, регулирующего спорные отношения с участием иностранного субъекта предпринимательской деятельности, хозяйственный суд может применять международные торговые обычаи.

Таким образом, нормы Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (при отсутствии вышеизложенных случаев ее неприменения) подлежат применению сторонами внешнеэкономических договоров (контрактов), которые являются резидентами государств, предоставивших согласие на обязательность соблюдения ее норм. Для правильного определения срока исковой давности, который согласно этой Конвенции предусмотрен в 4 года, необходимо принимать во внимание и другие ее нормы, которыми определяются, в частности, начало и окончание срока исковой давности, обстоятельства, которые могут обуславливать его приостановление, изменение, ограничение или продление, и т.д.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ

**ГК Украины** — Гражданский кодекс Украины

**ХПК Украины** — Хозяйственный процессуальный кодекс Украины

**Закон о налоговой службе** — Закон Украины от 04.12.1990 г. 509-XII «О государственной налоговой службе» в редакции от 24.12.1993 г. № 3813-XII

**Закон о ВЭД** — Закон Украины от 16.04.1991 г. № 959-XII «О внешнеэкономической деятельности»

**Закон о налогообложении прибыли** — Закон Украины от 28.12.1994 г. № 334/94-ВР «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР

**Закон о международных договорах** — Закона Украины от 29.06.2004 г. № 1906-IV «О международных договорах Украины»

**План счетов** — План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный приказом Минфина Украины от 30.11.1999 г. № 291

**П(С)БУ 10** — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность», утвержденное приказом Минфина Украины от 08.10.1999 г. № 237

**П(С)БУ 11** — Положение (стандарт) бухгалтерского учета 11 «Обязательства», утвержденное приказом Минфина Украины от 31.01.2000 г. № 20

**Конвенция об исковой давности** — Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров от 14.06.1974 г., ратифицирована Украиной 14.07.1993 г.

# Учет доходов от обычной деятельности по Международным стандартам бухгалтерского учета

Людмила Волинец, ответственный редактор

Учит не купля, а продажа.

Порядок учета дохода предприятия определяется Международным стандартом бухгалтерского учета 18 «Доход» (далее — МСБУ 18), который акцентирует внимание на следующих аспектах:

- оценка дохода;
- определение критериев признания дохода;
- условия, при которых эти критерии будут удовлетворены.

Следует отметить, что объектом МСБУ 18 является лишь учет дохода, которому даны характеристики в стандарте. В стандарте **не рассматриваются**: признание расходов, которые должны быть записаны при признании дохода, а также признание дохода от прочих операций.

Кроме МСБУ 18, вопросы учета дохода затрагиваются в МСБУ 17 «Аренда», МСБУ 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия», МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и МСБУ 41 «Сельское хозяйство».

МСБУ 18 охватывает главным образом доход, который является результатом определенных операций и событий обычной деятельности, за исключением дохода, который рассматривается в других стандартах, или дохода отдельных отраслей, учет деятельности которых не нашел отражения в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

Напомним читателям о том, почему Международные стандарты бухучета имеют **два** разных названия: МСБУ и МСФО. Связано это с тем, что в мае 2000 года Комитет по Международным стандартам бухгалтерского учета был переименован в **Совет по международным стандартам бухгалтерского учета** (*International Accounting Standards Board — IASB*).

Переименование и реорганизация Совета по международным стандартам бухгалтерского учета привели к тому, что этот Совет переименовал Международные стандарты бухгалтерского учета (*International Accounting Standards — IAS*) в **Международные стандарты финансовой отчетности — МСФО** (*International Financial Reporting Standards — IFRS*).

Первый МСФО был утвержден 19.06.2003 г., и он распространяется на финансовую отчетность за период начиная с 2004 года. Ранее выпущенные стандарты сохраняют своё прежнее название (то есть МСБУ) и будут заменяться МСФО постепенно.

МСФО в широком понимании этого термина — это стандарты и интерпретации, принятые Советом по международным стандартам бухгалтерского учета, которые включают:

- Международные стандарты финансовой отчетности (*IFRS*);
- Международные стандарты бухгалтерского учета (*IAS*);
- интерпретации, разработанные Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (*IFRIC*) или бывшим Постоянным комитетом по толкованиям (*SIS*).

Сфера применения МСБУ 18 приведена на рис.1.



Рис.1

**СУЩНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ, НА КОТОРЫЕ НЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ МСБУ 18**

**Аренда (Lease)** — соглашение, согласно которому арендодатель передает арендатору за арендную плату право пользования активом в течение определенного срока. Доход от арендных операций должен толковаться согласно МСБУ 17 «Аренда».

**Метод участия в капитале (Equity Method)** — метод учета, согласно которому инвестиции (доля участия в совместно контролируемом предприятии) первоначально отражается по себестоимости, а потом корректируется в соответствии с изменением доли инвестора (контролируемого участника) в чистых активах объектов инвестирования (совместное, контролируемое предприятие) после приобретения. Доход от таких инвестиций должен толковаться согласно МСБУ 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия».

Доходы **от страховых контрактов** должны толковаться согласно МСФО 4 «Страховые контракты».

Доход от изменений в справедливой стоимости финансовых активов и финансовых обязательств или их продажа должны толковаться согласно МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

**Финансовый актив (Financial Asset)** — любой актив, который является:

- а) денежными средствами;
- б) контрактным правом получать денежные средства или другой финансовый актив от другого предприятия;
- в) контрактным правом обмениваться финансовыми инструментами с другим предприятием при условиях, которые являются потенциально благоприятными;
- г) инструментом капитала другого предприятия.

Финансовое обязательство (Financial Liability) — это любое обязательство, которое является контрактным обязательством:

- а) передавать денежные средства или другой финансовый актив другому предприятию;
- б) обмениваться финансовыми инструментами с другим предприятием при условиях, которые являются потенциально неблагоприятными.

**Финансовый инструмент (Financial Instrument)** — любой контракт, который приводит к финансовому активу одного предприятия и финансовому обязательству или инструменту другого предприятия.

Изменения в стоимости других текущих активов регулируются МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности».

**Текущий актив (Current Asset)** — актив, который:

- а) как ожидается, будет реализован или содержится для продажи либо потребления в ходе обычного операционного цикла предприятия;
- б) содержится в основном с целью продажи или в течение кратковременного периода и, как ожидается, будет реализован в течение 12 месяцев с даты баланса;
- в) является денежными средствами или денежными эквивалентами, активом, который не ограничен в его использовании.

Первоначальное признание и изменения в справедливой стоимости биологических активов, продукции сельского хозяйства регулируются МСБУ 41 «Сельское хозяйство».

**Биологический актив (Biological Asset)** — живые животные или растения.

**Продукция сельского хозяйства (Agricultural Produce)** — продукт переработки биологических активов предприятия.

Доход от добычи **полезных ископаемых** регулируется проектом стандарта «Добывающая промышленность».

### ПРИЗНАНИЕ ДОХОДА

Доход признается тогда, когда существует вероятность получения компанией будущих выгод, которые могут быть оценены. Доход от обычной деятельности включает в себя выручку компании и прочие доходы.

Таким образом, **доход** — это поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании, приводящее к увеличению капитала, кроме случаев, связанных с взносами участников капитала. Собственно доход от основной деятельности возникает во время обычной деятельности и имеет различные названия, в том числе:

- продажа;
- вознаграждение;
- проценты;
- дивиденды;
- роялти;
- арендная плата.

**Обычная деятельность предприятия (Ordinary Activities)** — это любая деятельность, осуществляемая предприятием как составная его хозяйственной деятельности, а также связанная с нею деятельность, являющаяся ее продолжением, которая является сопутствующей деятельностью относительно нее или возникает из-за нее.

**Доход от прочих операций (Gain)** отражает прочие статьи, отвечающие определению дохода, и может возникать или не возникать в процессе обычной деятельности предприятия. Доход от прочих операций означает увеличение экономических выгод и, таким образом, по своей сути не отличается от дохода, связанного с основной деятельностью. Хотя между ними существуют определенные незначительные отличия, которые показаны в табл.1.

Доход от прочих операций включает, например, доходы, полученные в результате реализации нетекущих активов. Определение дохода включает также нереализованную прибыль, например, такую, которая возникает в результате переоценки рыночных ценных бумаг, и такую, которая является результатом увеличения балансовой стоимости долгосрочных активов.

Когда доход от прочих операций признается в Отчете о прибылях и убытках, он, как правило, отражается отдельно, поскольку эта информация полезна для принятия экономических решений. Зачастую прибыль отражается без связанных с ней расходов.

Фактически весь доход, возникающий в результате операций и событий, является доходом, но не каждый доход является доходом

Таблица 1

**Характеристика отличий дохода от основной деятельности и дохода от прочих операций**

| № п/п | Признак                       | Доход от основной деятельности   | Доход от прочих операций  |
|-------|-------------------------------|--|---|
| 1.    | Связь с обычной деятельностью | Связан с обычной деятельностью предприятия и операциями иными, нежели финансовые   | Возникает от операций, которые являются частично случайными к обычной деятельности, хотя суммы могут быть очень существенными |
| 2.    | Подача                        | Подается «валовой суммой» (до вычета связанных расходов)   | Как правило, подается на основе «нетто»   |
| 3.    | Содержание                    | Включает только валовое поступление выгод, зачисленных на собственный счет предприятия, исключаются из дохода суммы, полученные предприятием от имени третьих сторон (например, налог с продажи, НДС и т.п.) | Включает прирост экономических выгод  |

от обычной деятельности. Доход от обычной деятельности включает только валовое поступление экономических выгод, которые получены и подлежат получению предприятием на его собственный счет.

Так, обычно доходом является валовая сумма продажи или вознаграждение. Из дохода вычитаются суммы, получаемые от имени третьих сторон, такие, как налог с продажи, налоги на товары и услуги, НДС, которые поступают на основании решений правительства.

По сути, такие налоги не являются прямыми экономическими выгодами и не приводят к увеличению собственного капитала. Такие налоги изменяются от страны к стране.

Доход по одной операции может быть признан в одной компании как доход от основной деятельности, а в другой — как доход от прочих операций. Например, для риэлторской компании продажа недвижимости является непосредственно основной деятельностью и, следовательно, определяет доход от основной деятельности. В то же время для других компаний такая продажа носит побочный характер, не приносит существенного дохода в сравнении с основной деятельностью. Следовательно, в этом случае поступления от продажи недвижимости должны отражаться в составе прочих доходов.

**ОЦЕНКА ДОХОДА**

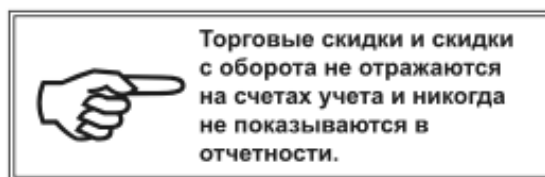
Сумма дохода, которая возникает в результате операции, как правило, определяется путем соглашения между предприятием и покупателем или пользователем актива. Эта сумма измеряется по справедливой стоимости ком-

пенсации (в денежной или иной форме), которая была получена или подлежит получению.

**Справедливая стоимость (Fair Value)** — сумма средств, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

Большинство соглашений заключается с оплатой денежными средствами без отсрочки платежа или с минимальной отсрочкой. Такие условия соглашений обеспечивают получение дохода по справедливой стоимости или приближенному к ней значению (при незначительной отсрочке платежа).

В то же время в отдельных случаях сумма дохода может не сходиться со справедливой стоимостью реализованных товаров, продукции и услуг. Так, если товары реализуются с торговой скидкой или скидкой с оборота, то доход определяется по меньшей сумме, нежели справедливая стоимость.



Так, если предприятие применяет метод цены «брутто» учета скидок по долгосрочной оплате, то сумма скидок не вычитается непосредственно из дохода от продажи, а отражается на отдельном контрарном счете к счету «Доход от продажи» и в Отчете о прибылях и убытках вычитается из валовой продажи для расчета «нетто» дохода от продажи. При применении

цены «нетто» учета скидок при досрочной оплате сумма скидки в полном размере вычитается из дохода от продажи. Впоследствии при использовании покупателем лишь части скидки разница учитывается на счете «Потерянная скидка по досрочной оплате» и рассматривается как статья прочих доходов.

На практике метод «нетто» применяется редко, поскольку он требует дополнительного анализа и осуществления корректирующих записей для отражения утраченной покупателем скидки по досрочной оплате на счетах дебиторской задолженности в период действия скидки.

**Пример 1.** Продавец осуществил продажу товара на сумму \$15 000 на условиях предоставления скидки за досрочную оплату в размере 2% от суммы продажи при условии оплаты в течение 10 дней с даты выставления счета. Покупатель осуществил оплату товара следующим образом:

\$10 000 — в период действия скидки;

\$5000 — после завершения периода действия скидки.

На счетах бухгалтерского учета у продавца эта операция будет отражена в зависимости от метода учета скидок за досрочную оплату (табл.2).

Таблица 2  
в долларах США

| № п/п  | Метод цены «брутто»                 |                                     |        | Метод цены «нетто»                         |  |        |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|--------|--|--|--------|
|  | Дебет                               | Кредит                              | Сумма  | Дебет                                      | Кредит                                     | Сумма  |
| <b>Продажа товара на сумму \$ 15 000 ( срок оплаты для получения скидки 10 дней)</b> |                                     |                                     |        |  |  |        |
| 1.   | «Счета, которые подлежат получению» | «Доход от продажи»                  | 15 000 | «Счета, которые подлежат получению»        | «Доход от продажи»                         | 14 700 |
| <b>Платеж \$ 10 000, полученный в период действия скидки</b>                         |                                     |                                     |        |  |  |        |
| 2.   | «Денежные средства»                 | «Счета, которые подлежат получению» | 9 800  | «Денежные средства»                        | «Счета, которые подлежат получению»        | 9 800  |
|  | «Скидка за долгосрочную оплату»     |                                     | 200    |  |  |        |
| <b>Платеж \$ 5000, полученный после периода действия скидки</b>                      |                                     |                                     |        |  |  |        |
| 3.   | «Денежные средства»                 | «Счета, которые подлежат получению» | 5 000  | «Счета, которые подлежат получению»        | «Утраченная скидка по долгосрочной оплате» | 100    |
|  |                                     |                                     |        | «Денежные средства»                        | «Счета, которые подлежат получению»        | 5 000  |
|  |                                     |                                     |        | «Утраченная скидка по долгосрочной оплате» | «Прочие доходы»                            | 100    |

Доход от продажи уменьшается также на сумму возврата товаров от покупателей. Большинство компаний разрешают покупателям возвращать товары, которые их не удовлетворяют. Если покупатель выявляет, что закупленные товары имеют незначительные дефекты, то он может согласиться заменить товар, если на цену реализации будет произведена уценка. Следует отметить, что в международной практике существует несколько способов учета возврата товаров и их уценки, предоставленных скидок, метод контрарного регулирующего счета к счету «Доход от продажи» — «Возврат и уценка товаров, реализованных покупателем», и методы отражения дохода по чистой стоимости.

На счетах бухгалтерского учета возврат и уценка реализованных товаров будут отражены следующей проводкой: дебет счета «Возврат и уценка товаров, реализованных покупателю» и кредит счета «Денежные средства» или «Счета, которые подлежат получению».

В конце отчетного периода счет «Возврат и уценка товаров, реализованных покупателю» закрывается в корреспонденции со счетом «Итоговая прибыль». Суммы, накопленные на счете «Возврат и уценка товаров, реализованных покупателю», будут показаны в Отчете о прибылях и убытках как уменьшение продажи.

Составные элементы дохода, предусмотренные положениями МСБУ 18, представлены на рис. 2.



Рис. 2

В большинстве случаев компенсация предоставляется в денежной форме или в форме денежных эквивалентов, а доход выражается в той сумме денежных средств или эквивалентов, которые были получены или подлежат получению. И все же возникают три проблемы, а именно:

- отсрочка поступления платежей, которые, по сути, являются финансовым соглашением;
- операции, которые соединяют продажу продукции с отдельными сопутствующими услугами;
- неденежные операции, такие, как бартерные соглашения.

При осуществлении большинства хозяйственных операций предприятия предоставляют кредит тем, кто покупает их продукцию, товары или услуги. В этом случае покупатель получает возможность временно использовать денежные средства продавца, который как бы финансирует покупателя. Когда соглашение является фактически финансовой операцией, справедливая стоимость компенсации определяется путем дисконтирования всех будущих поступлений с использованием условной процентной ставки.

Справедливая стоимость компенсации, которая поступит продавцу, будет отличаться от номинальной суммы компенсации. В таком случае доход будет состоять из:

- дохода от продажи продукции, товаров и предоставления услуг, который определяется согласно требованиям продажи про-

дукции, товаров или предоставлению услуг, как соответствующий;

- дохода от процентов, который является разницей между доходом от продажи продукции, товаров или предоставления услуг и номинальной стоимостью компенсации и который признается на пропорциональной временной основе.

В случае получения беспроцентного пролонгируемого кредита или кредита с процентной ставкой ниже рыночной определяется чистая дисконтированная стоимость будущих поступлений.

Ставка, применяемая для дисконтирования, представляет наибольшее значение из показателей средневзвешенной стоимости капитала и предельно высоких ставок процента.

В приведенных ниже примерах **ОПУ** означает Отчет о прибылях и убытках и **ББ** означает бухгалтерский баланс.

**Пример 2.** *Предприятие занимается производством и продажей станков. Оно продает станок стоимостью \$800 за \$1000 в обмен на вексель со сроком оплаты через год с момента приобретения. Предельная процентная ставка составляет 7%. Доход = \$934 (\$1000 : 107%).*

*Доход \$934 признается на дату продажи, и \$66 признаются в качестве дохода, равномерно распределенного до конца срока действия векселя, по \$5,5 в месяц.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.3.

Таблица 3  
в долларах США

| Наименование показателя   | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|---|--------|-------|--------|
| <b>Учет продажи станка</b>  |        |       |        |
| Векселя   | ББ     | 1000  | —      |
| Выручка (доход)   | ОПУ    | —     | 934    |
| Отложенные проценты к получению   | ББ     | —     | 66     |
| Стоимость проданного станка   |        |       |        |
| Себестоимость продаж  | ОПУ    | 800   | —      |
| Готовая продукция   | ББ     | —     | 800    |
| <b>Получение денежных средств в счет погашения векселя<br/>(ежемесячный перевод — доход будущих периодов относится на выручку равными частями в течение 12 месяцев)</b> |        |       |        |
| Отложенные проценты к получению   | ББ     | 5.5   | —      |
| Полученные проценты   | ОПУ    | —     | 5.5    |
| Получение денежных средств в счет погашения векселя   |        |       |        |
| Денежные средства   | ББ     | 1000  | —      |
| Векселя   | ББ     | —     | 1000   |

Обмен товаров рассматривается как операция, создающая доход. Справедливая стоимость определяется как стоимость переданных товаров и услуг, скорректированных на сумму денежных средств и их эквивалентов, подлежащих получению по этой сделке.

**Пример 3.** *Предприятие обменивает зерно на две единицы сельхозтехники. Рыночная цена одной из них — \$400. Другая единица не имеет рыночной цены, но в обмен на неё предприятие поставляет зерно на сумму \$375.*

*Доход предприятия составляет \$775, стоимость новых основных средств — \$775.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.4.

Таблица 4  
в долларах США

| Наименование показателя                          | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|--|--------|-------|--------|
| <b>Основные средства, обремененные на запасы</b> |        |       |        |
| Основные средства                                | ББ     | 400   | —      |
| Основные средства                                | ББ     | 375   | —      |
| Запасы   | ББ     | —     | 775    |
| <b>Признание дохода</b>                          |        |       |        |
| Себестоимость продаж                             | ОПУ    | 775   | —      |
| Выручка (доход)                                  | ОПУ    | —     | 775    |

В случае если сделка подразумевает последующее обслуживание проданного товара, доход, относящийся к предоставлению данной услуги, признается в течение всего периода обслуживания.

**Пример 4.** *Предприятие продает автомобиль за \$5000 и взяло на себя обязательство в течение 6 месяцев дважды проводить его*

*техобслуживание. Стоимость каждого техобслуживания составляет \$300.*

*Доход — \$4400, доход будущего периода — \$600. Сумма \$600 рассматривается как авансовый платеж за услугу и признается в качестве дохода при фактическом оказании услуг либо по истечении 6 месяцев.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.5.

Таблица 5  
в долларах США

| Наименование показателя   | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|---|--------|-------|--------|
| <b>Продажа автомобиля</b>   |        |       |        |
| Денежные средства   | ББ     | 5000  | —      |
| Доходы будущих периодов   | ББ     | —     | 600    |
| Выручка (доход)   | ОПУ    | —     | 4400   |
| <b>Признание дохода по факту предоставления услуг по одному техобслуживанию</b> |        |       |        |
| Доходы будущих периодов   | ББ     | 600   | —      |
| Выручка (доход)   | ОПУ    | —     | 600    |

Сочетание сделок, например, в рамках договора о продаже с обратной покупкой, рассматривается как одна сделка.

### ПРОДАЖА ТОВАРОВ

Доход от продажи товаров должен признаваться, когда выполняются все перечисленные ниже условия:

- компания перевела на покупателя существенные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары;
- компания больше не участвует в управлении товарами в той степени, которая

обычно ассоциируется с правом собственности, и не контролирует проданные товары;

— сумма дохода может быть надежно оценена;

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

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

Обычно при передаче права собственности происходит передача рисков и вознаграждений.

Обычный кредитный риск, связанный с продажами, не является причиной для отсрочки признания дохода.

**Пример 5.** *Предприятие продает клиенту с хорошей кредитной историей товары на сумму \$200 в кредит. Доход \$200 признается немедленно, а также отражается дебиторская задолженность в сумме \$200.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.6.

Таблица 6  
в долларах США

| Наименование показателя   | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|---------------------------|--------|-------|--------|
| <b>Продажа в кредит</b>   |        |       |        |
| Дебиторская задолженность | ББ     | 200   | —      |
| Выручка (доход)           | ОПУ    | —     | 200    |

Если компания сохраняет значительные риски, то сделка не является продажей и доход по ней не признается. Например:

1. Если условиями контракта предусмотрен возврат товаров и невозможно оценить вероятность возврата, то процесс признания дохода не считается законченным;

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

3. Признание дохода откладывается, если получение дохода продавцом зависит от получения выручки покупателем в результате перепродажи товаров.

**Пример 6.** *В марте предприятие поставило агенту 5 автомобилей по консигнационному договору. В июле агент продает автомобили, но деньги предприятие получает только в августе.*

*Доход признается в июле, когда агент осуществляет продажу автомобилей.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.7.

Таблица 7  
в долларах США

| Наименование показателя                   | ОПУ/ББ | Дебет   | Кредит  |
|---|--------|---------|---------|
| <b>Поставка автомобилей агенту — март</b> |        |         |         |
| Товары, переданные на консигнацию         | ББ     | 200 000 | —       |
| Запасы                                    | ББ     | —       | 200 000 |
| <b>Признание дохода — июль</b>            |        |         |         |
| Себестоимость продаж                      | ОПУ    | 200 000 | —       |
| Товары, переданные на консигнацию         | ББ     | —       | 200 000 |
| Дебиторская задолженность                 | ББ     | 300 000 | —       |
| Выручка (доход)                           | ОПУ    | —       | 300 000 |

В случае, когда меры валютного контроля ставят под угрозу перевод суммы дохода, признание выручки возможно только после получения разрешения на перевод средств.

После того как сумма признана в качестве дохода, риск невыплаты рассматривается как расходы, связанные с сомнительными долгами.

Если покупателю предоставляются гарантии, то затраты на гарантийное обслуживание немедленно признаются в качестве расходов. Если расходы не могут быть надежно оценены, то полученное возмещение признается в качестве обязательства.

**Пример 7.** *Предприятие продает товары на сумму \$3000. По предыдущему опыту предприятие может предположить, что затраты на гарантийное обслуживание составят 2% от выручки.*

*Доход \$3000 признается немедленно и создается дополнительный резерв в сумме \$60 (\$3000 x 2%); он немедленно признается в качестве затрат на гарантийное обслуживание в Отчете о прибылях и убытках.*

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.8.

Таблица 8  
в долларах США

| Наименование показателя                               | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|---|--------|-------|--------|
| <b>Продажа</b>  |        |       |        |
| Денежные средства                                     | ББ     | 3000  | —      |
| Выручка (доход)                                       | ОПУ    | —     | 3000   |
| <b>Начисление резерва на гарантийное обслуживание</b> |        |       |        |
| Себестоимость продаж                                  | ОПУ    | 2500  | —      |

Окончание табл. 8

| Наименование показателя             | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|-------------------------------------|--------|-------|--------|
| Запасы                              | ББ     | —     | 2500   |
| Затраты на гарантийное обслуживание | ОПУ    | 60    | —      |
| Резерв на гарантийное обслуживание  | ББ     | —     | 60     |

В случае, если предприятие не может определить из опыта, каковы будут расходы на гарантийное обслуживание, то вся сумма **\$3000** признается в качестве обязательства до прояснения вопроса о стоимости гарантийного обслуживания.

### ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ

Доход от предоставления услуг должен признаваться путем указания на стадию завершенности сделки на отчетную дату.

Стадия завершенности сделки, затраты, понесенные при реализации сделки, и затраты, необходимые для ее завершения, должны быть надежно оценены.

**Пример 8.** Общая выручка по проекту составляет \$20 млн. Предприятие потратило \$6 млн, по подсчетам для завершения проекта предприятию необходимо потратить еще \$10 млн. Общая стоимость проекта оценивается в \$16 млн.

На настоящий момент клиент утвердил расходы в объеме \$4 млн, и его персонал в течение месяца будет находиться в отпуске.

Предприятие считает, что сумма \$2млн (\$6 млн — \$4 млн) будет утверждена. Платеж от клиента не поступил.

Признаются: \$5млн в качестве (начисленно-го) дохода (4 млн : 16 млн x \$20 млн);

\$4млн — в качестве расхода (сумма утверждена).

\$2млн остаются в составе незавершенного производства (\$6млн — \$4млн = \$2млн).

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.9.

Таблица 9

#### в долларах США

| Наименование показателя    | ОПУ/ББ | Дебет   | Кредит  |
|----------------------------|--------|---------|---------|
| <b>Признание дохода</b>    |        |         |         |
| Себестоимость продаж       | ОПУ    | \$4 млн | —       |
| Незавершенное производство | ББ     | —       | \$4 млн |
| <b>Признание расходов</b>  |        |         |         |
| Дебиторская задолженность  | ББ     | \$5 млн | —       |
| Выручка (доход)            | ОПУ    | —       | \$5 млн |

Проверка и пересмотр оценки не означает, что результат договора не может быть надежно оценен. Промежуточные платежи и авансы, полученные от заказчиков, часто не отражают стадию завершенности сделки.

**Пример 9.** В 1-й день \$50-миллионного контракта на счет получено \$5млн. Эта сумма не должна признаваться доходом до тех пор, пока 10% работы не будет успешно выполнено.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.10.

Таблица 10

#### в долларах США

| Наименование показателя                              | ОПУ/ББ | Дебет  | Кредит |
|--|--------|--------|--------|
| <b>Признание получения денежных средств</b>          |        |        |        |
| Денежные средства                                    | ББ     | \$5млн | —      |
| Доходы будущих периодов                              | ББ     | —      | \$5млн |
| <b>Признание дохода — по факту завершения работы</b> |        |        |        |
| Себестоимость продаж                                 | ОПУ    | \$3млн | —      |
| Незавершенное производство                           | ББ     | —      | \$3млн |
| Доходы будущих периодов                              | ББ     | \$5млн | —      |
| Выручка (доход)                                      | ОПУ    | —      | \$5млн |

Следует отметить, что на ранних стадиях сделки прибыльность не всегда может быть надежно оценена.

Доход по договору признается только в той степени, в какой ожидается компенсация понесенных затрат (учет по уровню безубыточности: отсутствие прибыли и убытков).

**Пример 10.** Общая выручка по проекту составляет \$100млн. \$1млн потрачен на конец отчетного периода и проект развивается в соответствии с намеченным планом.

Доход признается в размере \$1млн, и \$1млн — в качестве (фактических) расходов.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.11.

Таблица 11

#### в долларах США

| Наименование показателя    | ОПУ/ББ | Дебет    | Кредит   |
|----------------------------|--------|----------|----------|
| <b>Признание дохода</b>    |        |          |          |
| Дебиторская задолженность  | ББ     | \$ 1 млн | —        |
| Выручка (доход)            | ОПУ    | —        | \$ 1 млн |
| <b>Признание расходов</b>  |        |          |          |
| Себестоимость              | ОПУ    | \$ 1 млн | —        |
| Незавершенное производство | ББ     | —        | \$ 1 млн |

В случае если нет вероятности возмещения расходов, доход не признается и все затраты немедленно признаются расходами.

**Пример 11.** Общая выручка по проекту составляет \$80млн. \$5млн потрачены на конец отчетного периода, и клиент испытывает серьезные финансовые проблемы. В таком случае не производится начисление дохода, а \$5млн признаются в качестве фактического расхода.

Таким образом, в зависимости от уровня предсказуемости размера финансового результата применяется один из трех вариантов:

- 1) метод признания выручки по мере готовности;
- 2) признание выручки в пределах возмещения затрат;
- 3) отсутствие признания выручки (признание всей суммы невозмещаемых затрат в качестве расхода).

### ПРОЦЕНТЫ, ЛИЦЕНЗИОННЫЕ ПЛАТЕЖИ И ДИВИДЕНДЫ

Доход должен признаваться на основе следующего подхода: проценты должны признаваться на пропорционально-временной основе, учитывающей эффективный реальный доход на актив. (При расчете эффективного реального дохода учитывается дисконтирование или дополнительные выплаты, возникшие при выпуске финансовых инструментов).

**Пример 12.** Предприятие предоставляет займ в размере \$500 млн под 12% годовых сроком на 1 год. Проценты по займу выплачиваются строго в конце года.

Начисленный процент к получению составляет \$5млн в месяц.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.12.

Таблица 12  
в долларах США

| Наименование показателя  | ОПУ/ББ | Дебет  | Кредит |
|--|--------|--------|--------|
| <b>Ежемесячное признание дохода в части процентов по займу</b> |        |        |        |
| Дебиторская задолженность                                      | ББ     | \$5млн | —      |
| Проценты к получению   | ОПУ    | —      | \$5млн |

Лицензионные платежи должны признаваться по методу начисления, в соответствии с содержанием соответствующего договора.

**Пример 13.** Предприятие предоставляет займ в размере \$20 000 на два года под 10%. Про-

центы выплачиваются в конце каждого года. Комиссия за управление средствами займа составляет \$400 и выплачивается авансом.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.13.

Таблица 13  
в долларах США

| Наименование показателя   | ОПУ/ББ | Дебет  | Кредит |
|---|--------|--------|--------|
| <b>Предоставление займа и получение комиссии</b>  |        |        |        |
| Займы выданные  | ББ     | 20 000 | —      |
| Денежные средства   | ББ     | —      | 20 000 |
| Денежные средства   | ББ     | 400    | —      |
| Доходы будущих периодов   | ББ     | —      | 400    |
| <b>Начисление процентов и признание комиссии (комиссия признается ежегодно (\$200 в год))</b>   |        |        |        |
| Дебиторская задолженность   | ББ     | 167    | —      |
| Доходы будущих периодов   | ББ     | 16     | —      |
| Проценты к получению  | ОПУ    | —      | 167*   |
| Доход от комиссии   | ОПУ    | —      | 16*    |
| <b>Примечание.</b> *Реальный доход от займа составляет 11% (проценты от \$4000 + \$400 комиссия) : \$20 000 займ = 11% ежегодно. Следовательно, \$20 000 x 11% : 12 мес. = \$183. |        |        |        |

**Пример 14.** Предприятие продает права на публикацию своей книги в США из расчета \$1 за книгу. Платежи должны осуществляться один раз в полгода в конце периода. В течение 1-го месяца в США продается 40 тыс. экземпляров. В течение 2-го месяца продается 100 тыс. экземпляров.

Лицензионные платежи начислены в объеме \$40 тыс. за первый месяц и \$100 тыс. за второй месяц.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.14.

Таблица 14  
в долларах США

| Наименование показателя              | ОПУ/ББ | Дебет   | Кредит  |
|--------------------------------------|--------|---------|---------|
| <b>Признание выручки — 1-й месяц</b> |        |         |         |
| Займы выданные                       | ББ     | 40 000  | —       |
| Денежные средства                    | ОПУ    | —       | 40 000  |
| <b>Признание выручки — 2-й месяц</b> |        |         |         |
| Дебиторская задолженность            | ББ     | 100 000 | —       |
| Выручка                              | ОПУ    | —       | 100 000 |

Дивиденды должны признаваться тогда, когда акционеры получают право на выплату.

**Пример 15.** Предприятие приобрело привилегированную акцию на \$100. По ней будет выплачиваться 3% дивидендов ежеквартально,

по прошествии 4 недель после объявления дивидендов советом директоров. Предприятие начисляет дивиденд к получению по мере подтверждения дивиденда советом директоров в каждом квартале.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.15.

Таблица 15  
в долларах США

| Наименование показателя                                    | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|--|--------|-------|--------|
| <b>Признание выручки —<br/>после объявления дивидендов</b> |        |       |        |
| Дебиторская задолженность                                  | ББ     | 3     | —      |
| Дивиденды к получению                                      | ОПУ    | —     | 3      |

Если совет директоров не дает объявления о дивидендах, то начисление по данной акции не происходит.

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

- проценты и дивиденды, начисление (наращение) которых относится к периоду до приобретения финансовых инструментов;
- проценты и дивиденды, начисление (наращение) которых относится к периоду после их приобретения.

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

**Пример 16.** Предприятие покупает 1 апреля облигацию за \$105. Ее номинальная стоимость составляет \$100. По ней выплачивается 20% за каждый год 31 декабря.

Несмотря на то, что предприятие является владельцем облигации только на протяжении 3 кварталов, 31 декабря оно получит полностью 20%. (\$105 включают \$5 начисленных процентов).

При получении процентов они будут разделены на периоды до приобретения и после приобретения. Часть до приобретения (\$5)

вычитается из стоимости финансовых инструментов.

Порядок отражения данной операции в финансовой отчетности приведен в табл.16.

Таблица 16  
в долларах США

| Наименование показателя       | ОПУ/ББ | Дебет | Кредит |
|-------------------------------|--------|-------|--------|
| <b>Приобретение облигации</b> |        |       |        |
| Инвестиции                    | ББ     | 105   | —      |
| Денежные средства             | ББ     | —     | 105    |
| <b>Получение процентов</b>    |        |       |        |
| Денежные средства             | ББ     | 20    | —      |
| Инвестиции                    | ББ     | —     | 5      |
| Полученные проценты           | ОПУ    | —     | 15     |

Только часть после приобретения признается в качестве дохода (\$15). В следующем году \$20 полностью будут признаваться как процент к получению.

### РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Компания должна раскрыть:

- учетную политику в области признания выручки**, включая методы для определения стадии завершенности сделок, связанных с оказанием услуг;
- отдельно должны быть показаны следующие составляющие выручки:
  - продажа товаров;
  - предоставление услуг;
  - проценты;
  - лицензионные платежи;
  - дивиденды;
- доход от обмена товаров или услуг (должен определяться отдельно по каждой категории);
- любые условные обязательства или активы, например, гарантийные обязательства.

### САМОПРОВЕРКА

Завершая знакомство с порядком учета доходов предприятия по международным стандартам бухгалтерского учета, предлагаем читателям несколько вопросов для самопроверки своих знаний (рис.3).

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Голов С.Ф., Костюченко В.Н. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам: К., 2004.



## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

Выберите правильный ответ:

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Вопрос 1. Доход:</b><br/>1) включает в себя выручку;<br/>2) это валовое поступление экономических выгод в ходе обычной деятельности компании, приводящее к увеличению капитала, иному, нежели за счет взносов акционеров;<br/>3) включает в себя НДС.</p>   | <p><b>Вопрос 9. В случае, когда меры валютного контроля ставят под угрозу перевод суммы выручки:</b><br/>1) признание дохода возможно только после получения разрешения на перевод средств;<br/>2) сделка отменяется;<br/>3) должен быть создан резерв на безнадежный долг.</p> |
| <p><b>Вопрос 2. Суммы торговых и оптовых скидок:</b><br/>1) не учитываются при определении дохода;<br/>2) вычитаются из суммы дохода;<br/>3) отражаются в бухгалтерском балансе в составе собственного капитала.</p>  | <p><b>Вопрос 10. После того как сумма признана в качестве дохода, риск невыплаты рассматривается как:</b><br/>1) снижение суммы дохода;<br/>2) издержки относятся на безнадежные и сомнительные долги;<br/>3) сумма относится на статью "кредиторская задолженность".</p>       |
| <p><b>Вопрос 3. В случае с беспроцентным кредитом или долгосрочным кредитом:</b><br/>1) доход не признается до получения средств;<br/>2) определяется чистая дисконтированная стоимость будущих поступлений;<br/>3) должен быть создан резерв по сомнительным долгам.</p>   | <p><b>Вопрос 11. Если покупателю предоставляются гарантии, затраты на гарантийное обслуживание признаются:</b><br/>1) в качестве расходов;<br/>2) как уменьшение суммы дохода;<br/>3) в последующий период.</p>   |
| <p><b>Вопрос 4. В случае если сделка подразумевает последующее обслуживание проданного товара:</b><br/>1) эта сделка не приводит к возникновению дохода;<br/>2) доход, относящийся к предоставлению данной услуги, признается в течение всего периода обслуживания;<br/>3) эта сделка всегда рассматривается как операция кредитования.</p> | <p><b>Вопрос 12. Доход от предоставления услуг признается путем указания на:</b><br/>1) первоначальные расчеты;<br/>2) платежи, полученные авансом;<br/>3) стадию завершения сделки на отчетную дату.</p>   |
| <p><b>Вопрос 5. Сочетание сделок, например, в рамках договора продажи и обратной покупки:</b><br/>1) рассматривается как одна сделка;<br/>2) отражается отдельно в части продажи и обратной покупки;<br/>3) запрещено законом.</p>  | <p><b>Вопрос 13. Стадия завершения, затраты на дату отчетности и затраты для завершения сделки:</b><br/>1) не учитываются;<br/>2) отражаются в отчетности;<br/>3) могут быть надежно оценены.</p>   |
| <p><b>Вопрос 6. Доход от продаж признается, когда:</b><br/>1) продавец принял решение признать доход;<br/>2) в конце каждого отчетного периода;<br/>3) удовлетворяются определенные условия.</p>  | <p><b>Вопрос 14. Проверка и пересмотр оценки:</b><br/>1) означает, что финансовый результат сделки не может быть надежно оценен;<br/>2) не означает, что финансовый результат сделки не может быть надежно оценен;<br/>3) аннулирует сделку.</p>                                |
| <p><b>Вопрос 7. Обычный кредитный риск, связанный с продажами:</b><br/>1) лучшая причина для отсрочки признания дохода;<br/>2) не является причиной для отсрочки признания дохода;<br/>3) подробно отражается в отчете аудиторов.</p>   | <p><b>Вопрос 15. Авансовые и промежуточные поступления от клиентов:</b><br/>1) являются доказательством стадии завершения;<br/>2) могут не отражать стадии завершения;<br/>3) должны учитываться как счета к оплате.</p>  |
| <p><b>Вопрос 8. Если компания сохраняет значительные риски, то:</b><br/>1) доход не будет признан;<br/>2) не существует проблем для признания дохода;<br/>3) страхование является обязательным.</p>   | <p><b>Вопрос 16. Дивиденды должны признаваться:</b><br/>1) на денежной основе;<br/>2) на основе начислений;<br/>3) когда установлено право акционеров на получение выплаты.</p>   |

Правильные ответы: 1. (2); 2. (2); 3. (2); 4. (2); 5. (1); 6. (3); 7. (2); 8. (1); 9. (1); 10. (2); 11. (1); 12. (3); 13. (3); 14. (2); 15. (2); 16. (3).

Рис. 3

# Содержание и методы расчета основных финансовых показателей бизнес-плана

Юрий Лернер, к.э.н.

**Бизнес-план** представляет собой документ, включающий все основные аспекты создаваемого предприятия. В нем должны быть отражены вопросы изучения емкости и перспективы рынка сбыта, оценены все затраты, соизмеримые с доходами от планируемой деятельности, с целью определения потенциальной прибыльности.

Бизнес-план предпринимательского проекта может состоять из нескольких разделов:

- первый раздел «Общие цели проекта»;
- второй раздел «Описание проекта»;
- третий раздел «План маркетинговой деятельности»;
- четвертый раздел «Производственный план»;
- пятый раздел «Организационный план»;
- шестой раздел «План по рискам»;
- седьмой раздел «Финансовый план».

## ОБЩИЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Раздел бизнес-плана «Общие цели проекта» содержит следующую информацию:

- наименование и сущность проекта;
- инвестиции, необходимые для осуществления проекта;
- организационно-правовая форма реализации проекта;
- форма участия инвестора в проекте;
- финансовые гарантии проекта.

## ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Описание проекта (резюме) может включать следующую информацию:

- цель и задачи бизнес-плана;
- описание предприятия, его специализация и предыстория развития;
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала; способности, применительно к настоящему проекту, которыми обладает управленческий персонал;
- преимущества продукции (услуг) предприятия на рынке и в отрасли;
- ресурсы предприятия, его текущее финансовое состояние;
- долгосрочная и краткосрочная стратегия предприятия, возможности роста производства и доходов, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- описание ситуации на рынке и в отрасли применительно к исследуемому производству;
- потребности в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, порядок возврата заемных средств;
- какие риски могут ожидать предприятие и каков их уровень;
- экономическое обоснование и эффективность проекта.

Таким образом, резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. Пишется резюме в последнюю очередь, при этом текст обычно составляется из ключевых фраз других разделов бизнес-плана.

**Задача резюме** — в сжатой форме представить основные идеи бизнес-плана, а также

<sup>1</sup> О содержании и видах финансовых планов мы подробно писали в «СБ» № 39/2007 (с.27).

при необходимости привлечь внимание и заинтересовать потенциального партнера, инвестора или кредитора.

В этот раздел бизнес-плана, помимо того, входит общая характеристика предприятия, отрасли, продукции, а также анализ рынка и основных конкурентов.

Характеристика предприятия включает следующие сведения<sup>2</sup>:

- полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес предприятия, банковские реквизиты;

- фамилия, имя и отчество инициатора проекта;

- организационно-правовая форма предприятия;

- сведения о размере уставного капитала;

- сведения об учредителях предприятия с указанием их доли в уставном капитале;

- характеристика менеджеров высшего звена управления — директора предприятия, главного бухгалтера (Ф.И.О., возраст, образование, квалификация, предыдущие должности и места работы, срок работы в каждой должности, опыт работы в коммерческих структурах, в том числе в высшем и среднем звене управления);

- данные об основном виде деятельности предприятия;

- формулировка миссии предприятия;

- оценка сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия.

Оценку и анализ сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия можно оформить в виде табл. 1.

Далее описывается продукт предприятия с позиций потребителя, производится его комплексная оценка, обосновывается необходимость совершенствования продукта. Приводятся следующие **сведения о продукте (товаре)**:

- область применения;

- какую потребность удовлетворяет;

- второстепенные области применения;

- показатели качества (долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, процент брака и др.);

- внешнее оформление и упаковка;

- патентная защищенность;

- описание преимуществ планируемого к производству продукта;

- сильные и слабые стороны товара (табл. 1 и 2);

- сравнение с другими товарами;

- основные направления совершенствования продукции.

При анализе рынка следует уделить внимание вопросам определения размеров (емкости) рынка, степени насыщенности рынка, тенденциям изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшую перспективу, выявления наиболее перспективных рынков сбыта и причин их предпочтения (табл. 3); оценке основных конкурентов (табл. 4).

### ПЛАН МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В практическом смысле **маркетинг** — это вид деятельности, направленный на то, как предложить потребителю товар или услугу, правильно установить цену и сформировать ценовую политику, создать каналы сбыта товара, организовать рекламу.

Этот раздел бизнес-плана имеет **важнейшее** значение для бизнеса, так как от его обоснованности и правильной реализации зависит конечный результат — доход и прибыль.

В рыночных условиях наличие конкуренции труднее реализовать товар, чем создать его, изготовить или закупить.

Основным звеном в деятельности любой фирмы является стратегия маркетинга. Стратегия маркетинга определяет деятельность фирмы на рынке. Она включает в себя:

- определение номенклатуры и ассортимента товара, предлагаемого потребителю; выбор целевого сегмента рынка, определение целевых потребителей;
- систему реализации товара, его распространения;
- формирование политики ценообразования;
- формирование политики поддержки товара — организации послепродажного гарантийного и послегарантийного обслуживания;
- организацию рекламной кампании.

Все эти составляющие должны найти свое выражение в плане маркетинга.

<sup>2</sup> Для действующего предприятия.

Таблица 1

**Анализ сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия**

| № п/п | Факторы, характеризующие предприятие  | Преимущества | Недостатки | Оценка |
|-------|---|--------------|------------|--------|
| 1.    | Менеджмент предприятия<br>- Предпринимательская культура и философия<br>- Цели и формулируемые стратегии<br>- Система мотивации сотрудников |              |            |        |
| 2.    | Производство<br>- Оборудование<br>- Гибкость производственных линий<br>- Качество производственного планирования и управления               |              |            |        |
| 3.    | Научные исследования и разработки<br>- Интенсивность и результаты<br>- Ноу-хау<br>- Использование новых информационных технологий           |              |            |        |
| 4.    | Маркетинг<br>- Организация сбыта<br>- Расположение сбытовых филиалов<br>- Фаза «жизненного цикла» у важнейших продуктов                     |              |            |        |
| 5.    | Кадры<br>- Возрастная структура<br>- Уровень образования<br>- Квалификация и мотивация труда персонала                                      |              |            |        |
| 6.    | Финансы<br>- Доля собственного капитала<br>- Уровень финансового состояния<br>- Возможности получения кредита                               |              |            |        |

Таблица 2

**Сильные и слабые стороны товара**

| № п/п | Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара  | Сильные стороны товара | Слабые стороны товара |
|-------|---|------------------------|-----------------------|
| 1.    | Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?   |                        |                       |
| 2.    | Изучены ли вами запросы ваших клиентов?   |                        |                       |
| 3.    | Какие преимущества предоставляет ваша продукция (услуги) клиентам?  |                        |                       |
| 4.    | Можете ли вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых она ориентирована?  |                        |                       |
| 5.    | Может ли ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении:<br>- качества, надежности, эксплуатационных и других товарных характеристик;<br>- цены;<br>- стимулирования спроса;<br>- места распространения? |                        |                       |
| 6.    | Понимаете ли вы, на какой стадии «жизненного цикла» находится ваша продукция (услуги)?  |                        |                       |
| 7.    | Есть ли у вас идея относительно новых видов продукции?  |                        |                       |
| 8.    | Обладаете ли вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и степеней морального старения?   |                        |                       |
| 9.    | Проводите ли вы регулярную модификацию вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?   |                        |                       |
| 10.   | Проводите ли вы политику создания новой продукции?  |                        |                       |
| 11.   | Возможно ли копирование вашей продукции (услуг) конкурентами?   |                        |                       |
| 12.   | Имеют ли ваши производственные идеи адекватную защиту торговой и фабричной маркой, патентами?   |                        |                       |
| 13.   | Отслеживаете ли вы жалобы покупателей?  |                        |                       |
| 14.   | Уменьшается ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?   |                        |                       |

Таблица 3

**Оценка рынков сбыта**

| № п/п | Показатель                                  | Блилежащий город или населенный пункт | Населенные пункты в радиусе 100 км | Рынки, удаленные за 100 км |
|-------|---|---------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| 1.    | Уровень спроса                              |                                       |                                    |                            |
| 2.    | Степень удовлетворения спроса               |                                       |                                    |                            |
| 3.    | Уровень конкуренции                         |                                       |                                    |                            |
| 4.    | Доля потребителей, готовых купить продукцию |                                       |                                    |                            |

Таблица 4

**Анализ и оценка конкурентов**

| № п/п | Характеристика конкурентов                 | Основные конкуренты |        |
|-------|--|---------------------|--------|
|       |  | первый              | второй |
| 1.    | Объем продаж, натуральные показатели       |                     |        |
| 2.    | Занимаемая доля рынка, %                   |                     |        |
| 3.    | Уровень цены, грн                          |                     |        |
| 4.    | Финансовое положение (рентабельность), грн |                     |        |
| 5.    | Уровень технологии                         |                     |        |
| 6.    | Качество продукции                         |                     |        |
| 7.    | Расходы на рекламу, грн                    |                     |        |
| 8.    | Привлекательность внешнего вида            |                     |        |
| 9.    | Время деятельности предприятия, лет        |                     |        |

В зависимости от бизнес-идеи, вида товара, размеров бизнеса план маркетинга будет отличаться по содержанию. Роль и значимость отдельных его составляющих будет меняться.

План маркетинга для малого бизнеса и частного предпринимательства представлен на рис. 1.

**Выбор целевых сегментов рынка.** Целью этой части плана является увеличение сбыта товара, дохода и прибыли. Определяются целевые потребители товара, изучается их покупательная способность, доходы, осуществляется сегментация рынка. Необходимо учитывать, что потребителями товара могут быть различные группы, но целесообразно ориентироваться на один свой сегмент рынка или несколько.

Сегментацию рынка можно выполнить по следующим признакам:

— по уровню доходов потребителей (например, с низким доходом до 500 грн в месяц, со средним от 500 до 1500 грн, с высоким доходом от 1500 грн и выше на человека);

— по типам потребителя (пенсионеры, предприниматели малого бизнеса, работники школ, предприятий, организаций и т.п.);

— по рынкам регионов (Харьков, Изюм, Донецк), а также различным рынкам региона (например, г. Харькова).

Пример сегментации рынков приведен в табл. 5.

**Порядок распространения товара.** В этом разделе необходимо проанализиро-

Таблица 5

**Сегменты рынка по уровню доходов и типу потребителей товаров**

| Номенклатура товара | Потребление товаров по уровню доходов потребителей, % |         |         | Потребление товаров по типу потребителей, % |                         |                  |        |                   |
|---------------------|---|---------|---------|---|-------------------------|------------------|--------|-------------------|
|                     | низкий  | средний | высокий | работники рынка                             | частные предприниматели | посетители рынка | гаражи | малые предприятия |
| Товар «А»           | —   | 20,00   | 80,00   | 10,00                                       | 50,00                   | 20,00            | 15,00  | 5,00              |
| Товар «В»           | —   | 40,00   | 60,00   | —   | 60,00                   | 40,00            | —      | —                 |
| Товар «С»           | 30,00   | 60,00   | 10,00   | 5,00  | 40,00                   | 30,00            | 10,00  | 15,00             |
| Товар «Д»           | 70,00   | 25,00   | 5,00    | 15,00                                       | 25,00                   | 45,00            | 5,00   | 10,00             |

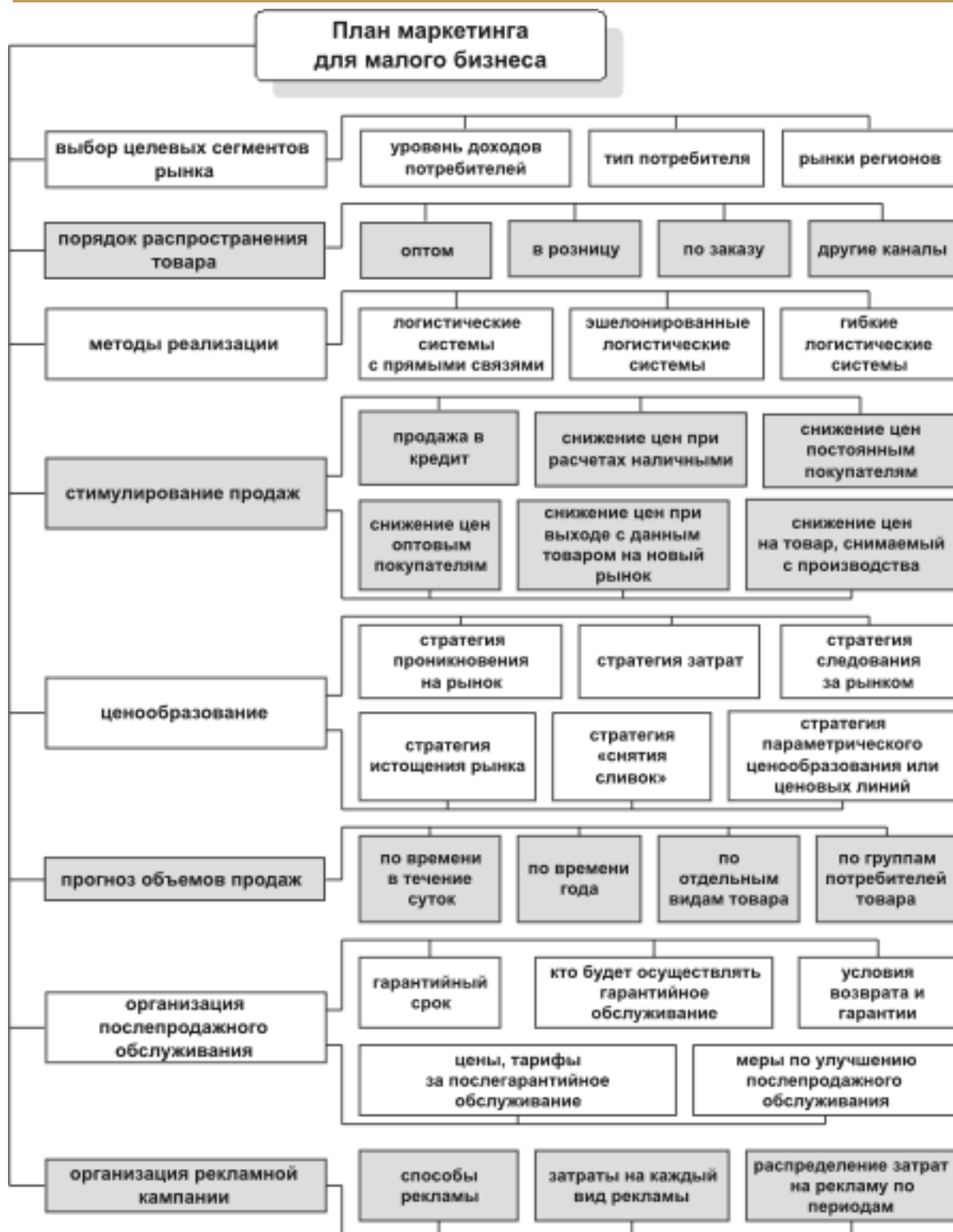


Рис.1

вать потенциально-возможные пути реализации товаров, определить их значимость для данного бизнеса, выбрать те из них, которые дают существенный объем продаж.

Для большей наглядности строится схема распространения каждого вида товара. Пример схемы распространения товара «А» приведен в табл. 6.

Из схемы видно, какой порядок распространения товара дает существенный доход.

Таблица 6

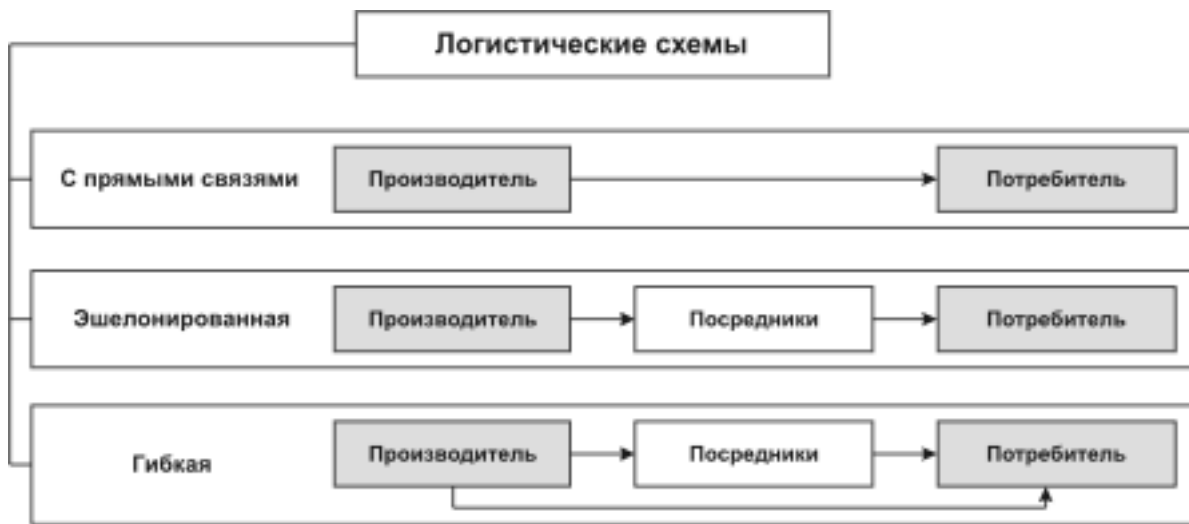
**Схема распространения товара «А»**

| Каналы сбыта    | Количество продаж |                     |
|-----------------|-------------------|---------------------|
|                 | ед., кг., грн     | структура продаж, % |
| Со склада оптом | 100               | 25,00               |
| Через магазин:  |                   | 15,00               |
| - оптом         | 60                | 50,00               |
| - розницей      | 200               |                     |
| По заказу       | 40                | 10,00               |
| Другие каналы   | —                 | —                   |
| Всего           | 300               | 100,00              |

**Методы реализации товара.** В этом разделе необходимо выбрать приемлемые каналы сбыта товара, логистических систем товародвижения. На практике применяются три вида логистических систем товародвижения от производителя к потребителю:

- логистические системы с прямыми связями;
- эшелонированные логистические системы;
- гибкие логистические системы.

Эти три системы схематически приведены на рис. 2.



**Рис. 2. Виды логистических систем**

Необходимо дать описание способов, которые фирма или частный предприниматель планирует применять, для того чтобы довести товар до потребителей, — обеспечить наличие товара в нужном месте в удобное для потребителя время.

В практике продвижения товара от производителя (поставщика) до потребителя могут использоваться несколько типов каналов сбыта. Основные четыре приведены на рис. 3.

Выбор типа канала сбыта имеет принципиальное значение, так как принятое решение впоследствии будет охватывать сложные взаимосвязи со значительным числом партнеров. Эти связи устанавливаются на протяжении длительного периода времени, являются ключевым фактором успеха в бизнесе, и изменить их без ущерба для результатов бизнеса очень трудно. Кроме того, это в значительной степе-

ни определяет параметры ценовой политики, организации рекламы, гарантийного, послегарантийного обслуживания продукции, работы с кадрами.

**Стимулирование продаж.** Стимулирование продаж применяется с целью привлечения покупателей, увеличения продаж. На практике обычно применяется система скидок, отсрочек и других платежных льгот: продажа на последующую выплату, скидки постоянным клиентам и при оптовой покупке и др. Однако, в зависимости от состояния бизнеса в конкретное время, надо применять тот метод стимулирования продаж, который в наибольшей степени отвечает конкретным условиям бизнеса.

Стратегия стимулирования продаж через цену имеет много вариантов. Основные из них приведены в табл. 7. Это в основном скидки с цен, премиальные цены, рассрочка платежей.



Рис. 3. Типы каналов продвижения товара

Таблица 7

**Методы стимулирования продаж**

| № п/п | Метод стимулирования                                    | Цель применения  |
|-------|---|--|
| 1.    | Продажа в кредит  | Увеличение объема продаж при снижении реализации за наличные             |
| 2.    | Снижение цен при расчете наличными                      | Ускорение платежей   |
| 3.    | Снижение цен постоянным покупателям                     | Увеличение числа постоянных покупателей                                  |
| 4.    | Снижение цен оптовым покупателям                        | Увеличение объема продаж   |
| 5.    | Снижение цен при выходе с данным товаром на новый рынок | Реклама данного товара. Увеличение числа покупателей. Внедрение на рынок |
| 6.    | Снижение цен на товар, снимаемый с производства         | Ускорение реализации последних партий этого товара. Реклама товара фирмы |

**Ценообразование.** Важнейшим элементом стратегии маркетинга является политика ценообразования. Это очень важно для бизнеса, так как от цены зависят объем продаж, доход и прибыль предпринимателя. Это важно и для потребителя, так как цена формирует его расходы.

На уровень цены влияет множество факторов, таких как:

- затраты на производство и реализацию продукции;
- место бизнеса;
- платежеспособность потребителей;
- уровень конкуренции;
- цена продукции конкурентов;
- конкурентные преимущества товара и др.

В зависимости от этого в бизнесе применяется много стратегий ценообразования. Рассмотрим основные из них.

**1. Стратегия проникновения на рынок.** Применяется при выходе на новые рынки. Суть ее состоит в установлении низких цен с целью привлечения покупателей и последующего расширения сегмента рынка.

**2. Стратегия затрат.** Цена товара равна себестоимости продукции плюс прибыль в процентах от себестоимости продукции.

**3. Стратегия следования за рынком.** Цена товара устанавливается на уровне цен на такой товар, сложившихся на данном рынке.

**4. Стратегия «снятия сливок».** Применяется при ценообразовании на новые уникальные виды продукции высокого качества, как правило, защищенные патентами или другими правами собственности. На такие товары устанавливаются высокие цены, в результате чего бизнесмен получает высокую прибыль. По мере снижения спроса на этот товар цены

на него снижаются с целью привлечения покупателей, которые ранее не могли его приобрести, а бизнесмен создает новый уникальный товар на его замену.

**5. Стратегия истощения рынка.** Использование этой стратегии возможно на протяжении короткого периода времени, пока имеется дефицит данного товара. Устанавливается высокая цена на товар, заменителей которому на рынке нет. Потребитель не имеет выбора и вынужден платить высокую цену за такой товар. Таким образом, на практике применяется стратегия «оппортунистического ценообразования» с целью истощения рынка до появления товаров-конкурентов и получения за счет этого высокой прибыли.

**6. Стратегия параметрического ценообразования или ценовых линий.** Применяется для ценообразования на те товары, которые отличаются от имеющихся на рынке в лучшую сторону по отдельным параметрам.

К цене аналогичного товара устанавливаются надбавки за лучшее качество товара в зависимости от значения каждого отдельного параметра.

Предприниматель выбирает одну из стратегий ценообразования в зависимости от условий бизнеса, параллельно предусматривая меры по стимулированию продаж через систему скидок и льгот, исходя из решения трех задач:

- как цена будет способствовать проникновению и утверждению на рынке;
- как она будет влиять на прибыль предпринимателя;
- как она будет способствовать поддержанию и увеличению сегмента рынка?

Необходимо иметь в виду, что с изменением условий бизнеса может меняться и стратегия ценообразования.

**Прогноз объемов продаж.** Прогнозные объемы продаж могут определяться в натуральном и денежном (по объему продаж) измерениях. В связи с динамикой цен и их влиянием на объемы продаж в денежном выражении, сложностью прогноза цен проще определять прогноз продаж в натуральном измерении товара.

Прогнозирование объемов продаж целесообразно осуществлять:

- по времени в течение суток;

- по времени года (по месяцам, кварталам, годам и т.д.);
- по отдельным видам товара;
- по группам потребителей товара.

Но в любом случае прогнозирование объемов продаж по видам товара и группам потребителей осуществляется во временном разрезе, что позволяет выявить сезонные колебания продаж, изменения спроса на товар во времени.

Прогноз объемов продаж производится достаточно сложно, на основе многих факторов и документов, таких как:

- емкость рынка;
- договоры и контракты;
- письма о намерениях;
- рекламные проспекты;
- информация о продажах таких же товаров или товаров-заменителей;
- материалы прессы;
- информация о покупательной способности и запросах потенциальных покупателей и др.;
- статистические данные о продажах.

Часто в бизнесе необходимо заранее, еще на стадии разработки бизнес-плана, знать его результаты при благоприятном и неблагоприятном ходе. Тогда дается пессимистический (минимальный), наиболее вероятный и оптимистический прогноз объемов продаж, что позволяет определить минимальную, наиболее вероятную и максимальную прибыль.

При необходимости определяется минимальное, наиболее вероятное и максимальное значение объемов продаж. Прогноз объемов продаж в дальнейшем будет использоваться при планировании доходов от продаж.

**Организация послепродажного обслуживания.** Правильная организация послепродажного обслуживания и его реклама имеют существенное значение для результатов бизнеса, так как покупатель боится остаться без поддержки поставщика. Поэтому целесообразна организация гарантийного и послегарантийного обслуживания товара длительного пользования, что является элементом поддержки продукции.

В бизнес-плане необходимо отразить основные элементы послепродажного обслуживания товара, такие как:

1. Гарантийный срок и меры по его увеличению;

2. Будет ли гарантийное обслуживание осуществляться специализированными фирмами на месте ремонтными мастерами либо продукция подлежит возврату поставщику или производителю;

3. Условия возврата и гарантии;

4. Будет ли гарантийное обслуживание отдельным бизнесом предпринимателя, будут ли включаться необходимые средства в состав текущих операционных затрат;

5. Будет ли послепродажное обслуживание прибыльным;

6. Цены, тарифы за послегарантийное обслуживание;

7. Меры по улучшению послепродажного обслуживания:

— повышение уровня качества, квалификации и коммуникабельности кадров;

— изменение режима работы в зависимости от интересов потребителей и т.п.

#### **Организация рекламной кампании.**

Организация рекламы является составляющей плана маркетинга. Необходимо дать ответ на главный вопрос: *«Как предприниматель будет привлекать внимание потенциальных потребителей к своему товару, заявит о себе?»*.

В плане необходимо определить цели и задачи рекламы, ее каналы и бюджет затрат.

Более удобно всю информацию о рекламе предоставить в виде бюджета рекламы, что позволит дать следующую информацию:

— Какие способы рекламы планируются?

— Каким способам рекламы будет отдано преимущество?

— Какие затраты на каждый вид рекламы и в целом на рекламную кампанию планируются?

— Как затраты на рекламу распределяются по плановым периодам?

Планировать рекламную кампанию целесообразно по годам, кварталам, месяцам, особо выделить рекламу в начале бизнеса.

#### **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Цель этого раздела плана — показать, как и сколько товарной продукции будет создано, закуплено.

Производство продукции должно быть обеспечено наличием производственных мощностей, финансовых, трудовых материальных ресурсов, а в торгово-закупочной деятельности — финансовыми ресурсами и складскими помещениями.

В зависимости от бизнес-идеи содержание этого раздела бизнес-плана будет различаться.

В данном разделе рассмотрен план производства при организации предприятия или частного предпринимательства по изготовлению товара и торгово-закупочной деятельности.

#### **План производства продукции**

Рекомендуется следующее содержание этого раздела:

1. Инфраструктура предприятия;

2. Характеристика производственных процессов, оборудования;

3. Потребность и источники поступления сырья, материалов, полуфабрикатов;

4. Объем товарной продукции;

5. Влияние внешних факторов;

6. Меры и затраты, связанные с охраной окружающей среды.

**Инфраструктура предприятия.** Необходимо дать характеристику территории, землеотводов, производственных и непроизводственных помещений, зданий и сооружений, оборудования, их первоначальную балансовую и остаточную стоимость, наличие сертификатов, лицензий, разрешений.

**Характеристика производственных процессов и оборудования.** В этой части плана целесообразно дать краткую характеристику технологической и производственной сторон проекта, основного технологического оборудования, квалификации кадров, повышения их квалификации, возможно в приложении к бизнес-плану приложить планировку предприятия.

**Потребность и источники поступления сырья, материалов, полуфабрикатов.** Исходя из того, что качество исходных сырья и материалов в значительной степени определяют качество и себестоимость продукции, необходимо определить источники их получения, подтвердить репутацию поставщиков. Для определения потребности в материальных ресурсах необходимо исходить из утвержденных

ных норм расхода каждого их вида на единицу продукции или работы и планового объема работ.

Данные о потребности в материальных ресурсах и источниках снабжения целесообразно привести в виде табл. 8.

Таблица 8

| Номенклатура материальных ресурсов | Потребность в материальных ресурсах на 200... год  |                                   |  | Затраты на материальные ресурсы и поставщики на 200... год |                   |                                   |            |
|------------------------------------|--|-----------------------------------|--|--|-------------------|-----------------------------------|------------|
|                                    | норма расхода на единицу продукции или работы, ед. | объем производства продукции, ед. | потребность в материальных ресурсах, ед. | потребность, кг, м2, кВт/ч                                 | цена единицы, грн | сумма затрат на приобретение, грн | поставщики |
| Материал «А», кг                   |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Материал «В», кг                   |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Покупные полуфабрикаты «С», шт.    |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Покупные полуфабрикаты «Д», шт.    |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Топливо, кг                        |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Электроэнергия, кВт/ч              |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |
| Итого                              |  |                                   |  |  |                   |                                   |            |

**Объем товарной продукции.** Этот показатель имеет важнейшее значение для обеспечения плана объема продаж. Планируется товарная продукция в натуральном и денежном выражении, и определяется объем товарной продукции. Пример расчетов выполнен в табл. 9.

Таблица 9

**План по объему товарной продукции на 200... год**

| Номенклатура товарной продукции, | План, ед. | Стартовая цена единицы, грн | Сумма, грн |
|----------------------------------|-----------|-----------------------------|------------|
| Изделие «А»                      |           |                             |            |
| Изделие «В»                      |           |                             |            |
| Изделие «С»                      |           |                             |            |
| Итого                            |           |                             |            |

Объем товарной продукции (**ОТП**) определяется по формуле:

$$ОТП = \sum_{i=1}^n T_{ni} \times C_{edi} \quad (1)$$

где: **n** — номенклатура товарной продукции;

**T<sub>ni</sub>** — количество товарной продукции каждого наименования в натуральном измерении;

**C<sub>edi</sub>** — цена единицы товарной продукции, принятая в плане (без НДС).

На план производства плановой продукции влияют плановый объем продаж и остатки нереализованной товарной продукции на начало и конец планового периода — месяца, квартала, года. Для выполнения плана по продажам

необходимо произвести товарной продукции в плановом периоде:

$$ТПпл_i = ТПкп_i + ОПпл_i - ТПнн_i; \quad (2)$$

где: **ТПкп<sub>i</sub>** — остаток, нереализованной на начало планового периода товарной продукции, единиц;

**ОПпл<sub>i</sub>** — плановый объем продаж, единиц;

**ТПнн<sub>i</sub>** — остаток, нереализованной на конец планового периода товарной продукции, единиц. Вся товарная продукция, произведенная в плановом периоде, как правило, не реализуется.

Из произведенной товарной продукции часть не реализуется в плановом периоде и переходит остатком на начало следующего планового периода. Тогда между товарной и реализуемой продукцией будет следующая взаимосвязь:

$$ОПпл_i = ТПнн_i + ТПпл_i - ТПкп_i$$

Плановый объем реализации продукции учитывается в финансовом плане при расчете валового дохода от реализации. Необходимо иметь в виду, что цены, заложенные в плане по объему товарной продукции и фактически действующие на рынке в разное время в данном плановом периоде, как правило, будут несколько отличаться.

**Влияние внешних факторов.** Определение влияния внешних факторов связано с тем, что фирма, как правило, может лишь незначительно влиять на внешние факторы, тогда как

они могут оказывать существенное влияние на результаты бизнеса. К таким внешним факторам относятся:

- внедрение новых прогрессивных технологий производства аналогичной продукции у конкурентов, что приведет к повышению качества и снижению себестоимости продукции у них;
- повышение цен на приобретаемые материальные ресурсы, что приведет к повышению себестоимости продукции у производителя;
- повышение закупочных цен на товары;
- юридические ограничения. Может быть много различных международных, государственных и региональных нормативных актов, таких как государственные стандарты по охране окружающей среды, нормативы органов охраны окружающей среды, санитарные нормы, нормы охраны труда, складирования и утилизации отходов и др.

В плане необходимо определить факторы и характер их влияния, отрицательные и поло-

жительные последствия такого влияния, наметить меры, с помощью которых можно избежать или уменьшить отрицательное влияние, и как использовать положительные последствия.

**Меры и затраты, связанные с охраной окружающей среды.** В Украине действует ряд ограничений, определяемых стандартами, требованиями и нормами по охране окружающей среды. Для того чтобы на основе бизнес-плана организовать производство продукции, необходимо наметить меры, позволяющие выполнить требования по охране окружающей среды и определить затраты на реализацию этих мер, а в последующем составить смету затрат на это.

**План торгово-закупочной деятельности**

Этот план сводится к плану закупки товара для последующей его реализации. Определяется объем закупки по номенклатуре товаров с учетом прогноза продаж, финансового обеспечения и наличия складских помещений. Пример плана закупок изложен в табл. 10.

Таблица 10

**План закупок товара на I квартал 200... года**

| Номенклатура | План закуп на квартал, ед. | План закупок по периодам |      |       |           |      |       |           |      |       | Итого на I квартал<br>сумма |
|--------------|----------------------------|--------------------------|------|-------|-----------|------|-------|-----------|------|-------|-----------------------------|
|              |                            | 05-10. 01                |      |       | 05-01. 02 |      |       | 05-10. 03 |      |       |                             |
|              |                            | кол-во                   | цена | сумма | кол-во    | цена | сумма | кол-во    | цена | сумма |                             |
| Товар «А»    |                            |                          |      |       |           |      |       |           |      |       |                             |
| Товар «В»    |                            |                          |      |       |           |      |       |           |      |       |                             |
| Товар «С»    |                            |                          |      |       |           |      |       |           |      |       |                             |
| Товар «Д»    |                            |                          |      |       |           |      |       |           |      |       |                             |
| Итого        |                            |                          |      |       |           |      |       |           |      |       |                             |

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Успех бизнеса в значительной мере зависит от деловых качеств персонала, организационной структуры, правового обеспечения. Поэтому данный раздел плана имеет важнейшее значение для результатов бизнеса.

Структура организационного плана приведена на рис. 4.

**Организационная форма бизнеса.** Процесс разработки организационного плана целесообразно начинать с определения юридического статуса бизнеса на основе законов Украины. Каждая из форм организации бизнеса имеет свои преимущества и недостатки, что зависит от многих факторов (табл.11).

Законами Украины предусмотрено несколько

форм организации бизнеса. Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Формы организации бизнеса в Украине приведены на рис.5.

**Потребность в персонале.** Определение потребности в персонале имеет важнейшее значение, так как недостаток и излишек персонала, несоответствие его квалификации имеют одинаково отрицательное значение для бизнеса. Затраты на персонал включают зарплату, материальное поощрение, отчисления в социальные страховые фонды в соответствии с законодательством Украины, и при этом определяются источники покрытия этих затрат.

**Собственники фирмы, команда менеджеров.** В этой части организационного плана целесообразно дать характеристику квали-



Рис. 4

Таблица 11

| № п/п | Факторы                                 | Преимущества и недостатки   |
|-------|---|---|
| 1.    | Налоги                                  | Определяется разница в налогах в зависимости от организационной формы бизнеса   |
| 2.    | Финансовые возможности                  | Определяется потребность в стартовом капитале до начала бизнеса и сопоставляется с финансовыми возможностями предпринимателей-учредителей   |
| 3.    | Управленческие качества предпринимателя | Определяется, достаточно ли знаний и опыта предпринимателя для управления бизнесом, нужно ли повышать квалификацию, в какой области и форме   |
| 4.    | Ответственность предпринимателя         | Как предприниматель относится к риску потери вложенных средств и имущества и к защите интересов соучастников бизнеса в случае неудачи   |
| 5.    | Оперативность, адаптивность управления  | Определяется, предполагает ли данный бизнес предварительное, немедленное, быстрое или нормальное реагирование на изменения внешней, общей и рабочей среды, возможности диверсификации, реструктуризации, роста фирмы, санации |
| 6.    | Уровень сложности ликвидации бизнеса    | Как сложно будет прекратить бизнес?   |

фикации кадров и в дальнейшем определить должностные инструкции. Для этой цели составляется матрица обеспечения управленческих функций. Пример приведен в табл.12.

**Производственная структура и структура управления.** На первом этапе на основе определенных ранее функций определяется перечень структурных подразделений фирмы: цехов, участков, отделов, бюро и секторов. На втором этапе строится организационная структура управления, закрепляются функции за каждым подразделением. Для решения этой задачи составляется матрица «функции-орга-

ны» в виде таблицы, где по вертикали заносятся функции, а по горизонтали — подразделения, за которыми закрепляются эти функции.

**Кадровая политика и стратегия.** В этой части организационного плана необходимо дать сведения о решении кадровых вопросов: подбора, подготовки, оплаты труда работников фирмы. Целесообразно указать:

- сроки комплектования персонала;
- стандарты, требования к кадрам;
- процедуру подбора и оформления;
- структуру зарплат, премий, льгот и т.п.;
- механизмы мотивации.

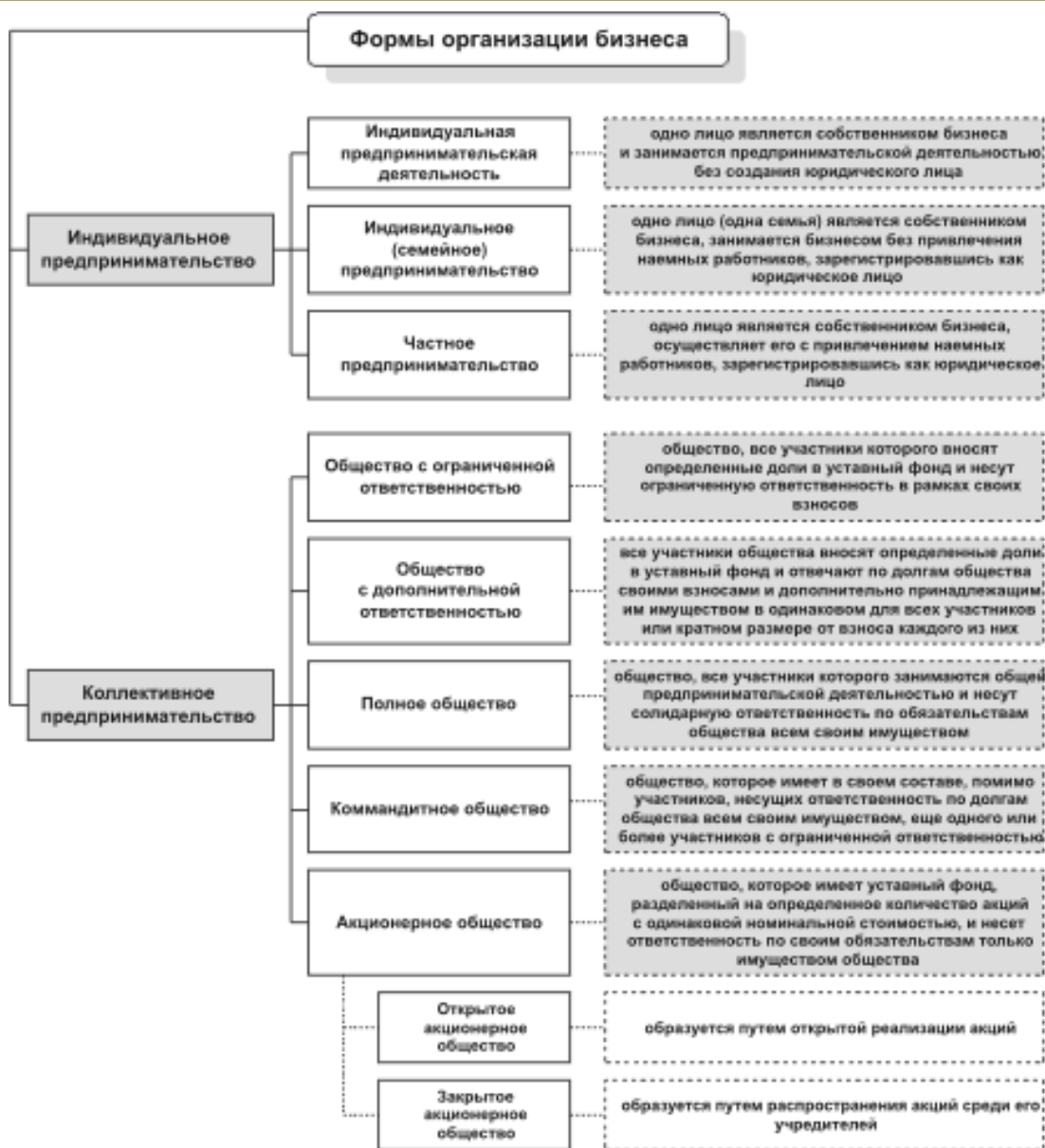


Рис. 5

Таблица 12

**Матрица обеспечения управленческих функций**

| Основные функции управления | Кем обеспечивается?         |                                 | Требуется ли повышение квалификации персонала |
|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------------|---|
|                             | собственниками и персоналом | внешними организациями и лицами |   |
| Управление персоналом       |                             |                                 |   |
| Планирование                |                             |                                 |   |
| Организация                 |                             |                                 |   |
| Бухгалтерский учет          |                             |                                 |   |
| Управление финансами        |                             |                                 |   |
| Маркетинг                   |                             |                                 |   |
| Сбыт                        |                             |                                 |   |
| Ценообразование             |                             |                                 |   |
| Налоги                      |                             |                                 |   |
| Юридические вопросы         |                             |                                 |   |
| Страхование                 |                             |                                 |   |

# ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СДЕЛКИ

*Людмила Волинец, ответственный редактор*

Каждое государство стремится создать надлежащие условия для участия во внешнеэкономической деятельности своим предприятиям и фирмам. Один из наиболее эффективных путей достижения этой цели — активное участие в мероприятиях мирового уровня по созданию наиболее благоприятного правового режима в международном экономическом обороте.

Присоединение к этому все большего числа стран является важным залогом в достижении такого положения, когда различия в правовом регулировании разных стран тех или иных торговых операций будут сводиться к минимуму, устраняя тем самым барьеры для развития международного экономического сотрудничества. За последнее время внешнеэкономическая деятельность набрала обороты и стала разнообразной и многоплановой.

Правовое регулирование внешнеэкономических сделок осуществляется целой системой международных соглашений, правил, конвенций, национальным законодательством, сложившимися в международной торговле обычаями и традициями. При заключении внешнеэкономической сделки перед субъектами всегда встает вопрос о выборе права, применимого к ее регулированию.

Такой вопрос возникает вследствие того, что каждое государство регулирует внешнеэкономическую деятельность по-разному. Надо признать, что механизм правового регулирования внешнеэкономических сделок несколько сложен. Сложность его обуславливается наличием множества различных источников, на основе которых осуществляется регулирование внешнеэкономических сделок.

Особо хотелось бы отметить коллизионные нормы, которые в некоторой степени пре-

пятствуют качественному применению права к сделке. Наличие коллизионных норм в праве, касающемся внешнеэкономической деятельности, объясняется тем, что право различных государств регулирует одни и те же отношения по-разному. И до тех пор, пока право государств не будут регулировать эти отношения одинаково, будут существовать коллизии.

В сфере международной хозяйственной деятельности как бы стираются границы между государствами. В рамках Европейского Союза (ЕС) эти границы «стираются» в буквальном смысле. В Европейском Союзе уже давно создаются «единые правила игры», что, безусловно, ведет к активизации международной коммерческой (внешнеэкономической) деятельности внутри ЕС.

Примером является принятие европейским сообществом единых таможенных тарифов. Европейское право предусматривает также санкции за нарушение этих договоренностей.

Необходимо отметить и Всемирную торговую организацию (ВТО), членом которой стремится стать Украина. Хочется надеяться, что в будущем мировое сообщество придет к созданию единых унифицированных норм, которые будут регулировать сферу хозяйственных отношений на международном уровне.

Один из первых этапов этой работы — приведение национальных законодательств в соответствие с международными договоренностями. По этому пути уже идут страны европейского сообщества. В этом смысле работа Международной торговой палаты (МТП), а также других подобных комиссий и комитетов, разработавших и разрабатывающих документы, носящие пока факультативный характер, представляется неоценимой.

**Международная Торговая Палата** — международная неправительственная организация, занимающаяся организационным, техническим и правовым обеспечением мирового бизнеса. Созданная в 1920 г. по инициативе Бельгии, Великобритании, Италии, США и Франции как международная экономическая организация частных предпринимателей, Международная Торговая Палата в настоящее время объединяет десятки тысяч компаний, промышленных и торговых ассоциаций, федераций и торговых палат в 110 странах мира.

Национальные комитеты и Советы МТП более чем в 60 странах координируют деятельность деловых кругов на национальном уровне. МТП проводит большую работу по систематизации обычаев, действующих в международной коммерческой и финансовой практике.

Результатом такой работы являются сборники унифицированных обычаев, правил и обыкновений, нашедшие широкое применение практически во всех странах мира. Достаточно упомянуть Международные правила по унифицированному толкованию торговых обычаев, обыкновений и терминов (ИНКО-ТЕРМС) в ред. 1990 г., Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов в ред. 1983 г., Унифицированные правила и обычаи по инкассо в ред. 1978 г., чтобы представить всю многогранность деятельности МТП по развитию международного частного права.

И сфера внешней торговли, благодаря работе этих комитетов и комиссий, является одной из наиболее прогрессивно развитых. Международной коммерческой (внешнеэкономической) деятельности не должны мешать какие-либо политические притязания, амбиции и разногласия. В будущем все должны играть по одним правилам и никто не должен эти правила нарушать.

### ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

Раскрытие понятия «Внешнеэкономическая сделка» имеет серьёзное практическое значение, так как непосредственно связано с применимым правом.

Если сделка «внутренняя», то она лежит в национально-правовом поле и регулируется

правом соответствующего государства. Если сделка международная (внешнеэкономическая), то она находится в сфере действия частного права нескольких государств и возникает проблема выбора права одного из них, нормы которого и должны быть применены.

К отношениям, вытекающим из подобной сделки, при определенных условиях могут быть применены принципы и нормы международного (публичного) права.

Наконец, здесь широко применяются обычаи международной торговли, или, если воспользоваться более широким термином, — обычаи международного делового оборота, которые часто объединяют под общим названием «*lex mercatoria*».

Под внешнеторговыми сделками традиционно понимаются сделки, в которых, по меньшей мере, одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу товаров из-за рубежа или вывозу товаров за рубеж либо какие-нибудь подобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров.

Таким образом, чаще всего определяют два признака внешнеторговой (внешнеэкономической) сделки:

- **во-первых**, в сделке участвуют лица различной национальной (государственной) принадлежности;
- **во-вторых**, содержанием сделки являются операции по экспорту-импорту товаров, услуг и пр.

В общем, внешнеторговая (внешнеэкономическая) сделка — это сделка, опосредующая предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, интеллектуальной собственностью.

Что же касается терминов «Международная коммерческая сделка» и «Внешнеэкономическая сделка», то они бесспорно равнозначны, хотя некоторое различие существует. «Внешнеэкономическая сделка» выражает позицию одного государства: участие Украины, её граждан и её юридических лиц в международном экономическом сотрудничестве является их внешнеэкономической деятельностью, которая оформляется совершением внешнеэкономических сделок. Такая

же деятельность, с позиции двух и более государств, будет международной хозяйственной деятельностью, а сделки, её опосредующие, будут международными коммерческими сделками.

Внешнеэкономическая (международная) сделка, как и любая гражданско-правовая сделка, может быть односторонней, когда для её совершения необходимо и достаточно выражения воли одной стороны (например, доверенность), и двух- или многосторонней, когда для её совершения необходимо выражение согласованной воли двух и более сторон. Последние являются договорами (контрактами).

Односторонняя сделка может создавать обязанности лишь для лица, которое её совершило, а вот создание обязанностей для других лиц возможно лишь в случаях, установленных законом, или по договоренности с этими лицами.

Примерами двусторонних договоров являются договоры международной купли-продажи, бартера, комиссии и др.; примерами многосторонних договоров могут быть договоры финансового лизинга, факторинга, договоры о совместной деятельности, о кооперации и др.

Центральное место среди международных сделок занимает договор международной купли-продажи. Когда-то он был единственной формой, опосредующей международные хозяйственные связи, которые сводились к торговле. И до сих пор на практике нередко термин «Международная торговая сделка» применяется в качестве собирательного термина, охватывающего все виды международных коммерческих сделок. В любом случае термин «Международная торговая сделка» (в равной мере, как и «Внешнеторговая сделка») **не сводится** к купле-продаже.

Но не только формальной численностью объясняется ведущая роль договора купли-продажи в мировых экономических связях. Все остальные международные сделки либо прямо связаны с куплей-продажей (сопутствующие сделки, например, перевозка, страхование, расчеты и т. д.), либо являются разновидностью купли-продажи (например, лицензионные договоры, договоры по предоставлению услуг), либо содержат в большей или меньшей

степени элементы купли-продажи (например, договоры о кооперации).

Наконец договор международной купли-продажи наиболее разработан в международном праве. Унификация права достигла наиболее ощутимых результатов именно в отношении этого договора. В результате, часто нормы, предназначенные для регулирования купли-продажи, по аналогии применяются к другим международным коммерческим сделкам. В частности, понятие договора международной купли-продажи, данное в международно-правовых актах, становится оправданным для определения понятия международной коммерческой сделки в целом.

Различные виды международных коммерческих сделок различаются по своему содержанию. Содержание договора международной купли-продажи отличается от содержания договора международного бартера или договора международного финансового лизинга и т. д.

Как правило, их содержание аналогично содержанию одноименных «внутренних» гражданско-правовых сделок. Поэтому невозможно дать общее определение для всех международных сделок, включающее и их содержательную сторону. Видимо, в этом и нет никакой необходимости.

Вместе с тем, все виды международных сделок независимо от их содержания объединяются в одну группу наличием у каждого из них общего классификационного критерия — критерия **«международности»**. Следовательно, определение понятия международной коммерческой сделки, в конечном счете, сводится к ответу на вопрос — при наличии каких обстоятельств гражданско-правовая сделка приобретает международный характер.

В последнее время в международно-правовых актах, унифицирующих право международной торговли, чаще всего используется критерий местонахождения коммерческих предприятий сторон на территории разных государств.

Так, в соответствии со ст.1 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., под договором международной купли-продажи следует понимать **«договор купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах»**

**вах».** Аналогичное правило включено в 1980 г. в Нью-Йоркскую конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г., в Гагскую конвенцию о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г., в Оттавские конвенции 1988 г. о международном финансовом лизинге и о международном факторинге и в др. Такое единообразие свидетельствует об общепризнанности данного критерия в мировой практике.

Как соотносится рассматриваемый критерий с украинским правом?

Украина является участницей Конвенции 1980 г.<sup>\*</sup>, поэтому применение этого критерия для определения «международности» договора купли-продажи является юридически обязательным.

Местонахождение коммерческих предприятий на территории разных государств означает не только то, что стороны находятся в разных странах, но и то, что они связаны с разными правовыми системами. Это обстоятельство серьезно осложняет процесс заключения и осуществления сделок. В результате, в них появляется целый ряд специальных дополнительных условий, отсутствующих в одноименных гражданско-правовых «внутренних» сделках.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК

К дополнительным условиям, связанным с внешнеэкономическими сделками, относятся, к примеру, условия, приведенные в таблице.

| № п/п | Условия внешнеэкономической сделки                  | Примечание   |
|-------|---|--|
| 1.    | <b>Условия, связанные с платежом</b>                | При этом используются сложившиеся в международной практике обычаи делового оборота   |
| 2.    | <b>Валютные условия (тесно связаны с платежами)</b> | При расчетах используется валюта, которая, как минимум для одной из сторон, является иностранной. Соответственно, возникает проблема перевода обязательства, выраженного в иностранной валюте, в национальную валюту, а также проблема страхования валютных рисков от изменения стоимости национальной валюты. Это в свою очередь влечет за собой появление в сделке следующих положений: определение валюты цены, т.е. валюты, в которой выражена цена товара, услуг и пр.; валюты платежа; условия перевода одной валюты в другую, если валюта цены и валюта платежа не совпадают; меры по предотвращению валютных рисков. Кроме того, использование иностранной валюты влечет за собой применение валютного законодательства, абсолютное большинство норм которого носит императивный характер.   |
| 3.    | <b>Условия перевозки</b>                            | Как правило, товар должен быть транспортирован через территорию двух и более государств, поэтому условия перевозки занимают важное место во внешнеэкономической сделке   |
| 4.    | <b>Условия по страхованию</b>                       | Перевозимый на значительное расстояние и часто перегружаемый с одного вида транспорта на другой товар подвергается повышенной опасности утраты или повреждения. Здесь также важно определить моменты перехода рисков случайной гибели или повреждения товаров с одной стороны на другую  |
| 5.    | <b>Условия о таможенных платежах</b>                | В связи с тем, что товары, услуги, как правило, «пересекают» границы двух или более государств, для ввоза и вывоза товара требуется выполнение предусмотренных законом каждого государства таможенных правил. Поэтому в содержание сделки входит распределение обязанностей между сторонами по выполнению таких правил, а также правил транзита через третьи страны.<br>Для решения этих и других проблем часто основной договор (купли-продажи, выполнения услуг, строительства промышленного объекта и пр.) сопровождается заключением <b>дополнительных контрактов</b> с перевозчиком, банком, страховой компанией. В результате одна коммерческая операция осуществляется с помощью целого комплекса взаимосвязанных контрактов. В каждом — свои стороны, свои условия, свое применимое право. Поскольку обеспечение эффективности хозяйственной операции требует их согласования, то необходимо включить положения о влиянии подобных событий на распределение ответственности сторон за полное или частичное неисполнение обязательств |

<sup>\*</sup> Дата присоединения Украины к Конвенции ООН — 23.08.1989 г., а дата вступления в силу — 01.02.1991 г.

| № п/п | Условия внешнеэкономической сделки  | Примечание   |
|-------|---|--|
| 6.    | <b>Условия о непредвиденных событиях</b>  | Войны, повышение таможенных ставок, запрещение вывоза валюты и пр. В сделку необходимо включить положения о влиянии подобных событий на распределение ответственности сторон за полное или частичное неисполнение обязательств |
| 7.    | <b>Условия о применимом праве</b>   | Так как внешнеэкономическая сделка лежит в сфере действия права разных государств, важно включить в нее условия о применимом праве   |
| 8.    | <b>Условия о порядке рассмотрения споров, которые могут возникнуть между сторонами при исполнении обязательств, так называемая арбитражная оговорка</b> | Такие споры могут быть предметом рассмотрения как государственных арбитражных судов, так и международных коммерческих арбитражей   |

Данные специфические условия в сделке **не являются** характеризующими признаками, с помощью которых можно определить «меж-

дународность» сделки. Появление этих условий является последствием международного характера сделки.

**1C**  
Франчайзинг

**11**  
ЖОВТНЯ  
2007

CRM

**1C**  
Консалтинг

23456345695467894  
46502 MRP 39876

GAAP  
63145697345

**Участь безкоштовна**  
зареєструйтеся, будь ласка,  
заздалегідь

## ЄДИНИЙ СЕМІНАР

- «1С:Управління торговим підприємством» комплексне рішення для автоматизації управління та обліку в торгових підприємствах
- Розвиток управлінських та облікових рішень в продуктах 1С:Підприємство
- Звітність за III квартал 2007 р.

м. Київ, вул. М. Раскової, 11-А  
конференц-зал

Телефони реєстрації:  
**289-32-15, 289-32-18**

**fort.group™**  
ГРУПА КОМПАНІЙ ФОРТ

# Какие действия следует понимать под «уклонением от уплаты налогов»

Станислав Васильев

Если Вы внимательно знакомились с Конституцией Украины, то не могли не заметить, что в ней содержится всего **пять** конституционных обязанностей гражданина Украины

(рис.1). Пожалуй, самой непопулярной обязанностью для украинского гражданина после службы в армии, скорее всего, является уплата налогов и сборов.



Рис.1

Между прочим, проблема уклонения от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей субъектами хозяйственной (предпринимательской) деятельности неод-

нократно поднимается в прессе, на телевидении и в выступлениях различных должностных лиц на протяжении достаточно долгого периода времени. Мы, конечно же, не соби-

раемся высказывать свое мнение о причинах и объемах данного явления, но попробуем хотя бы разобраться с содержанием данного термина.

Гражданам, в той или иной мере связанным с предпринимательской деятельностью или контролем за таковой, скорее всего, известно о существовании ст. 212 УК Украины, предусматривающей ответственность за «Умышленное уклонение от уплаты налогов, сборов, иных обязательных платежей, которые входят в систему налогообложения...».

Какие же именно действия необходимо со-

вершить, чтобы появились основания для применения данной статьи УК Украины?

Достаточно точный ответ на такой вопрос дает Постановление Верховного Суда № 15\*, в котором обобщена судебная практика по уголовным делам названной категории, дается официальное толкование отдельных норм ст. 212 УК Украины.

**Во-первых**, необходимо отметить, что для наступления ответственности по ст. 212 УК Украины, в соответствии с п. 2 Постановления Верховного Суда № 15, необходимо наличие **четырёх** обязательных условий (рис.2).

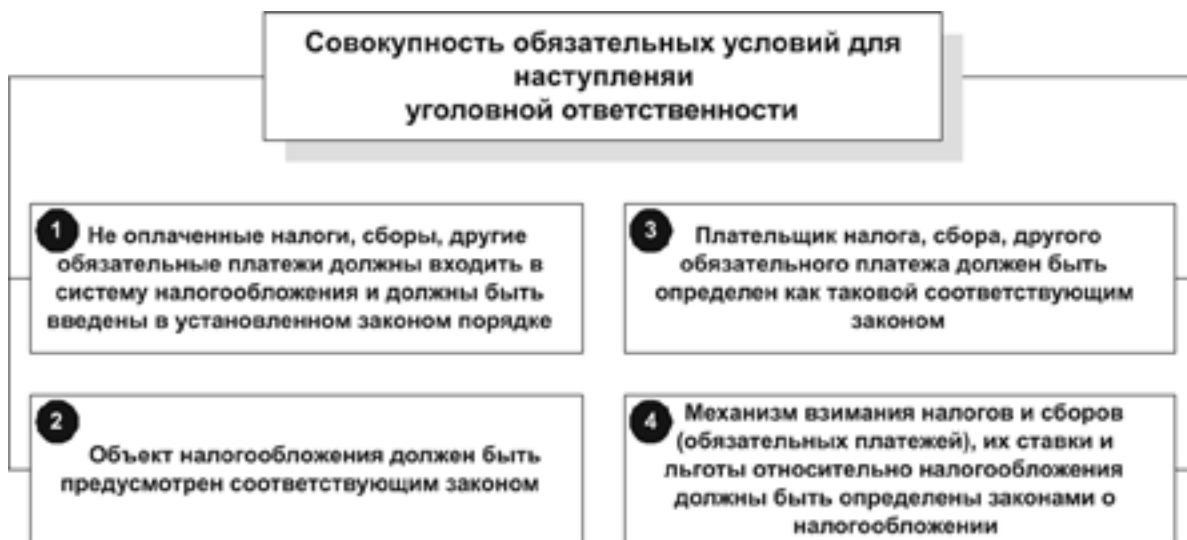


Рис.2

**Первое** условие заключается в том, что неуплаченные налоги, сборы, а также иные платежи должны входить в систему налогообложения Украины.

Тут необходимо заметить, что действующим на данный момент является Закон о системе налогообложения Украины, который определяет виды общегосударственных и местных налогов и сборов. Например, в соответствии со ст. 14 данного Закона, общегосударственными налогами являются налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, акцизный сбор. В то же время перечень местных налогов и сборов содержится в ст. 15 Закона о системе налогообложения. Примером подобных налогов могут служить налог с рекламы или же курортный сбор. Кста-

ти, на сегодняшний день существует 36 действующих законодательных актов, которые вносят изменения в указанный выше Закон.

**Вторым** условием, которое дает основания говорить об уклонении от уплаты налогов, является наличие в законодательстве соответствующего **объекта налогообложения**. К подобным объектам относятся доход (прибыль), добавленная стоимость продукции, работ или услуг, специальное использование природных ресурсов, а также иные объекты.

**Третьим** необходимым условием является то, чтобы плательщик налога, сбора или же обязательного платежа был признан таковым соответствующим законом. Согласно ст. 4 Закона о системе налогообложения такими

\* Полный текст документа приведен во вкладыше в журнал «В досье — бухгалтеру».

плательщиками являются юридические и физические лица, которые, в соответствии с законодательством Украины, обязаны уплачивать определенные в законе налоги или сборы. Например, вопросы налогообложения доходов физических лиц регламентирует Закон о налоге с доходов физлиц.

**Четвертым** необходимым условием является то, что механизмы уплаты налогов и сборов, их ставки, а также льготы относительно налогообложения тоже должны быть определены законами о налоговой системе Украины.

Только присутствие всех названных условий позволяет говорить о наличии в действиях служебного лица субъекта предпринимательства признаков уклонения от уплаты налога. Иными словами, от уплаты конкретного налога или сбора должен уклониться конкретный субъект хозяйственной деятельности, который обязан его уплачивать, и при этом объект налогообложения и механизм уплаты налога также должны быть определены в законе.

Пункт 13 Постановления Верховного Суда № 15 указывает на несколько способов совершения данного преступления. Например, уклонение от уплаты налогов может иметь место, когда не поданы документы, связанные с исчислением и уплатой в бюджет или государственные целевые фонды определенных налогов или сборов. Такими документами могут быть налоговые декларации, бухгалтерские отчеты или балансы. Как правило, данный способ уклонения от уплаты налогов заключается в умышленном отказе от направления в органы государственной налоговой службы в установленный срок деклараций о доходе субъектов хозяйственной деятельности или физических лиц. Достаточно часто отсутствие направленной вовремя налоговой декларации свидетельствует о сокрытии объектов налогообложения.

Само по себе сокрытие указанных объектов также может быть самостоятельным способом уклонения от уплаты налогов. В данном случае в отчетных документах, направляемых в налоговые органы, не отражаются какие-либо из объектов налогообложения (доход или добавленная стоимость работ, например).

Может иметь место и занижение самих объектов налогообложения, которое представляет собой умышленное неправильное исчисление базы налогообложения. Умень-

шение такой базы может произойти, когда в представленных в налоговый орган декларациях или расчетах отсутствует полный объем объектов налогообложения. Например, занижение прибыли, подлежащей налогообложению, может заключаться в том, что в ее состав лишь частично включена сумма средств, полученных от выполнения определенных работ. Такая сумма может быть и полностью не включена в состав дохода, подлежащего налогообложению. Вследствие этого налоги, сборы или другие обязательные платежи уплачиваются плательщиком **не в полном объеме**.

Одним из способов уклониться от уплаты так надоевшего налога является занижение сумм налогов или сборов, которое может происходить при неправильном исчислении сумм таких налогов, которые подлежат уплате в бюджет. При этом объекты налогообложения отражаются правильно, а вот умышленное (преднамеренное) занижение налоговой ставки вполне может иметь место.

Уклонение от уплаты налогов также может быть связано с получением и использованием прав на льготы по налогообложению и налоговый кредит. Например, могут быть представлены неверные сведения относительно документов, удостоверяющих право физического лица на налоговую социальную льготу. Кроме того, безусловно, существуют и многие другие способы совершения подобных действий. Отдельные из них известны конкретным предпринимателям, а другие — правоохранным. В свою очередь, в Постановлении Верховного Суда № 15 обобщены и названы лишь наиболее распространенные способы того, как не платить необходимые налоги.

А как же быть, если налоги или обязательные платежи были уплачены, но несвоевременно? В данном случае Постановление Верховного Суда № 15 разъясняет, что ответственность по ст. 212 УК Украины может иметь место лишь в случае наличия умысла у субъекта хозяйствования не уплачивать соответствующие платежи или же уплачивать их в неполном объеме.

При этом мотив таких действий никакого значения не имеет. О наличии умысла могут свидетельствовать отсутствие налогового учета или ведение его с нарушениями, ведение двойного (официального и неофициального)

учетов, использование банковских счетов, о которых не сообщалось в органы государственной налоговой службы, иные нарушения. Вместе с тем сама неуплата в установленный срок налогов, сборов или обязательных платежей еще не является основанием для возбуж-

дения уголовного дела и привлечения гражданина-предпринимателя к ответственности. Указанные выше действия, совершенные без умысла на уклонение от уплаты налогов, могут рассматриваться только как финансовые правонарушения (рис. 3).

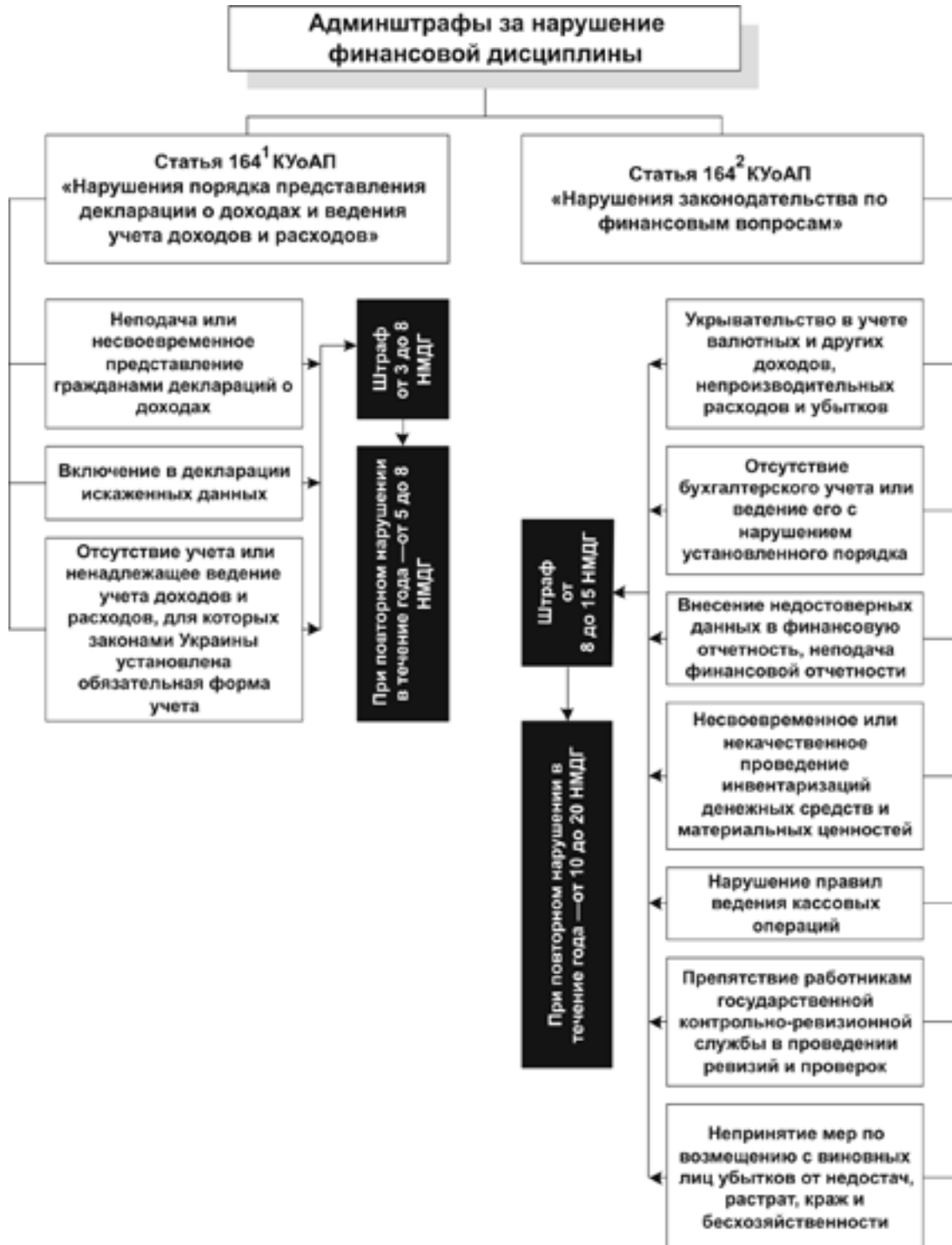


Рис.3

Таким образом, уклонение от подачи декларации о доходах или же ее несвоевременное предоставление в налоговые органы, а равно и включение в нее заведомо ложных данных влекут административную ответственность по ст. 164<sup>1</sup> КУоАП.

А **статья 164<sup>2</sup> КУоАП** устанавливает ответственность за сокрытие учета валютных или же иных доходов, отсутствие бухгалтерского учета или ведение его с нарушениями, внесение ложных сведений в финансовую отчетность и другие подобные нарушения. В качестве санкции в данных статьях КУоАП предусмотрены различные штрафы от шести до двадцати не облагаемых налогом минимумов доходов граждан (НМДГ). Подобные правонарушения могут **сопутствовать** уклонению от уплаты налогов, **но не обязательно связаны с таковым**.

Не может привлекаться к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов и такое служебное лицо, действия которого соответствовали предоставленному по его запросу **налоговому разъяснению** контролирующего органа или обобщенному налоговому разъяснению. Получение такого разъяснения чаще всего обусловливается тем, что в определенный момент могут отсутствовать соответствующие нормы закона или же налоговые разъяснения, которые имеют приоритет.

Достаточно важным, на наш взгляд, является установление момента, с которого данное преступление может считаться оконченным. В пункте 15 Постановления Верховного Суда № 15 предусмотрено, что уклонение от уплаты налогов может считаться оконченным преступлением с того момента, когда в бюджет фактически **не поступили** средства, которые должны были быть уплачены в размерах и в сроки, предусмотренные законодательством.

Днем начала совершения такого преступления будет считаться следующий день после наступления срока, до которого должен был уплачен налог, сбор или иной обязательный платеж. Если закон связывает срок уплаты с выполнением определенных действий, то преступление будет считаться оконченным с момента фактического уклонения от уплаты. Имеется в виду день, сле-

дующий после того, когда все соответствующие действия были окончены. В том случае, когда субъекту хозяйствования налоговыми органами были начислены или доначислены конкретные суммы налогов и сборов и установлен предельный срок их уплаты, преступление будет рассматриваться как оконченное со дня, следующего за истечением этого предельного срока.

Обратим внимание и на обязательные размеры средств, которые должны **не поступить** в бюджет или государственный целевой фонд вследствие уклонения от уплаты налогов (рис.4).

Ктому же необходимо отметить, что из норм Закона о налоге с доходов физлиц и согласно Постановлению Верховного Суда № 9 можно сделать следующий вывод: в основе исчисления размера средств, которые не поступили в бюджет, должен быть размер **налоговой социальной льготы (НСЛ)**.

Согласно пп. 6.1.1 ст. 6 Закона о налоге с доходов физлиц НСЛ соответствует размеру минимальной заработной платы, утвержденной на 1 января отчетного налогового периода. Поскольку на начало 2007 года размер минимальной заработной платы составлял 400 гривень, то данная сумма и должна быть умножена в тысячу, три или пять тысяч раз и соответственно составит 400 000 грн, 1 200 000 грн, 2 000 000 грн.

Следует особо отметить, что суммы задолженности бюджета перед налогоплательщиком и суммы переплаты по иным налогам и сборам **не должны** учитываться судом при определении размера средств, которые не поступили в бюджет вследствие уклонения от уплаты налогов. Это связано с тем, что правоохранительные органы исходят, как правило, из направленности умысла правонарушителя и его нежелания заплатить именно тот или иной конкретный налог.

Данное преступление, как правило, продолжается в течение определенного времени. Поэтому совершенные в разное время деяния, которые заключались в уклонении от уплаты разных видов налогов или сборов, но были объединены единым умыслом, единым намерением получить материальную выгоду от совершения подобных действий, считаются **одним преступлением**.

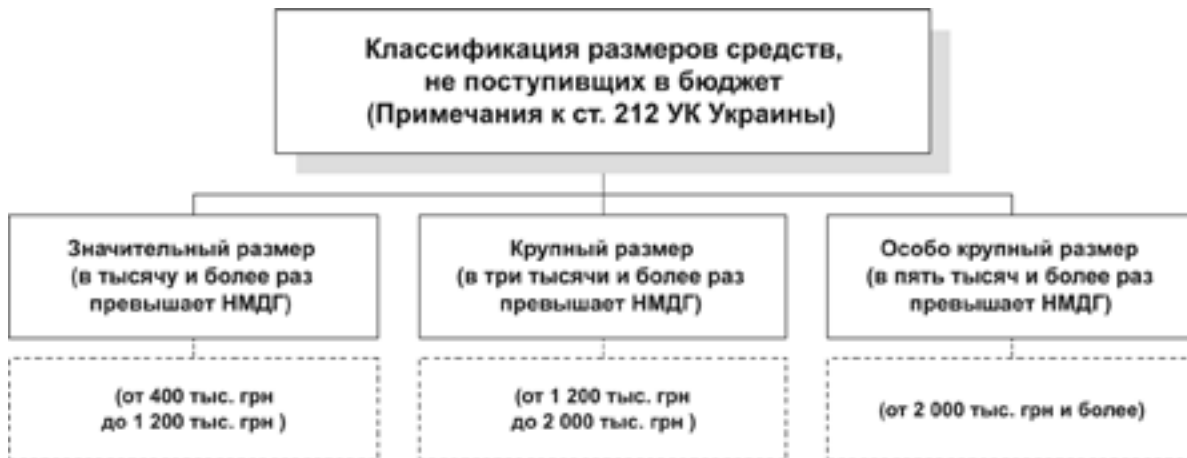


Рис.4

Следует особо указать на ч.4 ст. 212 УК Украины, которая предоставляет право гражданину, впервые совершившему подобное преступление, быть освобожденным от уголовной ответственности в случае уплаты налогов, сборов и возмещения причиненных государству убытков до его привлечения к таковой. Данная норма **не распространяется** на лиц, совершивших уклонение от уплаты налогов в особо крупных размерах. Соответствующее решение вправе принять суд при рассмотрении подобного уголовного дела.

Дознание и следствие по данному виду преступлений, согласно ст. 101 и ст. 112 УПК Украины, поручено работникам налоговой милиции.

Именно в их компетенции находится раскрытие и расследование такого преступления.

Согласимся, что налоги — достаточно неприятная вещь, но ведь правилом любой западной демократии является: **«заплатил налоги — и спи спокойно»**. В США, например, больше всего боятся не работника ФБР (из американских фильмов нам известна эта организация), а налогового инспектора. Украине, конечно, еще довольно далеко до уровня правовой культуры стран Западной Европы, а потому различные вопросы, связанные с привлечением к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов, звучат по-прежнему актуально.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ

**УК Украины** — Уголовный кодекс Украины

**УПК Украины** — Уголовно-процессуальный кодекс Украины

**КУоАП** — Кодекс Украины об административных правонарушениях

**Закон о системе налогообложения** — Закон Украины от 25.06.1991 г. № 1251-XII «О системе налогообложения» в редакции от 18.02.1997 г. № 77/97-ВР

**Закон о налоге с доходов физлиц** — Закон Украины от 22.05.2003 г. № 889-IV «О налоге с доходов физических лиц»

**Постановление Верховного Суда № 9** — Постановление Пленума Верховного Суда Украины от 28.05.2004 г. № 9 «О некоторых вопросах применения судами Украины административного и уголовного законодательства в связи с вступлением в силу Закона Украины от 22 мая 2003 г. «О налоге с доходов физических лиц»»

**Постановление Верховного Суда № 15** — Постановление Пленума Верховного Суда Украины от 08.10.2004 г. № 15 «О некоторых вопросах применения законодательства об ответственности за уклонение от уплаты налогов, сборов, других обязательных платежей»

## Какие печати подходят для заверения налоговых накладных\*

**Вопрос.** Можно ли выписанные плательщиком налоговые накладные скреплять печатью «Для материальных и денежных документов»?

**Ответ.** В соответствии с пп. 7.2.3 п. 7.2 ст. 7 Закона о НДС налоговая накладная является отчетным налоговым документом и одновременно расчетным документом.

Все составленные экземпляры налоговой накладной подписываются лицом, уполномоченным плательщиком налога осуществлять поставку товаров (услуг), и скрепляются печатью такого плательщика налога — продавца. Налоговая накладная не подписывается покупателем товаров (услуг) и не скрепляется его печатью (п. 18 Порядка № 165).

Однако с учетом специфики работы предприятий, имеющих несколько структурных подразделений в разных районах города и области, в некоторых случаях значительную территориальную разветвленность сбытовых подразделений, непрерывный цикл производства, при условии соблюдения норм Инструкции № 17 такие плательщики имеют право изготовить специальную печать «**Для налоговых накладных**».

Исходя из вышеприведенного, налоговые накладные, скрепленные любыми печатями, кроме основной печати или простой круглой печати «Для налоговых накладных», не дают права плательщику-покупателю на налоговый кредит.

## Если физлицо претендует на налоговый кредит, то что со взносами в социальные фонды?

**Вопрос.** Исключаются ли взносы в социальные фонды при расчете сумм, подлежащих возврату плательщику налога в связи с реализацией права на налоговый кредит, из начисленной заработной платы?

**Ответ.** Согласно пп. 5.1.1 п. 5.1 ст. 5 Закона о налоге с доходов физлиц плательщик налога по результатам отчетного налогового года имеет право на налоговый кредит. **Налоговый кредит** — это сумма (стоимость) расходов, фактически понесенных плательщиком налога — резидентом на протяжении отчетного налогового года, в том числе в связи с оплатой стоимости средней профессиональной или высшей формы учебы такого плательщика налога, другого члена его семьи первой степени родства (мужа, жены, детей), на сумму которой разрешено уменьшение суммы его общего годового налогооблагаемого дохода.

При этом Законом о налоге с доходов физлиц установлено ограничение относительно превышения сумм начисленного плательщиком налога налогового кредита сверх суммы общего облагаемого налогом дохода плательщика налога, полученного в течение года как заработная плата. Согласно определению термина «заработная плата», приведенному в подпункте «д» п. 1.3 ст. 1 Закона о налоге с доходов физлиц, **заработная плата** — это доходы, начисленные (выплаченные, предоставленные) в результате осуществления плательщиком налога трудовой деятельности на территории Украины от работодателя.

Таким образом, Закон о налоге с доходов физлиц определяет ограничение суммы начисленного налогового кредита именно относительно начисленного общего налогооблагаемого дохода в виде заработной платы.

\* Рубрика подготовлена по материалам сайта ГНАУ ([www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua)).

Относительно уменьшения суммы начисленной заработной платы на суммы отчислений в социальные фонды, предусмотренного п. 3.5 ст. 3 Закона о налоге с доходов физлиц, эта норма Закона применяется исключительно при определении объекта обложения налогом с доходов физических лиц при начислении заработной платы. Кроме того, согласно ст. 6 Закона о налоге с доходов физлиц, объект налогообложения, определенный в соответствии с п. 3.5 ст. 3 данного Закона, может уменьшаться еще и на налоговую социальную льготу.

В то же время в ст. 5 Закона о налоге с доходов физлиц, которая регламентирует порядок начисления налогового кредита, нормы, аналогичные п. 3.5 ст. 3 и ст. 6 данного Закона, отсутствуют.

Кроме того, при начислении налогового кредита Закон о налоге с доходов физлиц предусматривает применение других, не связанных с начислением заработной платы критериев, в частности документально подтвержденных расходов.

Таким образом, Законом о налоге с доходов физлиц установлены отдельные, не связанные между собой порядки относительно определения объекта налогообложения при начисле-

нии заработной платы и относительно начисления налогового кредита. При этом Законом о налоге с доходов физлиц предусмотрено лишь сравнение размера (суммы) налогового кредита с размером (суммой) начисленного дохода плательщика налога в виде заработной платы.

Кроме того, поскольку Закон о налоге с доходов физлиц предоставляет право на налоговый кредит всем плательщикам налога независимо от размера их дохода (заработной платы), то отмеченный подход в принятии за основу при расчете именно начисленной заработной платы отвечает принципу равенства всех плательщиков налога независимо от того, пользовались ли они на протяжении года налоговой социальной льготой и какие размеры взносов в социальные фонды были удержаны из их заработной платы.

То есть из норм Закона о налоге с доходов физлиц следует, что налоговый кредит — это сумма расходов, на которую уменьшается общая сумма начисленной плательщику налога на протяжении отчетного года заработной платы. Уже после отмеченного уменьшения из остальной суммы осуществляется пересчет налоговых обязательств (налога к возврату).

## Включается ли неустойка в доход доверителя?

**Вопрос.** *Между поверенным и доверителем заключен договор поручения, согласно которому в случае превышения срока ввода дома в эксплуатацию более чем на три месяца поверенный уплачивает доверителю неустойку в размере 0,1% от фактически перечисленных за объект недвижимости средств за каждый месяц просрочки. Включаются ли в общий налогооблагаемый доход суммы доходов в виде неустойки, предусмотренной договором поручения?*

**Ответ.** Согласно ст. 1000 ГК Украины по договору поручения одна сторона (поверенный) обязывается произвести от имени и за счет второй стороны (доверителя) определенные юридические действия.

Статьей 1004 этого Кодекса предусмотрено, что поверенный обязан совершать действия в соответствии с содержанием данного ему

поручения. Одним из способов обеспечения обязательств по гражданско-правовым соглашениям является неустойка, условия которой обуславливаются в соответствующем договоре.

В соответствии со ст. 549 ГК Украины неустойкой является денежная сумма или другое имущество, которые должник должен передать кредитору в случае нарушения должником обязательства.

Предметом неустойки может быть денежная сумма, размер которой устанавливается договором (ст. 551 ГК Украины).

Согласно договору поручения в случае превышения срока ввода дома в эксплуатацию более чем на три месяца поверенный уплачивает доверителю неустойку в размере 0,1% от фактически перечисленных за объект недвижимости средств за каждый месяц просрочки.

Именно после обращения взыскания в денежной сумме за не выполнение предприятием условий договора поручения у плательщика налога возникает доход в виде денежной суммы (п. 1.2 ст. 1 Закона о налоге с доходов физлиц).

Доход в виде неустойки, штрафов или пени, фактически полученных плательщиком налога как возмещение материального или нематериального (морального) вреда, включается

в состав общего месячного облагаемого налогом дохода (пп. 4.2.10 п. 4.2 ст. 4 Закона о налоге с доходов физлиц).

Таким образом, сумма дохода в виде неустойки, предусмотренной договором поручения, включается в состав общего месячного облагаемого налогом дохода и подлежит налогообложению на общих основаниях у источника выплаты.

## На каких условиях продлевается договор аренды земли?

**Вопрос.** *Возможно ли возобновление договора аренды земли на новый срок по окончании срока договора аренды и при каких условиях?*

**Ответ.** При решении вопросов, связанных с арендными отношениями, следует руководствоваться Земельным и Гражданским кодексами, Законом об аренде земли, другими законами Украины и нормативно-правовыми актами, принятыми в соответствии с ними, а также Типовым договором аренды земли.

**Договор аренды земли** — это договор, по которому арендодатель обязан за плату передать арендатору земельный участок во владение и пользование на определенный срок, а арендатор обязан использовать земельный участок в соответствии с условиями договора и требованиями земельного законодательства (ст. 13 Закона об аренде земли).

Договор аренды земли заключается в письменной форме и по желанию одной из сторон может быть удостоверен нотариально. Срок действия договора аренды земли определяется при согласии сторон, но **не может превышать 50 лет.**

Передача объекта аренды арендатору осуществляется арендодателем в сроки и на условиях, определенных в договоре аренды земли, по акту прима-передачи.

Относительно возобновления срока договора аренды следует отметить, что, согласно ст. 33 Закона об аренде земли, по окончании срока, на который был заключен договор аренды земли, арендатор, который должным образом исполнял обязанности в соответ-

ствии с условиями договора, имеет при прочих равных условиях преимущественное право на возобновление договора. В случае возобновления договора аренды земли на новый срок его условия могут быть изменены при согласии сторон.

Также определено, что в случае если арендатор продолжает пользоваться земельным участком по окончании срока договора аренды, при отсутствии письменных возражений арендодателя в течение одного месяца по окончании срока договора он подлежит возобновлению на тот же срок и на тех же условиях, которые были предусмотрены договором. Письменное возражение арендодателем высылается письмом-уведомлением.

Кроме того, следует иметь в виду, что изменение или расторжение договора совершается в такой же форме, как и договора, который изменяется или разрывается, если иное не установлено договором или законом (ст. 654 ГК Украины).

Следовательно, в случае если договор аренды был заключен с соблюдением всех требований, предусмотренных земельным законодательством, и в договоре предусматривалось его возобновление, он возобновляется на тот же срок и на тех же условиях, которые были в нем предусмотрены.

В то же время если ранее заключенный договор аренды земли, срок действия которого закончился, не отвечает требованиям действующего земельного законодательства, то такой договор подлежит перезаключению с целью приведения его в соответствие с действующим законодательством.

## Если возвратная ссуда предоставлена связанному лицу, то что с налогами?

**Вопрос.** *Предприятие предоставило возвратную беспроцентную ссуду связанному лицу. Возникают ли при осуществлении указанной операции налоговые обязательства?*

**Ответ.** Операция по заимствованию средств оформляется в соответствии с требованиями главы 71 § 1 «Ссуда» ГК Украины.

В соответствии со ст. 1046 этого Кодекса по договору ссуды одна сторона (заемщик) передает в собственность второй стороне (заемщику) денежные средства или другие дела, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется вернуть заемщику такую же сумму денег (сумму ссуды) или такое же количество вещей того же рода и такого же качества. В налоговом учете сумма средств, переданная плательщику налога в пользование

на определенный срок в соответствии с договорами, которые не предусматривают начисления процентов или предоставления других видов компенсаций как платы за пользование такими средствами, согласно пп. 1.22.2 п. 1.22 ст. 1 Закона о налогообложении прибыли, отвечает определению **возвратной финансовой помощи**.

В соответствии с Налоговым разъяснением № 26 налоговые обязательства любого лица, которое оказывает такую помощь, не изменяются как при ее предоставлении, так и при ее обратном получении.

Следовательно, в случае предоставления возвратной финансовой помощи у заемщика на ее сумму не увеличиваются валовые расходы, а при возвращении — не возникает доход.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ

**ГК Украины** — Гражданский кодекс Украины

**Земельный кодекс** — Земельный кодекс Украины

**Закон о НДС** — Закон Украины от 03.04.1997 г. № 168/97-ВР «О налоге на добавленную стоимость»

**Закон об аренде земли** — Закон Украины от 06.10.1998 г. № 161-XIV «Об аренде земли» в редакции от 02.10.2003 г. № 1211-IV

**Закон о налоге с доходов физлиц** — Закон Украины от 22.05.2003 г. № 889-IV «О налоге с доходов физических лиц»

**Закон о налогообложении прибыли** — Закон Украины от 28.12.1994 г. 334/94ВР «О налогообложении прибыли предприятий» в редакции от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР (с изменениями и дополнениями)

**Порядок № 165** — Приказ/Порядок ГНАУ от 30.05.1997 г. № 165 «Об утверждении форм налоговой накладной, книги учета приобретения и книги учета продажи товаров (работ, услуг), порядка их заполнения»

**Налоговое разъяснение № 26** — Налоговое разъяснение [относительно порядка отображения в налоговом учете операций по получению и возврату сумм возвратной финансовой помощи (займа)], утвержденное приказом ГНАУ от 24.01.2003 г. № 26

**Инструкция № 17** — Инструкция о порядке выдачи министерствам и другим центральным органам исполнительной власти, предприятиям, учреждениям, организациям, хозяйственным объединениям и гражданам разрешений на право открытия и функционирования штемпельно-граверных мастерских, изготовление печатей и штампов, а также порядке выдачи разрешений на оформление заказов на изготовление печатей и штампов и утверждение Условий и правил проведения деятельности по открытию и функционированию штемпельно-граверных мастерских, изготовлению печатей и штампов, утвержденная приказом МВД Украины от 11.01.1999 г. № 17

# Прогноз на 1—7 октября

**Юрий Белявский, доктор психологии**

**Понедельник, 1 октября.** Удачный день для крестьян, торговцев и охранников. Проблемы у швей, психологов, советников.

**Вторник, 2 октября.** Успех у правителей, летчиков, учащихся. Сложный день для экономистов, тренеров, экологов.

**Среда, 3 октября.** Хороша для фермеров, торговцев, военных. Негативна для поваров, актеров, пенсионеров.

**Четверг, 4 октября.** Повезет работникам метро, психологам, пенсионерам. Неудача — у фермеров и бизнесменов.

**Пятница, 5 октября.** Благоприятна для спортсменов и фармацевтов. Трудный день для религиозных работников и экологов.

**Суббота, 6 октября.** Хороший день для всех без исключения.

**Воскресенье, 7 октября.** Благополучный

день для охранников и педагогов. Не повезет военным, летчикам, пожарным.

Удачная неделя, особенно для торговцев, предпринимателей, продавцов.

Покровительствует стихия «Эфир» (в аспекте «Проникновение»).

Успеха добьются те, кто внимательно следит за ситуациями, адекватно реагирует на них и умеет заполнять своей энергетикой необходимые пространства. Воздействие Юпитера негативно сказывается на иммунной и эндокринной системах.

Опасный день — воскресенье (всем быть очень осторожными; вертолетчикам не летать; водителям снижать скорость до минимальной и т.д.).

Цвет одежды — светло-желтый и салатный (не подходят черный, розовый).

## Психологический прогноз на неделю

| Возможные события в течение дня                    | Вероятность события (по 10-балльной шкале) |                      |                    |                      |                      |                      |                          |
|--|--|----------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------------|
|  | Понедельник<br>1 октября                   | Вторник<br>2 октября | Среда<br>3 октября | Четверг<br>4 октября | Пятница<br>5 октября | Суббота<br>6 октября | Воскресенье<br>7 октября |
| Успехи в торговле и бизнесе                        | 7  | 8                    | 8                  | 4                    | 8                    | 8                    | 9                        |
| Удачные договоры, переговоры                       | 7  | 7                    | 6                  | 4                    | 8                    | 8                    | 3                        |
| Успехи в личной жизни                              | 4  | 4                    | 5                  | 5                    | 6                    | 2                    | 3                        |
| Семейные проблемы                                  | 8  | 8                    | 9                  | 3                    | 3                    | 6                    | 2                        |
| Удачные покупки, приобретения                      | 3  | 4                    | 4                  | 5                    | 2                    | 4                    | 4                        |
| Вероятность возврата долгов                        | 6  | 6                    | 8                  | 2                    | 3                    | 4                    | 4                        |
| Вероятность приобретения новых долгов              | 8  | 8                    | 3                  | 4                    | 4                    | 5                    | 2                        |
| Творческая деятельность                            | 4  | 4                    | 5                  | 2                    | 4                    | 6                    | 6                        |
| Хранение, сохранение                               | 4  | 4                    | 5                  | 2                    | 4                    | 4                    | 3                        |
| Вероятность заболеваний                            | 9  | 2                    | 4                  | 4                    | 4                    | 5                    | 8                        |
| Вероятность травм, аварий                          | 10   | 2                    | 3                  | 4                    | 4                    | 3                    | 9                        |
| Максимально допустимая физическая нагрузка         | 1  | 8                    | 7                  | 6                    | 6                    | 5                    | 2                        |
| Максимально допустимая психоэмоциональная нагрузка | 1  | 3                    | 3                  | 2                    | 2                    | 2                    | 1                        |

# ПРИГЛАШАЕМ НА СЕМИНАРЫ!

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОСЕНИ 2007 ГОДА

АВТОРСКИЙ СЕМИНАР

**БОРИСА ЮРОВСКОГО**

НАЧАЛО СЕМИНАРА: 10.00

**БЕСПЛАТНО**

# 11

## ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ

октября  
2007

г. Севастополь, пл. Восставших, 6 (КП «Деловой и культурный центр»)

ВХОД: СВОБОДНЫЙ

РЕГИСТРАЦИЯ: 9.30



### ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Центр экономических исследований  
и управленческого консультирования

Лектор:

**Борис Юровский**

Генеральный директор Центра «Консульт»,  
известный налоговый консультант,  
канд. экон. наук, член-корреспондент  
Международной кадровой академии,  
главный редактор еженедельных журналов:  
«Современный бухгалтер»,  
«Консультант бухгалтера»,  
«Экспресс-анализ законодательных  
и нормативных актов».

Гарантируются ответы  
на все вопросы!

- 1 Сложные вопросы НДС:
  - как оформить налоговые накладные на авансы (предоплата);
  - операции, которые не облагаются НДС;
  - в каких случаях база налогообложения определяется по «обычным ценам»;
  - изменения в Законе «О НДС» за последнее полугодие
- 2 Сложные вопросы налога на прибыль
- 3 Как облагать НДФЛ заработную плату, денежные и неденежные доходы работников
- 4 Социальные выплаты. Какие выплаты работникам не являются заработной платой и не облагаются сборами на пенсионное обеспечение и социальное страхование
- 5 Попытка сближения налогового и бухгалтерского учета — «налоговые разницы»
- 6 Как определить налоговую нагрузку, чтобы не быть «минимизатором»
- 7 Как налоговые органы борются с «минимизаторами» — методы разрушения схем «минимизации»
- 8 Финансовые санкции за невыполнение норматива по трудоустройству инвалидов
- 9 Нуансы отчетности за 9 месяцев 2007 года

Справки по телефонам: (057) 719 99 21, 759 17 55

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОСЕНИ 2007 ГОДА

АВТОРСКИЙ СЕМИНАР

**БОРИСА ЮРОВСКОГО**

НАЧАЛО СЕМИНАРА: 10.00

**БЕСПЛАТНО**

# 10

## ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ

октября  
2007

г. Симферополь, ул. Севастопольская, 8 (Дом Профсоюзов (площадь Ленина))

ВХОД: СВОБОДНЫЙ

РЕГИСТРАЦИЯ: 9.00

## ФПБАУ ПРОПОНУЄ:



### «БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ» –

практичний посібник рекомендований ДК ЦПФР, містить докладні коментарі до всіх міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), з урахуванням змін, доповнень та нових стандартів, що набули чинності з 1 січня 2005 року.

**Автори:** С. Голов - к.е.н., завідувач кафедри екзаунтингу Міжнародного інституту менеджменту, Президента ФПБАУ; В. Костюченко - к.е.н., доцент, кафедри екзаунтингу Міжнародного інституту менеджменту, член ФПБАУ.



### «МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ. ВОПРОСЫ. ТЕСТЫ. УПРАЖНЕНИЯ»

Видання вийшло під загальною редакцією С. Ф. Голова – Президента ФПБАУ, вміщує контрольні запитання, тести та вправи, що охоплюють основні міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) станом на 1 жовтня 2006 року. У книжці 240 тестів та понад 300 вправ (із відповідями у додатках). У Додатках розміщено програму вивчення курсу «Міжнародні стандарти фінансової звітності», яку можна використовувати в практичній діяльності.

**Автори:** С. Голов, В. Костюченко, Н. Богатко - члени ФПБАУ.



### «ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ ЗА МСБО» –

методичні рекомендації по сприянню процесу складання фінансової звітності згідно вимог МСБО підприємствами – емітентами, цінні папери яких допущено до торгівлі на організаційно оформлених фондових ринках, професійними учасниками фондового ринку, інститутами спільного інвестування. Методика рекомендована ДК ЦПФР.

**Автори:** С. Голов, О. Величко, В. Костюченко, Г. Ямборко - члени ФПБАУ; О. Прокопенко, Н. Юркевич - консультанти проекту «Реформа бухгалтерського обліку та аудиту в Україні».



### «ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК» –

підручник в якому розглядається методика бухгалтерського обліку та складання фінансової

звітності згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а також показані можливості використання даних фінансового обліку для аналізу і прийняття управлінських рішень. Кожен підрозділ підручника містить контрольні питання, тести та вправи для самопідготовки.

**Автори:** С. Голов, В. Костюченко, Г. Ямборко, І. Кравченко - члени ФПБАУ.

## УВАГА! МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (МСФЗ), ОФІЦІЙНИЙ ПЕРЕКЛАД!



### «МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (МСФЗ)-2004»,

це офіційний переклад в якому враховано нові стандарти МСФЗ та МСБО, які були переглянуті в результаті реалізації проекту з удосконалення стандартів. Текст книги відображає і суттєві зміни, внесені до стандартів та тлумачень, які набули чинності з 1 січня 2005 року та до яких вперше застосовуються нові Міжнародні Стандарти Фінансової Звітності чи переглянуті Міжнародні Стандарти Бухгалтерського обліку.

### «ДОДАТКИ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (МСФЗ)-2005»,

це офіційний переклад Додатків до МСФЗ-2005 містить: Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ 6), зміни до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Тлумачення.

### МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: «СТИСЛИЙ ВИКЛАД ДЛЯ КЕРІВНИКІВ ВИЩОЇ ЛАНКИ, АУДИТОРСЬКИХ КОМІТЕТІВ ТА РАД ДИРЕКТОРІВ»,

це чіткі та прості у користуванні стисли довідкові матеріали підготовлені спеціально для керівників вищої ланки, членів аудиторських комітетів, рад директорів та інших осіб, яким потрібен загальний огляд Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та наслідків для бізнесу від їх запровадження.

### МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: «ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ. ЗВІТНІСТЬ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. КЕРІВНИЦТВО ДЛЯ КОРИСТУВАЧІВ ОФІЦІЙНОГО ТЕКСТУ МСБО 32, МСБО 39 І МСФЗ 7»,

це повний та найновіший текст стандартів про фінансові інструменти, з перехресними посиланнями, опублікований Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку: Це видання пропонує єдине унікальне керівництво для всіх, кому потрібне докладне знання звітності та бухгалтерського обліку про фінансові інструменти відповідно до МСФЗ.

