

## СОДЕРЖАНИЕ

### Актуальные вопросы перехода на МСФО

Экзаменационные материалы  
для получения диплома АССА ..... 3

### Аналитические материалы

**Зражевский В.В.**  
Принципы повышения конкурентоспособности  
отечественной банковской системы ..... 55

### Зарубежный опыт

**Капаров С.Г.**  
Стандарты государственных услуг в Казахстане:  
проблемы и перспективы ..... 62

#### Главный редактор

Трохова О.В.

#### Ответственный за выпуск

Чалова А.Н.

#### Учредитель

Академия банковского  
бизнеса

#### Редакционный совет

Исаев С.М.

Насибян С.С.

Николаева О.Е.

Слепов В.А.

Спицына О.М.

Хандруев А.А.

#### Редакция

119034, Москва,

ул. Пречистенка,

д. 10, офис 7

Тел.: 202-93-37, 202-37-32,

202-43-04

Е-mail: [study@v-consult.ru](mailto:study@v-consult.ru)

Сайт: [www.v-consult.ru](http://www.v-consult.ru)

Отпечатано и разработано  
в ООО «Издательский дом  
«Граница»

123007, Москва,

Хорошевское шоссе, 38

Тел.: 941-26-66, 941-36-46

Е-mail:

[granica\\_publish@mail.ru](mailto:granica_publish@mail.ru)



# «Внешаудит консалтинг»

---

Независимая аудиторская фирма ООО «Внешаудит консалтинг» работает на рынке аудиторских услуг более 10 лет. Фирма является членом Московской аудиторской палаты, включена в Реестр аудиторских фирм, положительно зарекомендовавших себя на рынке аудиторских услуг Москвы.

Разработанные и апробированные в процессе нашей деятельности методики проверок, оценки и анализа способствуют высокой эффективности оказываемых услуг экономическим субъектам с учетом их профиля, объемов, структуры и других особенностей.

Благодаря накопленному опыту и профессиональному кадровому составу фирма «Внешаудит консалтинг» осуществляет аудиторскую деятельность в соответствии с российскими и международными стандартами.

## Фирма оказывает следующие услуги:

- Банковский аудит по российским и международным стандартам
- Трансформация российской бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность по международным стандартам
- Общий аудит, в т.ч. аудит унитарных предприятий
- Страховой и инвестиционный аудит
- Составление учетной политики по российским и международным стандартам отчетности
- Сопутствующие аудиту услуги
- Оценка бизнеса и имущества
- Восстановление и ведение бухгалтерского учета
- Due diligence
- Юридический консалтинг
- Налоговый аудит и консалтинг
- Постановка управленческого учета и бюджетирования по ЦФО

Взаимоотношения нашей фирмы с клиентами ориентированы на длительную перспективу.

## ПРИГЛАШАЕМ ВАС К СОТРУДНИЧЕСТВУ

---

Москва, ул. Пречистенка, д.10. Тел./факс: 202-4304, 202-9337, 202-3732.  
E-mail: trohova@v-consult.ru; сайт: www.v-consult.ru

Рубрику ведет **Ольга Васильевна Трохова**,  
Генеральный директор независимой аудиторской фирмы  
«Внешаудит консалтинг», кандидат экономических наук

## Экзаменационные материалы для получения диплома АССА

### Уважаемые читатели!

Продолжаем публикацию экзаменационных материалов для подготовки к получению одной из наиболее востребованных сегодня квалификаций АССА – Диплома по Международной Финансовой Отчетности (ДипИФР) / Diploma in the International Financial Reporting (DipIFR).

Публикуется русский перевод задач, которые выносились АССА на экзамен по курсу DipIFR (Eng.). С декабря 2006 г. Пол Робинс – экзаменатор DipIFR (Eng.) – назначен также экзаменатором по курсу DipIFR (Rus.), что делает его задачи особо актуальными для соискателей этого престижного диплома.

*Вопросы были вынесены на экзамен по курсу DipIFR (Eng.) в июне 2005 г.*

*июнь 2004 г.*

### ВОПРОС 1 АЛЬФА, БЕТА, ГАММА

Ниже приведены сокращенные отчеты компаний Альфа, Бета и Гамма о прибыли и убытках и об изменении собственного капитала за год, окончившийся 31 марта 2006 г.

#### Отчеты о прибыли и убытках

	<i>Альфа</i>	<i>Бета</i>	<i>Гамма</i>
	<i>\$000</i>	<i>\$000</i>	<i>\$000</i>
Выручка	65,000	60,000	50,000
Себестоимость	(32,000)	(30,000)	(24,000)
Валовая прибыль	33,000	30,000	26,000
Расходы на сбыт	(7,000)	(6,000)	(5,000)
Административные расходы	(8,000)	(6,500)	(6,000)
Операционная прибыль	18,000	17,500	15,000
Инвестиционный доход	6,500	–	–
Финансовые расходы	(4,000)	(3,000)	(2,500)
Прибыль до налогов	20,500	14,500	12,500
Налоги	(5,000)	(3,600)	(3,200)
Прибыль после налогов	15,500	10,900	9,300

#### Отчеты об изменении собственного капитала

Остаток на 1 апреля 2005 г.	44,000	42,000	38,000
Прибыль после налогов	15,500	10,900	9,300
Дивиденды, 31 декабря 2005 г.	(6,000)	(3,500)	(4,000)
Остаток на 31 марта 2006 г.	53,500	49,400	43,300

**Дополнительная информация****(1) Инвестиции в компании Бета и Гамма**

1 апреля 1995 г. Альфа купила 80% акций компании Бета за \$19×6 млн. На указанную дату балансовая стоимость чистых активов компании Бета составляла \$22 млн., что приблизительно соответствовало их справедливой стоимости.

1 апреля 1995 г. Альфа предоставила компании Бета 8%-ный кредит на сумму \$25 млн., который должен быть возвращен 31 марта 2015 г.

1 августа 2005 г. Альфа купила 30% акций компании Гамма, уплатив наличными \$14×13 млн. Ни один другой акционер Гаммы не владеет более чем 25% пакетом ее акций. 1 августа 2005 г. один из членов Правления компании Альфа был введен в состав Правления Гаммы. С 1 августа 2005 г. Альфа оказывала существенное влияние на формирование операционной и финансовой политики компании Гамма, тем не менее однажды прочим акционерам Гаммы удалось совместными действиями помешать принятию решения, на котором настаивала Альфа.

**(2) Операции между компаниями группы**

Альфа поставляет компании Бета компонент, который последняя использует в своем производстве. Поставки осуществляются по трансфертной цене, которая установлена с 40%-ной наценкой на себестоимость [*mark up on cost* – может быть переведено как надбавка/маржа/прибыль к себестоимости. – *Прим. пер.*]. Выручка компании Альфа за год, окончившийся 31 марта 2006 г., включает \$6 млн. от поставок данного компонента. В запасы компании Бета эти компоненты входили по трансфертной цене:

- \$1×05 млн. на 31 марта 2005 г.
- \$1×54 млн. на 31 марта 2006 г.

**(3) Учетная политика в отношении приобретенного гудвила**

На 1 апреля 2005 г. гудвил, возникший при приобретении компании Бета, обесценился на \$1×8 млн., а по состоянию на 31 марта 2006 г. его балансовая стоимость снизилась до \$50,000. Возмещаемая сумма инвестиций в компанию Гамма на 31 марта 2006 г. превышает ее балансовую стоимость. В консолидированном отчете о прибыли и убытках обесценение гудвила включается в административные расходы.

**(4) Прибыль компании Гамма за год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

Прибыль возникала равномерно в течение года.

**(5) Учет инвестиционного дохода**

Альфа показала в своем отчете о прибыли и убытках дивиденды, полученные от Гаммы 31 декабря 2005 г., в полном объеме, без корректирования их на пропорционально-временной основе.

По мнению помощника главного бухгалтера Альфы, Гамма является дочерней компанией, т.к. Альфа является ее крупнейшим акционером и имеет представителя в Правлении Гаммы.

**Задание:**

- Прокомментировать точку зрения помощника главного бухгалтера Альфы и описать надлежащий подход к учету Гаммы в консолидированной финансовой отчетности Альфы. (6 баллов)
- Подготовить консолидированный отчет о прибыли и убытках и консолидированный отчет об изменении собственного капитала группы Альфа за год, окончившийся 31 марта 2006 г. (19 баллов)

**(25 баллов)**

## ВОПРОС 2 ДЕЛЬТА

Ниже приведена оборотно-сальдовая ведомость Дельта за год, окончившийся 31 марта 2006 г.

	\$000	\$000
Выручка [Прим. 1]		120,000
Производственные расходы [Прим. 1]	70,000	
Расходы на сбыт [Прим. 1]	8,000	
Административные расходы [Прим. 1]	12,000	
Убыток от продажи хозяйственного сегмента [Прим. 1]	3,000	
Запасы на 31 марта 2005 г. [Прим. 2]	18,200	
Проценты уплаченные	3,000	
Налог на прибыль [Прим. 3]		250
Дивиденды, уплаченные по обыкновенным акциям	2,000	
Земля и здания – по первонач. стоимости [Прим. 4]	30,000	
Оборудование – по первонач. стоимости [Прим. 4]	27,000	
Износ основных средств:		
– Земля и здания [Прим. 4]		3,240
– Оборудование [Прим. 4]		7,500
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства	26,790	
Кредиторская задолженность		10,000
Долгосрочные заимствования		40,000
Арендная плата [Прим. 5]	17,000	
Отложенные налоги [Прим. 3]		6,000
Договор подряда [Прим. 6]	21,000	
Акционерный капитал		50,000
Накопленная прибыль		45,000
	281,990	281,990

### Примечание 1 – Продажа хозяйственного сегмента

В течение года Дельта продала хозяйственный сегмент, результаты которого были раскрыты в отчетности отдельно. Хозяйственный сегмент был приобретен исключительно за счет собственных средств. Его результаты с 1 апреля 2005 г. и до момента продажи показаны ниже.

	\$000
Выручка	14,000
Себестоимость	(8,000)
Валовая прибыль	6,000
Расходы на сбыт	(1,000)
Административные расходы	(1,500)
Прибыль до налогов	3,500
Налоги	(900)
Прибыль после налогов	2,600

Вышеуказанные суммы показаны с учетом амортизации основных средств [см. Примечание 4]. Однако статья Налоги не включает налоговую скидку на сумму \$600,000 в связи с убытком от продажи сегмента. Обязательство по налогу на прибыль за год [см. Примечание 3] рассчитано с учетом данной скидки.

### Примечание 2 – Запасы на 31 марта 2006 г.

Балансовая стоимость запасов на 31 марта 2006 г. [исключая запасы, связанные с выполнением Договора подряда – см. Примечание 6] составляла \$21 млн. и рассчитана в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 2 *Запасы*.

### Примечание 3 – Налоги

- Налог на прибыль за год, окончившийся 31 марта 2006 г., оценивается в \$2×5 млн.
- В течение 2006 финансового года обязательство по налогу на прибыль за год, окончившийся 31 марта 2005 г., которое было включено в текущие обязательства на 31 марта 2005 г. в сумме \$2-3 млн., было полностью погашено платежом на \$2×05 млн.
- Отложенное налоговое обязательство необходимо увеличить на \$400,000.

**Примечание 4 – Основные средства**

	Недвижимость		Оборудование	
	Земля \$000	Здания \$000	Станки \$000	Мебель \$000
Стоимость на 31 марта 2006 г.	12,000	18,000	21,000	6,000
Ставка амортизации [%]	0	2	33×3	25
Метод амортизации	–	Равномерно	Уменьш. остатка	Равномерно
Износ на 31 марта 2005 г.	0	3,240	6,000	1,500

Амортизация основных средств распределяется следующим образом:

- Станки и здания – на Себестоимость.
- Мебель – на Административные расходы.

**Примечание 5 – Арендная плата**

1 апреля 2005 г. Дельта взяла в аренду специализированный станок сроком на 4 года, внося проплату на сумму \$8 млн. [может быть переведено как депозит. – *Прим. пер.*], за которым следуют 4 ежегодных платежа по \$9 млн., вносимых 31 марта, первый такой платеж – 31 марта 2006 г. Арендодатель купил этот станок за \$40 млн. 31 марта 2005 г. 31 марта 2009 г. ликвидационная стоимость станка будет нулевой. Дельта будет нести расходы по его техобслуживанию и страховке. Договор аренды не может быть расторгнут (разве что за невнесение арендатором арендной платы). Арендодатель сообщил Дельте, что ставка, подразумеваемая в договоре аренды, равна 5%.

**Примечание 6 – Договор подряда**

1 октября 2005 г. Дельта заключила Договор подряда на следующих условиях:

- Цена договора установлена в размере \$60 млн.
- Дата завершения работ – 30 сентября 2007 г.

Затраты, фактически понесенные на отчетную дату, составили \$26 млн., в т.ч. \$12 млн. – оплата материалов, заработной платы и накладных расходов, а также покупка оборудования за \$14 млн. [приобретено 1 октября 2005 г.], которое по окончании работ по договору будет иметь нулевую ликвидационную стоимость.

Будущие расходы на покупку материалов, оплату труда и накладные затраты оцениваются в \$25 млн. Никаких дополнительных покупок оборудования не планируется.

По мнению независимого эксперта, степень завершенности договора по состоянию на отчетную дату составляла 30%, в связи с чем Дельта получила промежуточный платеж от заказчика в размере \$5 млн.

**Задание:**

- (a) Подготовить отчет о прибыли и убытках компании Дельта за год, окончившийся 31 марта 2006 г. (16 баллов)
- (b) Подготовить баланс компании Дельта на 31 марта 2006 г. (9 баллов)
- (25 баллов)**

**ВОПРОС 3 ГЛОБАЛ**

Вы – бухгалтер компании Глобал, которая ведет хозяйственную деятельность в стране, где разрешено использование МСФО. Глобал имеет дочерние компании в ряде стран и котируется на нескольких фондовых биржах. К вам обратился один из членов Правления Глобал [nonexecutive director – член Совета директоров без исполнительных функций. – *Прим. пер.*], не бухгалтер, но живо интересующийся финансовой отчетностью, со следующими вопросами:

- (a) «Я ознакомился с пакетами финансовой отчетности, подготовленными для различных бирж, на которых котируются акции Глобал, и обратил внимание на то, что отчеты, подготовленные для фондовых бирж США и Японии, содержат пересчет ключевых показателей, представленных в нашей финансовой отчетности, в соответствии с американскими и японскими стандартами. Однако в отчетах, которые были представлены на европейские биржи, такие пересчеты отсутствуют. Это выглядит непоследовательным! Я-то думал, что МСФО применяются во всех

странах, что национальные органы стандартизации учета отказываются от национальных стандартов в пользу международных. Поскольку Глобал уже перешла на МСФО, непонятно, зачем нужны какие-то пересчеты и сверки. Будьте любезны объяснить, почему в отчетах одним фондовым биржам мы их приводим, а в отчетах другим биржам – нет. Объясните мне, правильно ли я понимаю текущий момент относительно перехода на МСФО». (9 баллов)

(b) «Вы, наверное, знаете, что в недавнем прошлом в отношении нашей компании было предпринято несколько попыток недружественного поглощения (*unwelcome takeover*). По мнению финансового директора, было бы целесообразным перейти к учету необоротных активов по текущей стоимости. Но, насколько я помню, кто-то когда-то говорил мне, что активы на балансе можно показывать только по исторической стоимости, что в настоящее время наша компания и делает. Если я прав, то предложение финансового директора противоречит МСФО.

«Если использование текущих стоимостей в целях учета все же допустимо, то я предлагал бы ограничиться переоценкой лишь тех объектов недвижимости, которые сосредоточены в наиболее дорогих районах. Если мы переоценим все наши объекты, то среди них наверняка найдется немало таких, у кого текущая стоимость ниже остаточной исторической, по которой они учитываются в настоящее время. Эффект может получиться противоположным тому, на который рассчитывает финансовый директор. Необходимо также учесть возможное влияние на прибыль, а также показатель прибыли на акцию (*EPS*), который для нашей группы является одним из ключевых. Если прибыль от дооценки необоротных активов включить в расчет прибыли на акцию, этот показатель существенно возрастет. Разъясните мне, верно ли, что:

- активы должны отображаться в отчетности по исторической стоимости, и приведите три примера, когда в этом плане допустимы исключения;
- возможна переоценка лишь тех объектов недвижимости, у которых текущая стоимость выше остаточной исторической;
- дооценка может быть отнесена на прибыль и учтена в расчете показателя прибыли на акцию». (7 баллов)

(c) «Наша компания рассматривает возможность крупномасштабной программы реструктуризации сети сбыта. Решение в целом принято, но официально о нем будет объявлено не ранее конца следующего года – 30 июня 2006 г. Выполнение намеченной программы начнется с 1 августа 2006 г. и продлится около двух месяцев. Смета расходов на реструктуризацию уже составлена и включает, в частности:

- \$5 млн. – компенсация увольняемым и прочие прямые расходы на реструктуризацию.
- \$2 млн. – переобучение сотрудников, которые не попали под сокращение.
- \$1×5 млн. – убытки от основной деятельности за период с августа по сентябрь 2006 г. в связи с сокращением объемов продаж в ходе проведения реструктуризации.
- \$500,000 – ожидаемые убытки от продажи устаревшего оборудования.
- Эти убытки будут частично компенсированы прибылью от продажи излишков недвижимости на сумму \$ 1 млн.

Предлагаю включить в отчет о прибыли и убытках за год, окончившийся 30 июня 2006 г., расходы на создание резерва по реструктуризации на сумму \$8 млн. (чистые расходы по вышеперечисленным статьям). Есть ли у Вас какие-либо возражения на этот счет?» (9 баллов)

#### Задание:

Подготовить отчет с ответами на все поставленные членом Правления вопросы с ссылками на соответствующие МСФО. (25 баллов)

## ВОПРОС 4 ВОРЛДВАЙД

(a) *Принципы подготовки и составления финансовой отчетности (Framework)*, опубликованные Советом по МСФО в качестве главной цели подготовки отчетности, обозначили предоставление такой информации о финансовой позиции, финансовых результатах и изменениях в финансовой позиции компании, которая была бы полезна широкому кругу пользователей для принятия экономических решений. Именно эта цель преследуется при разработке Международных стандартов финансовой отчетности. МСФО (IAS) 14 *Сегментная отчетность* в своем нынешнем виде был опубликован в 1997 г. Стандарт применяется по отношению ко всем компаниям, чьи акции или долговые инструменты имеют биржевую котировку.

**Задание:**

Обсудить полезность включения сегментной отчетности в состав финансовой информации и определить проблемы, связанные с ее предоставлением. (10 баллов)

(b) Ворлдвайд – транснациональная компания, осуществляющая хозяйственную деятельность в трех отраслях:

**1. Распределение чистой прибыли и чистых активов**

Месторасположение	Удельные веса:	
	Выручка и расходы*	Активы и обязательства (см. Прим. 2)
Европа	40	38
Северная Америка	35	36
Азия	25	26

\* Удельные веса в отношении Выручка и расходы показаны за вычетом межсегментных оборотов (см. Прим. 3).

**2. Центральный аппарат**

Функция поиска финансовых ресурсов и их распределения между операционными подразделениями является прерогативой центрального аппарата компании. Некоторые статьи расходов, активы и обязательства относятся исключительно к деятельности центрального аппарата и не поддаются распределению между сегментами на разумной основе, в частности:

- Операционные расходы на сумму \$10 млн. за год, окончившийся 31 марта 2006 г.
- Необоротные финансовые активы.
- \$6 млн. Денежных средств по состоянию на 31 марта 2006 г.
- Все обязательства, за исключением кредиторской задолженности.

**3. Межсегментные обороты – за год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

Продающий сегмент	Оборот \$000	Межсегментные обороты с		
		Европой \$000	Сев. Америкой \$000	Азией \$000
Европа	20,000		14,000	6,000
Северная Америка	16,000	11,000		5,000
Азия	13,000	7,000	6,000	

Нереализованной прибыли по операциям между сегментами нет.

**4. Выдержки из консолидированной финансовой отчетности Ворлвайд за год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

Отчет о прибыли и убытках – Год, окончившийся 31 марта 2006 г.

	\$000
Выручка	665,000
Себестоимость	(312,000)
Валовая прибыль	353,000
Расходы на сбыт	(99,000)
Административные расходы	(118,000)
Операционная прибыль	136,000
Инвестиционный доход	6,000
Финансовые расходы	(25,000)
Прибыль до налогов	117,000
Налоги	28,000
Прибыль после налогов	89,000
Доля меньшинства	(8,000)
Прибыль после налогов	81,000



## БАЛАНС на 31 марта 2006 г.

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства	340,000	
Финансовые активы	50,000	
	390,000	
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы	75,000	
Дебиторская з-ть	104,000	
Денежные средства	24,000	
		203,000
		593,000
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал	150,000	
Накопленная прибыль	180,000	
		330,000
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Процентные заимствования	140,000	
Отложенные налоги	36,000	
		176,000
<b>Текущие обязательства</b>		
Кредиторская задолженность	70,000	
Краткосрочные заимствования	17,000	
		87,000
		593,000

**Задание:**

Подготовить сегментную отчетность Ворлдвайд за год, окончившийся 31 марта 2006 г., в соответствии с МСФО (IAS) 14, насколько позволяет информация. (15 баллов)

(25 баллов)

**ВОПРОС 5 ЙОТА**

- (а) *Принципы подготовки и составления финансовой отчетности (Framework)*, опубликованные в июле 1989 г., в частности, рассматривают вопрос оценки активов и обязательств в финансовой отчетности. Одним из наиболее распространенных методов оценки Принципы называют оценку по первоначальной (исторической) стоимости, замечая, однако, что для обеспечения пользователей отчетности качественной финансовой информацией прочие методы могут оказаться более приемлемыми, в частности, оценка по справедливой стоимости. В марте 1995 г. увидел свет *МСФО (IAS) 32 Финансовые инструменты: представление и раскрытие информации*, который требует раскрывать информацию о текущей стоимости финансовых инструментов. В декабре 1998 г. был опубликован *МСФО (IAS) 39 Финансовые инструменты: признание и оценка*, позволяющий оценивать некоторые категории финансовых активов по текущей стоимости и разрешающий, в определенных обстоятельствах, применение особых методов учета при хеджировании. Наконец, в 2005 г. Совет по МСФО опубликовал *МСФО (IFRS) 7 Финансовые инструменты: Раскрытие информации*, который заменил собою требования к раскрытию информации, ранее содержащиеся в МСФО (IAS) 32.

**Задание:**

- (i) Описать преимущества и недостатки метода оценки активов и обязательств по первоначальной (исторической) стоимости. (5 баллов)
- (ii) Объяснить, почему оценка финансовых инструментов по текущей стоимости может быть предпочтительнее их оценки по исторической стоимости. (3 балла)
- (iii) Объяснить, почему требования отдельно взятого МСФО (IAS) 32 сами по себе не удовлетворяли информационных потребностей пользователей. (3 балла)
- (b) Финансовый год компании Йота оканчивается 31 декабря. 1 января 2005 г. Компания осуществила две операции с финансовыми инструментами:
- (i) Йота эмитировала облигации на сумму \$15 млн. Прямые затраты по сделке составили \$100,000. Компания ежегодно 31 декабря обязана платить проценты в размере \$900,000; облигации подлежат погашению 31 декабря 2009 г. с существенной премией. Ранее этой даты они погашены не будут. Эффективная процентная ставка по данным облигациям составляет 10%. 31 декабря 2005 г. Йота уплатила проценты, предусмотренные договором об эмиссии облигаций. Справедливая стоимость облигаций на 31 декабря 2005 г. составляла \$16 млн.
- (ii) Йота осуществила стратегическую инвестицию в компанию Лямбда на сумму \$10 млн., приобретя 18% ее акционерного капитала. Йота не уверена, будет ли этого достаточно для того, чтобы существенно влиять на формирование хозяйственной и финансовой политики Лямбды. Инвестиция не имеет фиксированного срока погашения, и Йота не собирается ее продавать. В течение года, окончившегося 31 декабря 2005 г., чистая прибыль Лямбды составила \$3 млн.; дивиденды не выплачивались. Справедливая стоимость этой инвестиции на 31 декабря 2005 г. составляла \$11 млн.

**Задание:**

Показать и объяснить, как вышеописанные финансовые инструменты должны быть *показаны* в финансовой отчетности компании Йота за год, окончившийся 31 декабря 2005 г. В отношении п. (ii) указать, как финансовый инструмент будет отображен, если Йота сможет оказывать существенное влияние на Лямбду. (14 баллов)

**(25 баллов)**

декабрь 2004 г.

**ВОПРОС 6 АЛЬФА**

Альфа имеет инвестиции в две другие компании, Бета и Гамма. Балансы всех трех компаний на 30 сентября 2005 г. показаны ниже:

	Альфа		Бета		Гамма	
	\$000	\$000	\$000	\$000	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>						
<b>Необоротные активы:</b>						
Основные средства (Прим. 3)	35,800		25,000		20,000	
Фин. активы (Прим. 1 и 2)	29,200		–		–	
	65,000		25,000		20,000	
<b>Текущие активы:</b>						
Запасы (Прим. 3 и 4)	18,000		12,000		11,000	
Дебиторская з-ть (Прим. 3 и 5)	15,000		10,000		9,000	
	33,000		22,000		20,000	
Всего активы	98,000		47,000		40,000	
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>						
<b>Капитал:</b>						
Акционерный капитал (ном. \$1)	35,000		25,000		10,000	
Накопленная прибыль	24,000		8,000		13,300	
	59,000		33,000		23,300	
<b>Долгосрочные обязательства</b>						
Процентные заимствования	20,000		–		4,000	
Отложенные налоги	2,000		1,000		1,500	
	22,000		1,000		5,500	

**Текущие обязательства**

Кредиторская з-ть (Прим. 5)	12,000	9,000	7,000
Овердрафт	5,000	4,000	3,000
Резервы	–	–	1,200
	17,000	13,000	11,200
Всего собств. капитал и обязательства	98,000	47,000	40,000

**Примечания**

- (1) 1 октября 2002 г. Альфа купила 15 млн. обыкновенных акций компании Бета номиналом \$1 за \$22×9 млн. Накопленная прибыль компании Бета 1 октября 2002 г. (согласно данным ее отчетности) составляла \$3 млн.
- (2) 1 октября 2003 г. Альфа купила 3 млн. обыкновенных акций компании Гамма, тоже номиналом \$1 за \$6×3 млн. Накопленная прибыль компании Гамма 1 октября 2003 г. составляла \$6 млн. Все прочие акции Гаммы принадлежат большому количеству мелких инвесторов.
- (3) На дату приобретения компании Бета были обнаружены следующие расхождения между справедливыми и балансовыми стоимостями ее активов:

Статья	Стоимости на 1 октября 2002 г.		Комментарий
	Балансовые \$000	Справедливые \$000	
Недвижимость	12,000	14,000	Корректировки амортизации незначительны
Оборудование	8,000	8,800	Остаточный срок службы – 4 года
Запасы	9,000	9,500	Проданы вскоре после 1 октября 2002 г.
Дебиторская з-ть	8,000	8,200	Разница возникла в связи со страховым требованием, по которому вскоре после 1 октября 2002 г. было получено \$200,000.

(Влияние отложенных налогов не учитывать).

Справедливая стоимость чистых активов компании Гамма на 1 октября 2003 г. не отличалась от их балансовой стоимости

- (4) Альфа поставляет Бете и Гамме компонент, который они используют в своем производстве, устанавливая цену на него с 25% наценкой к себестоимости. По состоянию на 30 сентября 2005 г. Бета и Гамма имели следующие объемы запасов этого компонента (по первонач. стоимости для компании-покупателя):

Бета	\$800,000
Гамма	\$750,000

- (5) 30 сентября 2005 г. дебиторская задолженность компании Альфа включала следующие остатки в отношении продаж компаниям Бета и Гамма:

Дебиторская з-ть Бета	\$600,000
Дебиторская з-ть Гамма	\$500,000

Те же остатки были включены в кредиторскую задолженность компаний Бета и Гамма на 30 сентября 2005 г. Никаких других хозяйственных операций три указанные компании не осуществляли.

- (6)
- Все акции компаний Бета и Гамма – обыкновенные акции, дающие право на один голос на общем собрании акционеров.
  - Стоимость гудвила, возникшего на момент приобретения компании Бета, снизилась на 60%. Возмещаемая сумма инвестиции в компанию Гамма на 30 сентября 2005 г. превышает ее балансовую стоимость.

**Задание:**

- (a) Подготовить консолидированный баланс Альфа на 30 сентября 2005 г. (21 балл)
- (b) Объяснить без дополнительных расчетов как изменился бы Ваш ответ к части (a), если бы Альфа имела возможность назначать большинство членов Правления компании Гамма. (4 балла)
- (25 баллов)**

**ВОПРОС 7 ДЕЛЬТА**

Финансовый год компании Дельта оканчивается 30 сентября. Ниже приведена оборотно-сальдовая ведомость за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.:

	\$000	\$000
Выручка		128,000
Производственные расходы	75,000	
Расходы на сбыт	8,000	
Административные расходы (Прим. 2)	22,000	
<b>Счет ошибок</b> (Прим. 1)	13,000	
Запасы на 30 сентября 2004 г. (Прим. 3)	18,200	
Проценты по займам	3,000	
Налог на прибыль (Прим. 4)		200
Дивиденды уплаченные	2,000	
Основные средства, первоначальная стоимость (Прим. 5 и 6)	57,000	
Износ основных средств на 30 сентября 2004 г. (Прим. 5 и 6)		10,790
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства	33,790	
Кредиторская задолженность		12,000
Резервы (Прим. 2)		10,000
Долгосрочные заимствования		40,000
Арендная плата (Прим. 7)	8,000	
Отложенные налоги (Прим. 4 и 6)		6,000
Акционерный капитал		50,000
Накопленная прибыль		27,000
	283,990	283,990

**Примечания**

- (1) Выручка и счет ошибок  
Остаток по счету ошибок включает:  
\$5 млн., уплаченных компанией 1 октября 2004 г. за экспортную лицензию, необходимую Дельте для осуществления поставок своей продукции иностранному покупателю. Срок действия лицензии 10 лет.  
\$8 млн. – чистая прибыль от будущих поставок продукции по данной лицензии, по дисконтированной стоимости на 1 октября 2004 г. Эта сумма была включена в выручку 1 октября 2004 г.
- (2) Административные расходы  
Административные расходы включают резерв на сумму \$10 млн., начисленный в отношении претензий, предъявленных компании Дельта одним из ее клиентов до 30 сентября 2005 г. По мнению руководства Дельты, компания, вероятнее всего, выиграет соответствующее судебное разбирательство. Однако, исходя из принципа осмотрительности, было решено начислить резерв на сумму максимально возможных издержек по иску: \$10 млн. включают \$9×6 млн. компенсации, на которую претендует клиент, а также оплату услуг юристов. Если Дельта выиграет разбирательство, то исходя из опыта рассмотрения аналогичных дел в суде, су-

существует возможность того, что клиенту придется возместить Дельте ее расходы на оплату услуг юристов.

- (3) Запасы на 30 сентября 2005 г.

Стоимость запасов, рассчитанная по состоянию на 30 сентября 2005 г. согласно требованиям МСФО (IAS) 2 *Запасы*, составляла \$23 млн.

- (4) Налоги

Расходы по налогу на прибыль за год, окончившийся 30 сентября 2005 г., оцениваются в \$2×5 млн.

Налог на прибыль за год, окончившийся 30 сентября 2004 г., включенный в текущие обязательства на 31 сентября 2004 г. в размере \$2×4 млн., в 2005 финансовом году был полностью погашен платежом в \$2×2 млн.

Отложенное налоговое обязательство должно быть увеличено на \$1,400,000, в т.ч. на \$900,000 - в связи с возникновением налогооблагаемых временных разниц, возникших по причине переоценки недвижимости (см. Примечание 6).

- (5) Основные средства

	<i>Недвижимость</i>		<i>Оборудование</i>
	<i>Земля</i>	<i>Здания</i>	
	\$000	\$000	\$000
Стоимость на 30 сентября 2005 г.	12,000	18,000	27,000
Срок службы (на дату покупки)	вечно	50 лет	4 года
Износ на 30 сентября 2004 г.	0	3,240	7,550

Амортизация основных средств распределяется следующим образом:

- 80% на Себестоимость.
- 10% на Расходы на сбыт.
- 10% на Административные расходы.

По состоянию на 30 сентября 2004 г. полностью самортизированных основных средств у компании не было. Приведенные выше данные не включают амортизацию по арендуемым активам (см. Примечание 7), которая подлежит отнесению на себестоимость.

- (6) Переоценка

С момента приобретения недвижимости 1 октября 1995 г. Дельта всегда следовала модели ее последующего учета по исторической стоимости согласно МСФО (IAS) 16. Однако 1 октября 2004 г. Правление Дельты решило переоценить недвижимость по рыночной стоимости, которая составляла \$40 млн., в т.ч. \$19×5 млн. – в отношении земли. Определенный при первоначальном признании срок службы недвижимости не пересматривался. Было принято решение переклассифицировать дооценку в реализованную прибыль по мере амортизации недвижимости.

- (7) Арендная плата

1 октября 2004 г. Дельта взяла в финансовую аренду станки, используемые в производстве, сроком на 5 лет с выплатой \$8 млн. в конце каждого года. Арендодатель купил их за \$30 млн. 30 сентября 2004 г. Процентная ставка, подразумеваемая в договоре аренды, равна 10%.

#### Задание:

- (a) Подготовить отчет о прибыли и убытках компании Дельта за год, окончившийся 30 сентября 2005 г. (11 баллов)
- (b) Подготовить отчет об изменении собственного капитала компании Дельта за год, окончившийся 30 сентября 2005 г. (6 баллов)
- (c) Подготовить баланс компании Дельта на 30 сентября 2005 г. (8 баллов)
- (25 баллов)**

## ВОПРОС 8 ЭПСИЛОН

Компания Эпсилон зарегистрирована в стране, где финансовую отчетность можно готовить как по национальным стандартам, так и по МСФО. Биржа, на которой Эпсилон имеет котировку, не требует предоставления промежуточной финансовой отчетности, поэтому Эпсилон такую отчетность и не готовит. В настоящее время Эпсилон пытается получить котировку на еще одной бирже, которая, однако, принимает отчетность только по МСФО; сравнительную информацию для этой биржи нужно готовить только за один предшествующий период. Требуется также предоставление полугодовой промежуточной финансовой отчетности по МСФО. Поэтому Эпсилон решила подготовить финансовую отчетность за год, окончившийся 31 декабря 2005 г., по МСФО. Компания готовит отчетность по МСФО впервые. Председатель Правления компании имеет следующие вопросы в связи с переходом на МСФО в 2005 г.:

- (1) Насколько я понимаю, переход на МСФО потребует от нас внесения серьезных изменений в ныне действующие учетные политики. Для компаний, впервые готовящих отчетность по международным стандартам, Совет по МСФО выпустил в свет МСФО (IFRS) 1. К сожалению, я ничего про этот стандарт не знаю. Объясните мне вкратце требования МСФО (IFRS) 1, а также расскажите о возможных практических трудностях, могущих возникнуть в связи с его применением при подготовке финансовой отчетности за год. (12 баллов)
- (2) Я ничего не знаю про промежуточную финансовую отчетность. Объясните мне, какую информацию необходимо будет раскрыть в нашем первом промежуточном отчете за полугодие, окончившееся 30 июня 2005 г. (6 баллов)
- (3) Один из наиболее болезненных вопросов, с которым нам придется столкнуться при переходе на МСФО, – раскрытие информации об операциях со связанными сторонами. Разъясните, какую информацию необходимо раскрывать и кого конкретно считать связанной стороной. (7 баллов)

### Задание:

Подготовить ответ на вопросы, поставленные Председателем Правления, со ссылками на соответствующие МСФО.

(25 баллов)

## ВОПРОС 9 БЕССИ

Ниже приведены выдержки из отчета о прибыли и убытках компании Бесси за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.:

	Год, окончившийся 30 сентября	
	2005 г.	2004 г.
	\$000	\$000
Операционная прибыль	62,000	60,000
Финансовые расходы	(10,000)	(10,000)
Прибыль до налогов	52,000	50,000
Налоги	(15,000)	(12,500)
Прибыль после налогов	37,000	37,500

До 1 апреля 2005 г. акционерный капитал Бесси состоял из 400 млн. обыкновенных акций номиналом \$1. 1 апреля 2005 г. компания предложила своим акционерам купить по одной новой акции на каждые 4, находящиеся в обращении, по льготной цене \$4 за акцию (выпуск прав -rights issue). Рыночная цена одной акции Бесси до этой эмиссии равнялась \$5.

31 октября 2005 г. Бесси провела льготную эмиссию (bonus issue) по одной новой акции на каждые 4 в обращении.

Никаких других изменений в составе акционерного капитала с октября 2005 г. не последовало. Отчетность за 2005 финансовый год была утверждена Правлением к публикации 30 ноября 2005 г.

В течение всего года, окончившегося 30 сентября 2005 г., в обращении находились следующие инструменты:

- опционы на покупку 50 млн. обыкновенных акций по \$3 за акцию. Средняя цена акции Бесси за год, окончившийся 30 сентября 2005 г., равнялась \$5.
- 10% облигации на сумму \$100 млн., подлежащие погашению 30 сентября 2009 г., которые на указанную дату могут, по усмотрению держателей, быть конвертированы в 40 млн. обыкновенных акций. Ставка налог на прибыль предприятия равна 25%.

**Задание:**

- (a) Объяснить полезность информации о базовой и пониженной прибыли на акцию и проанализировать недостатки, связанные с этим показателем, исходя из принципа полезности (14 баллов)
- (b) Рассчитать базовую (со сравнительной информацией) и пониженную (без сравнительной информации) прибыль на акцию в соответствии с МСФО (IAS) 33 *Прибыль на акцию* для компании Бесси, которая подлежит включению в финансовую отчетность за год, окончившийся 30 сентября 2005 г. (11 баллов)
- (25 баллов)**

**ВОПРОС 10 СИГМА**

Сельское хозяйство является основной отраслью народного хозяйства многих стран мира, особенно в развивающихся странах. На основании многочисленных дискуссий с Мировым банком и на выделенные им средства Комитет по МСФО разработал и в 2001 г. опубликовал *МСФО (IAS) 41 Сельское хозяйство*, который вступил в силу по отношению к отчетным периодам, начавшимся не позднее 1 января 2003 г.

Сигма готовит финансовую отчетность на 30 сентября каждого года. 1 октября 2004 г. ею были осуществлены следующие хозяйственные операции:

- Покупка земельных угодий за \$20 млн.
- Покупка стада из 10,000 дойных коров (средний возраст которых на 1 октября 2004 г. составлял 2 года) за \$1 млн.
- Получение не подлежащей возврату правительственной субсидии на покупку этого стада в размере \$400,000.

В течение года, окончившегося 30 сентября 2005 г., Сигма понесла следующие расходы:

- \$500,000 – откорм и уход за животными.
- \$300,000 – гонорар местного фермера за предоставление компании права на использование данной породы животных.

1 апреля 2005 г. родилось 5,000 телят. Других изменений в составе стада в течение года, окончившегося 30 сентября 2005 г, не было. 30 сентября 2005 г. Сигма имела 10,000 литров непроданного молока, которое было реализовано по рыночным ценам в первые дни октября.

**Информация о справедливых стоимостях:**

Статья	Справедливая стоимость минус расходы на сбыт		
	1 октября 2004 г.	1 апреля 2005 г.	30 сентября 2005 г.
	\$	\$	\$
Земля	20 млн.	22 млн.	24 млн.
Новорожденные телята (за голову)	20	21	22
6-месячные телята (за голову)	23	24	25
2-летние коровы (за голову)	90	92	94
3-летние коровы (за голову)	93	95	97
Молоко (за литр)	0×6	0×55	0×55

**Задание:**

- (a) Обсудить, насколько требования МСФО (IAS) 41 относительно признания и оценки биологических активов и сельхозпродукции отвечают Принципам подготовки и составления финансовой отчетности. (8 баллов)
- (b) Подготовить выдержки из отчета о прибыли и убытках и баланса, отображающие, как операции компании Сигма по покупке и содержанию поголовья крупного рогатого скота и сопутствующих активов будут показаны в финансовой отчетности за год, окончившийся 30 сентября 2005 г. Согласовывать входящий и исходящий остатки биологических активов не нужно. (17 баллов)
- (25 баллов)**

(Продолжение вопросов см. в №2-2006 г.)

## ОТВЕТЫ ЭКЗАМЕНАТОРА

### ОТВЕТ 1 АЛЬФА, БЕТА & ГАММА

(a) **Является ли Гамма дочерней компанией?**

Согласно МСФО (IAS) 27 Консолидированная и отдельная финансовая отчетность – Гамма является дочерней компанией Альфы, если Альфа контролирует Гамму. Контроль – возможность единолично определять финансовую и операционную политику с целью получения экономической выгоды от деятельности другой компании. Поскольку по крайней мере однажды Альфе это не удалось, Гамма едва ли является ее дочерней компанией. Согласно МСФО (IAS) 28 Инвестиции в ассоциированные компании – Гамма является ассоциированной компанией Альфа, если Альфа может существенно влиять на Гамму, что она и делает посредством наличия значительного пакета акций Гаммы и представительства в ее Правлении. Гамма не есть СП в отсутствие договора о совместном контроле с прочими инвесторами.

Согласно МСФО (IAS) 28, ассоциированные компании (за исключением предназначенных на продажу) должны учитываться по методу участия в капитале: первоначальное признание осуществляется по стоимости инвестиции, а последующая оценка – по стоимости плюс доля инвестора в приращении чистых активов ассоциированной компании с момента ее приобретения. В ОПУ инвестора отображается доля в прибыли ассоциированной компании.

(b) **Консолидированный ОПУ – Год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

	\$000
Выручка	119,000
Себестоимость	(56,140)
Валовая прибыль	62,860
Расходы на сбыт	(13,000)
Административные расходы	(14,650)
Операционная прибыль	35,210
Доля в прибыли ассоциированной компании (W4)	1,860
Прочий инвестиционный доход (W6)	500
Финансовые расходы (W7)	(5,000)
Прибыль до налогов	32,570
Расходы по налогу на прибыль:	(8,600)
Прибыль после налогов	23,970
Доля меньшинства (20% x 10,900)	(2,180)
Чистая прибыль за период	21,790

**Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале – год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

	\$000
Остаток на 1 апреля 2005 (W8)	57,900
Чистая прибыль за период	21,790
Дивиденды уплаченные	(6,000)
Остаток на 31 марта 2006	73,690



РАСЧЕТЫ – все в \$000				
	<i>H</i>	<i>S</i>	<i>Kopp</i>	<i>Всего</i>
	\$000	\$000	\$000	\$000
Выручка	65,000	60,000	(6,000)	119,000
Себестоимость	(32,000)	(30,000)	6,000	
Увеличение нереализованной прибыли	(140)			(56,140)
Валовая прибыль				62,860
Расходы на сбыт	(7,000)	(6,000)		(13,000)
Админ. расходы (вкл. гудвил)	(8,000)	(6,500)	(150)	(14,650)
Доход от ассоциированной компании (W5)				1,860
Инвестиционный доход (W6)	500			500
Финансовые расходы (W7)	(4,000)	(3,000)	2,000	(5,000)
Прибыль до налогов				32,570
Налог	(5,000)	(3,600)		(8,600)
Прибыль после налогов		10,900		23,970
Доля меньшинства		20%		(2,180)
Чистая прибыль за год				21,790
<b>(1) Валовая прибыль</b>			\$000	
Альфа + Бета			63,000	
Нереализованная прибыль (40/140 x (1,540 – 1,050))			(140)	
			62,860	
<b>(2) Административные расходы</b>			\$000	
Альфа + Бета			14,500	
Обесценение гудвила (2,000 (W3) – 1,800 – 50)			150	
			14,650	
<b>(3) Гудвил на дату приобретения Бета</b>			\$000	
Стоимость инвестиции			19,600	
80% собственного капитала Беты на дату приобретения (22,000)			(17,600)	
			2,000	
<b>(4) Гудвил на дату приобретения Гамма</b>			\$000	
Стоимость инвестиции			14,130	
30% собственного капитала Гамма на дату приобретения (38,000 + 4/12 x 9,300)			(12,330)	
			1,800	
<b>(5) Доля прибыли Гамма</b>			\$000	
8/12 x 30% от прибыли после налогов (9,300)			1,860	
<b>(6) Инвестиционный доход</b>			\$000	
Всего в Альфа			6,500	
Дивиденды от Бета (80% x 3,500)			(2,800)	
Дивиденды от Гамма (30% x 4,000)			(1,200)	
Проценты от Бета (25,000 x 8%)			(2,000)	
			500	
<b>(7) Финансовые расходы</b>			\$000	
Альфа + Бета			7,000	
Внутригрупповые проценты (W6)			(2,000)	
			5,000	

(8) **Накопленная прибыль на начало периода**

	\$000
Альфа	44,000
Бета (80% x (42,000 – 22,000))	16,000
Обесценение гудвила	(1,800)
Нереализованная прибыль в запасах (40/140 x 1,050)	(300)
	57,900

**ОТВЕТ 2 ДЕЛЬТА**(a) **Отчет о прибыли и убытках за год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

	<i>Продолжаемая</i>	<i>Прекращенная</i>	<i>Всего</i>
	\$000	\$000	\$000
Выручка (120,000 +30% x 60,000 (W4))	124,000	14,000	138,000
Себестоимость (W1)	(89,860)	(8,000)	(97,860)
Валовая прибыль	34,140	6,000	40,140
Расходы на сбыт (W1)	(7,000)	(1,000)	(8,000)
Административные расходы (W1)	(12,000)	(1,500)	(13,500)
Операционная прибыль	15,140	3,500	18,640
Убыток от продажи хозяйственного сегмента		(3,000)	(3,000)
Финансовые расходы (W5)	(4,600)		(4,600)
Прибыль до налогов	10,540	500	11,040
Расходы по налогу на прибыль (W6)	(2,350)	(300)	(2,650)
Чистая прибыль за период	8,190	200	8,390

(b) **Баланс на 31 марта 2006 г.**

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы</b>		
Основные средства (W7)	79,900	
		79,900
<b>Текущие активы</b>		
Суммы, причитающиеся с заказчиков (W4)	13,200	
Запасы	21,000	
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства	26,790	
		104,990
		184,890
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал</b>		
Акционерный капитал	50,000	
Накопленная прибыль (W8)	51,390	
		101,390
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Процентные заимствования	40,000	
Отложенный налог (W9)	6,400	
Обязательства по аренде (W3)	16,830	
		63,230
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиторская задолженность (W10)	12,500	
Обязательства по аренде (24,600 (W3) – 16,830)	7,770	
		20,270
		184,890

(1) **Распределение операционных расходов**

	<i>Себестоимость</i>	<i>Сбыт</i>	<i>Админ</i>
	\$000	\$000	\$000
Запасы на начало периода	18,200		
Расходы по условию задачи	70,000	8,000	12,000
Запасы на конец периода	(21,000)		
Амортизация (W2):			
Здания	360		
Станки	5,000		
Мебель			1,500
Арендованные активы (W2)	10,000		
Актив, используемый по д-ру подряда(W2)	–		
По договору подряда (W4)	15,300		
<b>Всего</b>	<b>97,860</b>	<b>8,000</b>	<b>13,500</b>

(2) **Амортизация необоротных активов**

	\$000
Здания (2% x 18,000)	360
Приобретенные станки (1/3 x (21,000 – 6,000))	5,000
Мебель (25% x 6,000)	1,500
Арендованные активы (1/4 x 40,000)	10,000
Актив, используемый для выполнения д-ра подряда (6/24 x 14,000)	3,500
<b>Всего амортизация за период</b>	<b>20,360</b>

(3) **Арендованные активы**

Согласно МСФО (IAS) 17 *Аренда*, аренда является финансовой, поскольку практически все риски и преимущества владения объектом аренды перешли к компании Дельта:

- Стоимость актива в конце срока аренды пренебрежимо мала.
- Дельта отвечает за страхование и техобслуживание.
- Договор нерасторжим.

На 1 апреля 2005 г. необходимо показать актив и обязательство на сумму 40,000. В отношении обязательства:

<i>Год, окончившийся</i>	<i>Остаток на начало</i>	<i>Фин. расходы</i>	<i>Платеж</i>	<i>Остаток на конец</i>
	\$000	\$000	\$000	\$000
31 марта 2006 г.	*32,000	1,600	(9,000)	24,600
31 марта 2007 г.	24,600	1,230	(9,000)	16,830

\* Остаток обязательства на 1 апреля 2005 г. показан за вычетом первого платежа на сумму 8,000.

- Финансовые расходы за год = 1,600
- Обязательство по аренде на 31 марта 2006 г. = 24,600, в т.ч. долгосрочная составляющая 16,830.

(4) **Договор подряда**

	\$000
(a) Выручка	60,000
Расходы:	
Материалы и т.д – фактические расходы	(12,000)
Материалы и т.д – будущие расходы	(25,000)
Оборудование	(14,000)
	9,000

(b) ОПУ	
Выручка (30% x 60,000)	18,000
Себестоимость (балансирующая цифра)	(15,300)
Валовая прибыль (30% x 9,000)	2,700
(c) Баланс	
Расходы, фактически понесенные – материалы и т.д.	12,000
Амортизация оборудования, использованного для выполнения договора (W2)	3,500
Прибыль (см. (B))	2,700
Промежуточные платежи	(5,000)
Сумма, причитающаяся с заказчика	13,200
(5) <b>Финансовые расходы</b>	
	\$000
Проценты по долгосрочным займам	3,000
Проценты по аренде (W3)	1,600
	4,600
(6) <b>Расходы по налогу на прибыль</b>	
	\$000
Оценка расходов за текущий период	2,500
Корректировка оценки за прошлый период	(250)
Отложенный налог	400
	2,650
(7) <b>Основные средства</b>	
	\$000
По условию (30,000 + 27,000)	57,000
Арендованные активы	40,000
Актив, используемый для выполнения д-ра подряда	14,000
Износ по условию (3,240 + 7,500)	(10,740)
Амортизация за год (W2)	(20,360)
	79,900
(8) <b>Накопленная прибыль</b>	
	\$000
По условию	45,000
Чистая прибыль за период	8,390
Дивиденды уплаченные	(2,000)
На конец периода в балансе	51,390
(9) <b>Отложенный налог</b>	
	\$000
По условию	6,000
Увеличение за период	400
На конец периода в балансе	6,400
(10) <b>Кредиторская задолженность</b>	
	\$000
По условию	10,000
Оценка текущего обязательства по налогу	2,500
На конец периода в балансе	12,500

## ОТВЕТ 3 ГЛОБАЛ

### (a) Применение МСФО

Глобал осуществляет деятельность в разных странах мира и привлекает финансирование на различных фондовых рынках. Компания, пытающаяся получить котировку на иностранной бирже, обязана выполнить все требования, которые эта биржа предъявляет к финансовой отчетности. Все большее количество бирж (в т.ч. большинство европейских) принимают финансовую отчетность, подготовленную согласно МСФО, что конечно же на руку Глобал – уменьшается необходимость готовить сверки отчетностей, подготовленных в разных форматах.

Некоторые фондовые биржи требуют, чтобы иностранные компании согласовывали ключевые показатели их отчетности с цифрами, рассчитанными на основании национальных правил учета страны, где функционирует биржа (готовили т.н. сверки), напр., биржи США и Японии.

Роль МСФО действительно постепенно возрастает: в 2000 г. Международная организация органов регулирования фондовых рынков (IOSCO) рекомендовала своим членам разрешить зарубежным компаниям подачу биржам отчетности по МСФО, при необходимости дополненную разъяснениями («supplemental treatments»). К сожалению, некоторые биржи, в частности американские, трактуют эти дополнительные разъяснения, как полные выверки по национальным правилам учета.

В июле 2002 г. Европейский союз принял решение о том, что все компании, имеющие биржевую котировку и готовые консолидированную отчетность, начиная с 2005 г. должны следовать МСФО. Это решение, несомненно, даст импульс дальнейшему распространению МСФО и послужит дополнительным аргументом, убеждающим органы регулирования США и Японии в надежности МСФО как базы подготовки отчетности.

### (b) Переоценка необоротных активов

Большинство компаний следует модели оценки основных средств по исторической стоимости, о чем прямо заявлено в *Принципах подготовки и составления финансовой отчетности*. Однако в некоторых случаях применяются иные базы оценки:

- Запасы учитываются по чистой реализационной стоимости, если последняя оказывается ниже себестоимости (МСФО (IAS) 2 *Запасы*).
- Основные средства уцениваются до возмещаемой суммы, если она оказывается ниже балансовой стоимости (МСФО (IAS) 36 *Обесценение активов*).
- Некоторые категории финансовых активов учитываются по справедливой стоимости, а не по исторической (МСФО (IAS) 39 *Финансовые инструменты: признание и оценка*).
- Инвестиционная собственность (МСФО (IAS) 40).

Объекты недвижимости учитываются согласно МСФО (IAS) 16 *Основные средства*. Существует две модели последующей оценки: по исторической стоимости либо по переоцененной стоимости. Последняя позволяет показывать недвижимость по текущей стоимости. Однако в этом случае модель оценки по переоцененной стоимости должна применяться ко всем активам данного класса, т.е. ко всем объектам недвижимости. Выборочный подход неприемлем.

Согласно МСФО (IAS) 16, дооценка кредитуется на счет капитала, за исключением случаев, когда актив ранее уценивался и уценка относилась на финансовый результат. Поэтому дооценка не приведет к росту прибыли на акцию. При этом если актив ранее не дооценивался, то уценка относится на расходы периода, что может привести к снижению прибыли на акцию.

Даже если активы учитываются по исторической стоимости, то снижение их рыночной стоимости является признаком обесценения, и если в ходе проведения соответствующего теста будет выявлен убыток от обесценения, последний относится на расходы.

### (c) Масштабная реструктуризация

Согласно МСФО (IAS) 37 *Резервы, условные обязательства и условные активы*, резерв формируется в отношении лишь тех обязательств, которые проистекают из событий, происшедших ДО отчетной даты, в нашем случае – до 30 июня 2006 г. (обязывающее событие, вследствие

которого у компании отсутствует реалистичная альтернатива выполнению обязательства). Намерение не является обязывающим событием. Резерв в отношении реструктуризации формируется, если компания:

- подготовила подробный формальный план;
- приступила к его выполнению, либо объявила о ключевых его параметрах.

Если о реструктуризации не было объявлено до 30 июня 2006 г., то обязательства на эту дату не существовало.

Даже если программа реструктуризации и стала достоянием гласности, обязательство признается в отношении лишь части из упомянутых расходов. Согласно МСФО (IAS) 37, резерв формируется лишь в отношении таких расходов, которые одновременно:

- с необходимостью возникают вследствие реструктуризации;
- не связаны с текущей деятельностью компании.

Т.о., расходы на переобучение сотрудников и будущие операционные убытки не включаются в расчет суммы резерва, равно как и ожидаемая прибыль от продажи излишков недвижимости, которая является следствием будущего события. А вот ожидаемые убытки от продажи устаревшего оборудования являются явным признаком его обесценения, и хотя резерв под эти убытки не формируется, соответствующие активы подлежат уценке до возмещаемой суммы.

Поэтому, если все условия формирования резерва в отношении реструктуризации были удовлетворены до отчетной даты, обязательство необходимо было бы признать на сумму \$5 млн., а расходы периода составили бы \$5,5 млн., включая \$500,000 расходов в связи с убытком от обесценения. Если же ключевые параметры программы реструктуризации не были опубликованы до 30 июня 2006 г., то в отчете о прибыли и убытках будут показаны лишь расходы в связи с убытком от обесценения оборудования (\$500,000).

## ОТВЕТ 4 ВОРЛДВАЙД

### (а) Сегментная отчетность

Цель подготовки сегментной отчетности – предоставление информации о различных видах продукции и услуг, производимых/ предоставляемых компанией, а также различных географических регионах ее деятельности. Основная цель раскрытия сегментной информации состоит в том, чтобы помочь пользователям финансовой отчетности:

- понять результаты работы компании за прошлые периоды;
- оценить риски и прибыльность, характерные для деятельности компании;
- принимать более обоснованные решения относительно компании в целом.

Многие компании производят/ предоставляют товары/ услуги (или осуществляют деятельность в регионах), которые существенно разнятся между собой по уровню рентабельности, потенциалу роста, будущим перспективам и рискам. Информация о различных видах товаров/ услуг, а также о деятельности в различных географических регионах уместна для оценки рисков и перспектив диверсифицированной транснациональной компании, причем такая информация не видна из агрегированных данных.

Основная сложность, возникающая в связи с подготовкой сегментной отчетности, это идентификация самих отчетных сегментов. МСФО (IAS) 14 рекомендует, по возможности, готовить сегментную отчетность на базе систем внутренней управленческой отчетности компании. На отчетный сегмент должно приходиться не менее 10% выручки, прибыли или активов компании. Тем не менее идентификация сегментов - дело довольно субъективное, поэтому использовать сегментные данные в целях сравнительного анализа различных компаний нужно весьма осторожно.

Следующая сложность - способ распределения расходов/ активов, относящихся к нескольким сегментам. МСФО (IAS) 14 требует осуществлять такое распределение на "разумной основе", не оставляя такие общие нескольким сегментам статьи нераспределенными, что опять же привносит субъективизм в процесс подготовки сегментных данных.

## Сегментная отчетность Ворлдвайд

	<i>Европа</i>	<i>Северная Америка</i>	<i>Азия</i>	<i>Всего</i>
	\$000	\$000	\$000	\$000
<b>Выручка</b>				
Внешние продажи (40:35:25)	266,000	232,750	166,250	665,000
Внутрисегментные продажи	20,000	16,000	13,000	49,000
Всего выручка	286,000	248,750	179,250	714,000
Результат сегментов (W1)	60,400	47,100	38,500	146,000
Нераспределенные корпоративные расходы				(10,000)
Операционная прибыль				136,000
Инвестиционный доход				6,000
Финансовые расходы				(25,000)
Налог на прибыль				(28,000)
Доля меньшинства				(8,000)
Чистая прибыль				81,000
<b>Прочая информация</b>				
Активы сегмента(\\$2)	204,060	193,320	139,620	537,000
Нераспределенные корпоративные активы (50,000 + 6,000)				56,000
Всего консолидированные активы				593,000
Сегментные обязательства (W3)	26,600	25,200	18,200	70,000
Нераспределенные корпоративные обязательства (176,000 + 17,000)				193,000
Всего консолидированные обязательства				263,000

РАСЧЕТЫ – все в \$000

## (1) Результаты сегментов

	<i>Европа</i>	<i>Северная Америка</i>	<i>Азия</i>
	\$000	\$000	\$000
Выручка сегментов	286,000	248,750	179,250
Расходы сегментов:			
Внешние*	(207,600)	(181,650)	(129,750)
Межсегментные (Прим. 3 к вопр.)	(18,000)	(20,000)	(11,000)
	60,400	47,100	38,500

\* Всего операционные расходы (исключая межсегментные) = 529,000 (312,000 + 99,000 + 118,000).

Расходы центрального аппарата = 10,000.

Расходы, подлежащие распределению, в указанной пропорции (40:35:25)-519,000.

## (2) Активы сегментов – распределяются в пропорции 38:36:26

	<i>Европа</i>	<i>Северная Америка</i>	<i>Азия</i>
	\$000	\$000	\$000
Основные средства (340,000)×38:36:26	129,200	122,400	88,400
Запасы (75,000)	28,500	27,000	19,500
Дебиторская задолженность (104,000)	39,520	37,440	27,040
Денежные средства (18,000)	6,840	6,480	4,680
	204,060	193,320	139,620

## (3) Обязательства сегментов – распределяются в пропорции 38:36:26

	<i>Европа</i>	<i>Северная Америка</i>	<i>Азия</i>
	\$000	\$000	\$000
Кредиторская з-ть (38:36:26)	26,600	25,200	18,200

## ОТВЕТ 5 ЙОТА

### (a) Оценка по исторической стоимости

#### (i) Преимущества

- Объективность – исходя из суммы полученного/ уплаченного вознаграждения.
- Легко объяснить аудитору, откуда взялась эта оценка.
- Простота и удобопонятность пользователям финансовой отчетности.

#### (i) Недостатки

- Как правило, историческая стоимость слабо соотносится с объемом экономических выгод, связанных с элементом финансовой отчетности.
- При оценке элементов по исторической стоимости показатель соотношения заемного и собственного капитала (gearing ratio) часто оказывается завышенным, что делает компанию более подверженной враждебному поглощению.
- Неприменима к элементам, у которых трудно поддается оценке либо отсутствует первоначальная стоимость.

#### (ii) Текущая стоимость

##### Преимущества:

- Внешние факторы (изменения процентных ставок и валютных курсов) могут привести к существенным отклонениям текущей стоимости финансового инструмента от его первоначальной стоимости. Напр., рыночная стоимость финансового актива с фиксированной процентной ставкой будет изменяться обратно пропорционально колебаниям процентных ставок. При этом уместность информации о первоначальной стоимости финансового актива может быть поставлена под сомнение.
- Некоторые категории финансовых инструментов имеют пренебрежимо малую или даже нулевую первоначальную стоимость, но существенно меняют структуру рисков компании. Напр., компанию покупает форвардный контракт в целях хеджирования кредиторской или дебиторской задолженности в иностранной валюте, устраняя таким образом риск, связанный с негативными колебаниями валютного курса. При этом первоначальная стоимость форвардного контракта незначительна, т.е. оценивать форвард по исторической стоимости явно неуместно.

#### (iii) Требования к раскрытию информации

МСФО (IFRS) 7, главным образом, предписывает требования относительно раскрытия информации о рисках, которые берет на себя компания в связи со сделками, связанными с финансовыми инструментами. Согласно *Принципам подготовки и составления финансовой отчетности* (пара 21), основная цель примечаний – предоставление дополнительной информации об элементах, показанных в отчетности. Поэтому стандарт, посвященный раскрытию информации (такой как IFRS 7) не в состоянии полностью разрешить всех проблем учета, являясь лишь вспомогательным инструментом.

### (b) Первая операция

При первоначальном признании облигации будут учтены как долгосрочные заимствования на сумму \$14,900,000 (\$15 млн. – \$100,000).

В дальнейшем облигации оцениваются по амортизируемой стоимости либо по справедливой стоимости, в зависимости от того, как Йота решит их классифицировать при первоначальном признании.

Амортизируемая стоимость = стоимость при первоначальном признании – погашения + начисленные проценты.

Если финобязательство учитывается по амортизируемой стоимости, то финансовые расходы в Ф2 составят \$1,490,000 (10% x \$14,900,000). Они будут прибавлены к сумме обязательства.

Уплаченные проценты уменьшат сумму обязательства.

В составе долгосрочных обязательств облигации будут показаны как \$14,900,000 + \$1,490,000 – \$900,000 = \$15,490,000.



Если облигации учитываются по амортизируемой стоимости, то в примечаниях необходимо раскрыть информацию об их справедливой стоимости.

Если облигации учитываются по справедливой стоимости, то любые изменения справедливой стоимости за период включаются в Ф2.

**Вторая операция**

Подход к учету данной инвестиции зависит от того, дает ли она Йоте существенное влияние на формирование операционной и финансовой политики Лямбды. Если да, то МСФО (IAS) 39 к учету такой инвестиции применяться не будет ни в отдельной отчетности Йоты, ни в консолидированной, если Йота таковую готовит.

Как правило, инвестиция в 18% акционерного капитала (менее 20%) не приводит к возникновению существенного влияния. Поэтому, скорее всего, инвестиция в Лямбду будет учитываться как финансовый актив согласно МСФО (IAS) 39.

Согласно МСФО (IAS) 39, инвестиция в Лямбду может быть классифицирована компанией как Учитываемая по справедливой стоимости с отнесением ее изменений на финансовый результат (FV through profit and loss) либо как Имеющаяся в наличии для продажи (т.е. компании в этом случае стандарт предоставляет выбор). В последнем случае изменение справедливой стоимости будет относиться на счет капитала.

Первоначальное признание инвестиции осуществляется по себестоимости \$10 млн., однако в дальнейшем на каждую отчетную дату МСФО (IAS) 39 требует переоценки инвестиции по справедливой стоимости, т.е. будет признана прибыль \$1 млн.

Если компания решила учитывать инвестицию как Имеющуюся в наличии для продажи, изменения справедливой стоимости относятся на счет капитала, а при продаже инвестиции сумма, накопленная на счете капитала, включается в Ф2 (т. наз. Recycling).

**ОТВЕТ 6 АЛЬФА**

(a) **Консолидированный баланс Альфа на 30 сентября 2005 г.**

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства (35,800 + 25,000 + 2,000 (W2) + 200 (W2))	63,000	
Гудвил (W6)	1,600	
Инвестиция в Гамму (W7)	8,445	
		73,045
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы (18,000 + 12,000 – 160 (W4))	29,840	
Дебиторская з-ть (15,000 + 10,000 – 600)	24,400	
		54,240
Всего активы		127,285
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал		35,000
Накопленная прибыль (W8)		25,805
		60,805
Доля меньшинства (W5)		14,080
		74,885
Долгосрочные обязательства		
Процентные заимствования	20,000	
Отложенный налог (2,000 + 1,000)	3,000	
Краткосрочные обязательства		23,000
Кредиторская задолженность (12,000 + 9,000 – 600)	20,400	
Овердрафт (5,000 + 4,000)	9,000	
		29,400
Всего собственный капитал и обязательства		127,285

РАСЧЕТЫ – все суммы в \$000

(1) **Инвестиции компании Альфа**

- Альфа владеет 15 млн. из 25 млн. обыкновенных акций Беты, или 60%, что должно обеспечить контроль над Бетой, которая т.о. является дочерней компанией.
- Альфа владеет 3 млн. из 10 млн. обыкновенных акций Гаммы, или 30%, что обычно обеспечивает существенное влияние, т.е. Гамма в консолидированной отчетности будет показана как ассоциированная компания.

(2) **Расчет чистых активов – Бета**

	<i>Дата отчетности</i>	<i>Дата приобр.</i>	<i>После приобр.</i>
	\$000	\$000	\$000
Акционерный капитал	25,000	25,000	–
Накопленная прибыль	8,000	3,000	5,000
Разница в спр стоимости			
Недвижимость	2,000	2,000	–
Оборудование	200	800	(600)
Запасы	–	500	(500)
Дебиторы	–	200	(200)
	35,200	31,500	3,700

Поскольку корректировки на амортизацию недвижимости незначительны, разница в справедливой стоимости на дату отчетности – та же, что и на дату приобретения дочерней компании.

(3) **Расчет чистых активов – Гамма**

	<i>Дата отчетности</i>	<i>Дата приобр.</i>	<i>После приобр.</i>
	\$000	\$000	\$000
Акционерный капитал	10,000	10,000	–
Накопленная прибыль	13,300	6,000	7,300
	23,300	16,000	7,300

(4) **Гудвил – Бета**

	\$000
Стоимость инвестиции	22,900
Доля в чистых активах 60% x 31,500 (W2)	(18,900)
	4,000
Обесценено 60% (Накопл. Прибыль Гр.)	2,400
Не обесценено (КФ1)	1,600

(5) **Гудвил – Гамма**

	\$000
Стоимость инвестиции	6,300
Доля в чистых активах 60% x 31,500 (W2)	(4,800)
	1,500

Возмещаемая сумма инвестиции превышает балансовую стоимость – обесценения нет и т.о. вся сумма гудвила включается в стоимость инвестиции.

(6) **Доля меньшинства**

	\$000
40% x 35,200	14,080

<b>(7) Консолидированная накопленная прибыль</b>	
	\$000
Вся Альфа	24,000
Доля в Бета	
60% x 3,700 (W2)	2,220
Доля в Гамма	
30% 7,300 (W3)	2,190
Нереализованная прибыль (W9)	(205)
Обесценение гудвила (W4)	(2,400)
	25,805
<b>(8) Инвестиция в ассоциированную компанию</b>	
	\$000
Доля в чистых активах	
30% x 23,300 (W3)	6,990
Необесцененный гудвил (W5)	1,500
Нереализованная прибыль	(45)
	8,445

**(9) Нереализованная прибыль в запасах**

- Бета –  $25/125 \times 800 = 160$ .
- Гамма –  $25/125 \times \$750 = 150 \times 30\% = 45$ .

Согласно МСФО (IAS) 28 – *Инвестиции в ассоциированные компании* – Гамма рассматривается как ассоциированная компания, поскольку Альфа владеет 30% акционерного капитала Гаммы. Такая инвестиция обычно позволяет оказывать существенное влияние на определение операционной и финансовой политики, но недостаточна для контроля. Если Альфа была бы в состоянии назначать/ смещать Правление Гаммы, и т.о. единолично определять ее операционную и финансовую политику, т.е. имела бы полный контроль, тогда согласно МСФО (IAS) 27 – *Консолидированная и отдельная финансовая отчетность* – Гамму нужно было бы консолидировать как дочернюю компанию. При этом доля меньшинства в Гамме равнялась бы 70%.

## ОТВЕТ 7 ДЕЛЬТА

**(a) Дельта – Отчет о прибыли и убытках за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.**

	\$000
Выручка (128,000 – 8,000 (W1))	120,000
Себестоимость (W3)	(82,500)
Валовая прибыль	37,500
Расходы на сбыт (W3)	(8,725)
Административные расходы (W3)	(13,125)
Операционная прибыль	15,650
Финансовые расходы (W6)	(6,000)
Прибыль до налогов	9,650
Расходы по налогу на прибыль (W7)	(2,800)
Чистая прибыль за период	6,850

**(b) Дельта – Отчет об изменениях в собственном капитале за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.**

	АК	Резерв переоц.	Накопл. прибыль	Всего
	\$000	\$000	\$000	\$000
Остаток на 1 октября 2004 г.	50,000	–	27,000	77,000
Дооценка недвижимости (W8)		12,340		12,340
Чистая прибыль за период			6,850	6,850
Реализованная дооценка (W9)		(140)	140	
Дивиденды уплаченные			(2,000)	(2,000)
Остаток на 30 сентября 2005 г. (W10)	50,000	12,200	31,990	94,190

## (с) Дельта – баланс на 30 сентября 2005 г.

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства (W11)	76,200	
Экспортная лицензия (5,000 – 500)	4,500	
		80,700
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы	23,000	
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства	33,790	
		100,790
		181,490
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал	50,000	
Резерв переоценки	12,200	
Накопленная прибыль	31,990	
		94,190
<b>Долгосрочные обязательства:</b>		
Процентные заимствования	40,000	
Отложенный налог (W12)	7,400	
Обязательства по аренде (W5)	19,500	
		66,900
<b>Краткосрочные обязательства:</b>		
Кредиторская задолженность (W13)	14,500	
Обязательства по аренде (25,000 (W5) – 19,500)	5,500	
Резерв на юридические расходы (W2)	400	
		20,400
		181,490

## РАСЧЕТЫ

## (1) Выручка и счет ошибок

- \$5 млн., уплаченные за экспортную лицензию, – это необоротный нематериальный актив, подлежащий амортизации в течение срока его службы (10 лет), т.о. в этом году амортизация, списанная на Ф2, составит \$500,000.
- Согласно *Принципам подготовки и составления финансовой отчетности* (пара 49) актив – это «ресурс, контролируемый предприятием в результате прошлых событий, от которого ожидается получение *будущих* экономических выгод». Признание в качестве актива будущей выручки противоречит данному определению, т.к. не было прошлого события, т.о. выручка должна быть уменьшена на \$8 млн.

## (2) Резерв на юридические расходы

- Компенсация на сумму \$9×6 млн., на которую претендует клиент, будет текущим обязательством в результате прошлого события, только если суд вынесет решение в его пользу, а это, исходя из условия, маловероятно. Т.е. критерии признания резерва согласно МСФО (IAS) 37 – не выполнены.
- Возможно, и \$400,000 удастся взыскать с клиента, но МСФО (IAS) 37 позволяет признавать возможные возмещения лишь тогда, когда их получение практически не вызывает сомнений. Поэтому данная сумма останется в статье административные расходы.

(3) **Распределение операционных затрат**

	<i>Себестоим.</i>	<i>Сбыт</i>	<i>Админ.</i>
Запасы на начало периода	18,200		
Расходы по условию задачи	75,000	8,000	22,000
Запасы на конец периода	(23,000)		
Резерв (W2)			(9,600)
Амортизация (W4)			
Здания	400	50	50
Оборудование	5,400	675	675
Арендованные активы	6,000		
Нематериальный актив	500		
Всего на Ф2	82,500	8,725	13,125

(4) **Амортизация необоротных активов**

Здания (1/41 x (40,000 – 19,500))			500
Собственное оборудование (1/4 x 27,000)			6,750
Арендованные активы (1/5 x 30,000) (W5)			6,000
Нематериальный актив (W1)			500
Всего амортизация за период			13,750

NB: Здание куплено 1 октября 1995 г. и переоценено 30 сентября 2004 г., когда ему было 9 лет. Остаточный срок службы на дату переоценки: 50 – 9 = 41 год. Амортизация после переоценки рассчитывается на базе переоцененной стоимости.

(5) **Арендованные активы**

Аренда является финансовой, т.е. на момент первоначального признания показываются актив и обязательство на сумму \$30 млн. Обязательство в дальнейшем учитывается так:

<i>Год, окончившийся</i>	<i>На нач. пер.</i>	<i>Финрасх.</i>	<i>Платеж</i>	<i>На кон. пер.</i>
30 сентября 2005 г.	30,000	3,000	(8,000)	25,000
30 сентября 2006 г.	25,000	2,500	(8,000)	19,500

- Финансовые расходы за текущий период = \$3 млн.
- Обязательство по фин аренде на конец периода = \$25 млн., в т.ч. \$19×5 млн. – долгосрочное.

(6) **Финансовые расходы**

Проценты по долгосрочным займам	3,000
Проценты по аренде (W5)	3,000
	6,000

(7) **Расходы по налогу на прибыль**

Оценка расходов за текущий период	2,500
Корректировка оценки за прошлый период	(200)
Отложенный налог (1,400 – 900)	500
	2,800

(8) **Дооценка недвижимости**

Переоцененная стоимость по условию	40,000
Остаточная стоимость до переоценки (30,000 – 3,240)	(26,760)
Отложенный налог	(900)
На резерв переоценки	12,340

(9) **Реализованная дооценка**

Амортизация исходя из переоцененной стоимости	500
Амортизация исходя из исторической стоимости (1/50 x 18,000)	(360)
	140

## (10) Основные средства

	Недвижимость	Оборудование собствен. аренд.		Всего
Историч./переоц. стоимость на 30 сентября 2004 г.	40,000	27,000	30,000	97,000
Амортизация: за пред. пер.	–	(7,550)	–	(7,550)
Ф2 за отчета, период на 30 сентября 2005 г.	(500)	(6,750)	(6,000)	(13,250)
	39,500	12,700	24,000	76,200
(11) Отложенный налог				
По условию				6,000
Увеличение за период				1,400
На конец периода в балансе				7,400
(12) Кредиторская задолженность				
По условию				12,000
Оценка текущего обязательства по налогу				2,500
На конец периода в балансе				14,500

## ОТВЕТ 8 ЭПСИЛОН

## (1) МСФО (IFRS) 1

Данный вопрос рассмотрен Советом по МСФО в IFRS 1 – *Применение МСФО впервые в качестве основы для составления отчетности*. Согласно МСФО (IFRS) 1, если МСФО впервые применяются для составления отчетности за год, окончившийся 31 декабря 2005 г., то первым делом нужно рассчитать входящие остатки по МСФО на 1 января 2004 г. (т.е. на начало наиболее раннего из представляемых в отчетности периодов). Общее правило гласит, что остатки в балансе рассчитываются согласно МСФО, действующим на 31 декабря 2005 г. (т.е. на отчетную дату). Т.о., в балансе на 1 января 2004 г. необходимо:

- признать все активы и обязательства, которые удовлетворяют критериям признания согласно МСФО.
- Прекратить признание активов и обязательств, которые не подлежат признанию согласно МСФО.
- Все признанные активы и обязательства оцениваются по МСФО.

Такой подход обуславливает несколько практических трудностей:

- На дату перехода на МСФО (т.е. на 1 января 2004 г.) не совсем ясно, какие именно МСФО будут действовать через 2 года, т.о. до публикации первого комплекта отчетности по МСФО баланс, который готовился на 1 января 2004 г., придется корректировать несколько раз.
- Расходы в связи с ретроспективным применением требований МСФО относительно первоначального признания и последующей оценки статей отчетности могут быть весьма значительными. Поэтому там, где расходы на точное исполнение вышеуказанного общего правила перехода на МСФО могут превысить выгоды для пользователей, IFRS 1 предусматривает ряд исключений из общего правила, в частности:
  - МСФО (IFRS) 3 – *Объединение компаний* – может не применяться ретроспективно к объединениям, которые произошли до даты перехода (1 января 2004 г. в нашем примере).
  - На дату перехода разрешается признать все актуарные разницы, даже если в дальнейшем компания признает их с учетом коридора существенности согласно МСФО (IAS) 19 – *Вознаграждения работников*.

В общем случае, переходные положения прочих МСФО не действуют в случае применения МСФО впервые. Однако IFRS 1 запрещает ретроспективное применение в следующих случаях:

- Финансовые активы и обязательства, признание которых прекращено согласно старым правилам учета до 1 января 2004 г., не признаются даже тогда, когда МСФО (IAS) 39 этого требует.
- Правила учета при хеджировании согласно МСФО (IAS) 39 не применяются к действующим контрактам.

## (2) МСФО (IAS) 34

МСФО (IAS) 34 – *Промежуточная отчетность* не обязывает компании публиковать промежуточную отчетность, но если компания добровольно принимает решение ее публиковать и претендует на соответствие МСФО, МСФО (IAS) 34 устанавливает требования в отношении ее содержания. Промежуточная отчетность должна представлять собой сокращенный вариант полного комплекта финансовой отчетности и содержать пояснения относительно событий и операций, существенных для ее понимания. Согласно МСФО (IAS) 34, первая промежуточная отчетность за полугодие, окончившееся 30 июня 2005 г.), как минимум, должна включать:

- сжатый баланс на 30 июня 2005 г;
- сжатый отчет о прибыли и убытках за полгода, окончившиеся 30 июня 2005 г;
- сжатый отчет об изменениях в собственном капитале за полгода, окончившиеся 30 июня 2005 г;
- сжатый отчет о движении денежных средств за полгода, окончившиеся 30 июня 2005 г;
- выборочные пояснительные примечания.

Сжатые формы отчетности, как минимум, должны включать все компоненты и промежуточные итоги, которые были представлены в комплекте финансовой отчетности за 2004 г. согласно МСФО. Принципы признания и оценки должны быть те же, что и в последней годовой отчетности.

Требования относительно представления сравнительной информации в случае подготовки отчетности согласно МСФО впервые зависят от того, готовилась ли промежуточная отчетность ранее (только в этом случае сравнительная информация должна готовиться). Т.о. компании Эпсилон сравнительные данные в промежуточной отчетности представлять не нужно.

## (3) МСФО (IAS) 24

МСФО (IAS) 24 – *Раскрытие информации о связанных сторонах*, главным образом, требует раскрывать данные двух видов:

- (i) информацию об отношениях контроля – даже в отсутствие каких бы то ни было хозяйственных операций между сторонами.
- (ii) во всех прочих случаях информация раскрывается только если связанные стороны осуществляли операции друг с другом. Операция между связанными сторонами – это передача ресурсов или обязательств между ними, независимо от взимания платы. При наличии операций между связанными сторонами необходимо раскрывать информацию о характере взаимоотношений между ними, а также о типах операций и их составляющих элементах, существенных для понимания финансовой отчетности. Как минимум, необходимо раскрывать следующую информацию:
  - сумма операций;
  - суммы статей, подлежащих погашению, включая условия погашения и данные о гарантиях;
  - резервы на покрытие сомнительной задолженности и затраты, связанные с безнадежной и сомнительной задолженностью.

Стороны считаются связанными, если одна из них контролирует либо указывает существенное влияние на формирование операционной и финансовой политики другой.

Связанной стороной может быть юридическое или физическое лицо. Обычно компания является связанной стороной по отношению к своему ключевому управленческому персоналу, а также по отношению к предприятиям, которые входят в одну с ней группу.

## ОТВЕТ 9 БЕССИ

### (a) Полезность информации о прибыли на акцию (EPS)

Базовая прибыль на акцию рассчитывается как отношение прибыли, приходящейся на держателей обыкновенных акций, к средневзвешенному количеству этих акций, которое находилось в обращении за период. Считается, что это более качественный показатель финансового результата, чем прибыль за период, поскольку EPS учитывает изменение в структуре капитала (эмиссия/ выкуп акций).

*Принципы подготовки и составления финансовой отчетности* гласят, что полезность финансовой информации определяется ее уместностью для принятия экономических решений. Уместная финансовая информация помогает пользователям отчетности в оценке прошлых, настоящих и будущих результатов деятельности компании. По мере совершенствования финансовой отчетности становится все более очевидным, что одного лишь показателя прибыли за период недостаточно, чтобы охарактеризовать все аспекты результатов деятельности компании. Осознание этой истины стало причиной появления МСФО (IAS) 8 – *Учетные политики, изменение бухгалтерских оценок и ошибки* – и МСФО (IFRS) 5 – *Необоротные активы, предназначенные на продажу и Прекращенная деятельность*. Оба эти стандарта требуют раскрытия дополнительной информации о различных компонентах финансового результата. Однако, поскольку EPS рассчитывается на основе всей прибыли за период, данный показатель не обеспечивает информацию о компонентах, из которых складывался общий финансовый результат, что, безусловно, снижает его информативную полезность.

Пониженная прибыль на акцию предупреждает акционеров о том, на сколько EPS может понизиться в свете неподконтрольных компании будущих событий, не имеющих ничего общего с формированием финансового результата, т.е. в силу эмиссии акций, которые выпускаются бесплатно либо за весьма умеренное вознаграждение в случае выполнения оговоренных условий. Согласно МСФО (IAS) 33 – *Прибыль на акцию*, акционеров необходимо предупредить о такой опасности путем раскрытия информации о том, каким был бы показатель EPS за отчетный период, если бы все потенциально конвертируемые в акции инструменты были фактически конвертированы на наиболее раннюю из дат: на начало отчетного периода либо на дату их выпуска (хотя, конечно, данная информация – чисто гипотетическая).

### (b) Прибыль на акцию – Раскрытия в отчетности за 2005 г.

Год, окончившийся 30 сентября

	2005 г.	2004 г.
Базовая EPS (центы (W5))	4×04	4×5
Пониженная EPS (W9)	3×95	–

#### (1) Прибыль для базового EPS

\$37,000 (2004 г. = \$37,500)

#### (2) Теоретическая цена после выпуска прав (TERP) на 1 апреля 2005 г.

	Кол-во	Стоимость, \$
ДО выпуска прав	400,000	2,000,000
Выпуск прав	100,000	400,000
ПОСЛЕ выпуска прав	500,000	2,400,000

TERP = \$2,400,000/500,000 = \$4×80

#### (3) Льготный коэффициент

\$5×00/\$4×80 = 50/48.

#### (4) Средневзвешенное кол-во акций в обращении

400,000 × 6/12 × 50/48 + 500,000 × 6/12 = 458,333 (2004 г. = 400,000)

EPS по годам:

2005 г. – \$37,000/458,333 = 8×07 ц.

2004 г. – \$37,500/400,000 = 9×38 ц.



(5) **Данные, раскрываемые в отчетности 2005 г.**

Льготная эмиссия (bonus issue) после даты отчетности (но до даты утверждения отчетности к публикации) должна быть учтена при подготовке раскрываемой информации:  $EPS$  за 2005 г. =  $8 \times 07 \times 4/5 = 6 \times 46$  ц.

(6) **Сравнительные данные за 2004 г. в отчетности 2005 г.**

$9 \times 38 \times 48/50 \times 4/5 = 7 \times 2$  ц.

(7) **Понижающий эффект**

- Поступления от эмиссии 50,000 акций по \$3 за акцию = \$150,000.
- На \$150,000 можно было бы купить 30,000 акций по средневзвешенной справедливой стоимости за период.
- Понижающий эффект опциона  $50,000 - 30,000 = 20,000$  акций.

(8) **Конвертация облигаций**

- увеличивает прибыль после налогов на \$100 млн.  $\times 10\% \times (100 - 25)\% = \$7 \times 5$  млн.;
- увеличивает количество акций в обращении на 40 млн. штук.

(9) **Учет конвертируемых инструментов в расчете пониженной EPS**

	Прибыль \$	Кол-во	EPS	Понижающий эффект
Базовая EPS	37,000	572,916	6×46	
Опцион	–	20,000		
	37,000	592,916	6×24	имеется
Конвертируемые облигации	7,500	40,000		
	44,500	632,916	7×03	отсутствует

**ОТВЕТ 10 СИГМА**(a) **МСФО (IAS) 41 – признание и оценка**

Компания признает биологический актив тогда и только тогда, когда она:

- контролирует актив в результате прошлых событий;
- существует вероятность притока в компанию будущих экономических выгод, связанных с активом;
- справедливую стоимость актива можно оценить с достаточной степенью достоверности.

Эти критерии соответствуют общим критериям признания согласно *Принципам подготовки и составления финансовой отчетности*:

- Существует *вероятность* получения будущих экономических выгод, связанных с элементом финансовой отчетности;
- Элемент имеет стоимость или оценку, которая может быть надежно измерена.

В соответствии с МСФО (IAS) 41, биологические активы и сельскохозяйственная продукция должны оцениваться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на сбыт. При этом предполагается, что справедливая стоимость биологического актива или сельхозпродукции поддается надежной оценке. Это предположение может быть опровергнуто (rebutted) только при первоначальном признании и в отношении лишь тех биологических активов/ сельхозпродукции, для которых отсутствуют рыночные цены и при том, что альтернативные расчеты справедливой стоимости явно ненадежны.

База оценки, предписываемая МСФО (IAS) 41, предусмотрена в *Принципах подготовки и составления финансовой отчетности*. Однако, согласно Принципам, наиболее распространенная база оценки – историческая стоимость. Чтоб оценка сельхозпродукции по исторической стоимости дала пользователям финансовой отчетности уместную и надежную информацию, эта стоимость должна быть определима. В то же время для многих биологических активов (напр., для новорожденных телят) концепция «исторической стоимости» трудноприменима, поэтому оценка по спра-

ведливой стоимости представляется более приемлемой.

(б) **Отчет о прибыли и убытках (выдержки)**

	\$000	\$000
<b>Доход</b>		
Изменение справедливой стоимости собственного стада (W2)	(30)	
Правительственная субсидия (W3)	400	
Изменение справедливой стоимости Новорожденных телят (W4)	125	
Справедливая стоимость молока (W5)	5×5	
Всего доход		500×5
<b>Расходы</b>		
Расходы на откорм и уход за животными (W2)	500	
Гонорар за право на использование породы (W2)	300	
Всего расходы		(800)
Чистый доход		(299×5)
<b>Выдержки из баланса</b>		
Основные средства:		
Земля (W1)	20,000	
Взрослое стадо (W2)	970	
Телята (W4)	125	
		21,095
Запасы		
Молоко (W5)		5×5

**РАСЧЕТЫ**

(1) **Земля**

МСФО (IAS) 41 не распространяется на учет земельной собственности; покупка земли должна учитываться согласно МСФО (IAS) 16 – *Основные средства*, т.е. при первоначальном признании земля учитывается по себестоимости, и поскольку срок ее службы не ограничен, амортизация на землю не начисляется. Если в целях последующей оценки земли применять модель учета по исторической стоимости, то возможный рост стоимости земли за период после приобретения никак отражаться не будет. Если же использовать модель последующей оценки по переоцененной стоимости, то земля будет отображаться в балансе по рыночной стоимости, с отнесением дооценки на счет капитала.

(2) **Коровы**

Применяя модель последующего учета по справедливой стоимости согласно МСФО (IAS) 41, коровы будут показаны в балансе на 30 сентября 2005 г. по справедливой стоимости =  $10,000 \times \$97 = \$970,000$ . Разница между справедливой стоимостью поголовья коров на дату баланса и стоимостью их приобретения ( $\$970,000 - \$1 \text{ млн.} = \text{убыток на сумму } \$30,000$ ) будет включена в расходы в отчете о прибыли и убытках, равно как и расходы на откорм и уход за животными на сумму  $\$500,000$ .

(3) **Правительственная субсидия**

На правительственные субсидии в отношении сельскохозяйственной деятельности обычные нормы МСФО (IAS) 20 – *учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи* не распространяются. В соответствии с МСФО (IAS) 41, такие субсидии включаются в доход сразу после того, как выполнены все условия их получения, а не в течение срока службы стада. Поэтому все  $\$400,000$  будут включены в доход компании Сигма.

(4) **Телята**

Это биологический актив, к которому следует применять модель оценки по справедливой стоимости. Гонорар на использование породы включается в расходы периода, а в балансе должен быть показан актив в объеме  $5,000 \times \$25 = \$125,000$ ; на ту же сумму увеличиваем доходы периода.

(5) **Молоко**

... является сельхозпродукцией и при первоначальном признании учитывается так же, как и

биологические активы:  $10,000 \times \$0-55 = \$5,500$ . Эта величина принимается как «себестоимость» в целях дальнейшего учета непроданного молока в качестве запасов (МСФО (IAS) 2 – *Запасы*).

## ОТВЕТ 11 D

(a) Консолидированный баланс D на 31 марта 2006 г.

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства (28,000 + 25,000 + 20,000)	73,000	
Гудвил (W2)	720	
Финансовые активы (W4)	1,600	
		75,320
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы (18,000 + 12,000 + 11,000 – 450 (W5))	40,550	
Запасы в пути (600 – 100 (W5))	500	
Дебиторская з-ть (15,000 + 10,000 + 9,000 – 1,200 – 800)	32,000	
		73,050
<b>Всего активы</b>		<b>148,370</b>
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал		25,000
Эмиссионный доход		10,000
Накопленная прибыль (W6)		40,410
		75,410
Доля меньшинства (W7)		4,660
		80,070
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Процентные заимствования (20,000 + 4,000)	24,000	
Отложенный налог (2,000 + 1,000 + 1,500)	4,500	
		28,500
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиторская задолженность (12,000 + 9,000 + 7,000 – 600 – 800)	26,600	
Краткосрочные заимствования (5,000 + 4,000 + 4,200)	13,200	
		39,800
<b>Всего собственный капитал и обязательства</b>		<b>148,370</b>

### РАСЧЕТЫ

- D владеет всеми акциями S со дня создания S.
- D владеет 80% акций T с 1 апреля 2004 г.

(1) Расчет чистых активов

S	На дату		На дату
	отчетности		
	\$000	\$000	\$000
Акционерный капитал		15,000	15,000
Эмиссионный доход		10,000	10,000
Накопленная прибыль		8,000	–
		33,000	25,000
T	На дату		На дату
	отчетности		
	\$000	\$000	\$000
Акционерный капитал		10,000	10,000
Эмиссионный доход		4,000	4,000

	Накопленная прибыль	9,300	12,000
		23,300	26,000
(2)	<b>Доля меньшинства</b>		
	20% x 23,300 = 4,660		
(3)	<b>Гудвил</b>		
	Гудвил на дату приобретения S не возникал, т.к. все акции были приобретены в день создания компании, когда ее накопленная прибыль = 0.		
	<b>T</b>		\$000
	Стоимость инвестиции 8,000 x \$2x80		22,400
	Доля в чистых активах 80% x 26,000		(20,800)
			1,600
	Обесценение за год, ок. 31 марта 2005 г. (1/20)		(80)
	Гудвил на 1 апреля 2005 г.		1,520
	<b>Обесценение</b>		\$000
	Балансовая стоимость на 31 марта 2006 г.		23,300
	Нереализованная прибыль в запасах (1,200 x 20/120)		(200)
	Гудвил: с учетом 20% доли меньшинства: 1,520 x 100/80		1,900
	Балансовая стоимость ЕГДС T		25,000
	Ценность использования		(24,000)
	Обесценение		1,000
	Доля D в обесценении		80%
			800
	Гудвил до обесценения		1,520
	Обесценено в 2006 г.		(800)
	Балансовая стоимость на 31 марта 2006 г.		720
	Списано на накопленную прибыль:		
	2005 г.		80
	2006 г.		800
			880
(4)	<b>Консолидированная накопленная прибыль</b>		\$000
	Вся D		36,000
	Нереализованная прибыль (1,500 + 1,200 + 600) x 20/120		(550)
	Доля в S (8,000 x 100%)		8,000
	Доля в T ((2,700) x 80%)		(2,160)
	Списанный гудвил		(880)
			40,410
(5)	<b>Финансовые активы</b>		
	Всего на балансе D		49,000
	Инвестиция в S		(25,000)
	Инвестиция в T (W2)		(22,400)
	В консолидированном балансе		1,600
(6)	<b>Нереализованная прибыль</b>		
	в запасах S (1,500 x 20/120) = 250		
	в запасах T (1,200 x 20/120) = 200		
	в запасах в пути (600 x 20/120) = 100		
(b)	<b>Меморандум</b>		
	Постатейная консолидация доходов, расходов и чистых активов не осуществляется в том лишь случае, когда контроль над дочерней компанией носит временный характер, т.к. дочерняя компания приобретена в целях продажи в ближайшее будущее, т.е. решение о продаже дочерней компании было принято еще до даты ее приобретения. Такая ситуация может возникнуть, если материнская компания покупает группу компаний с намерением продать одну из них. Неконсолидиру-		

емая дочерняя компания в таком случае учитывается как финансовый актив согласно МСФО (IAS) 39 – *Финансовые инструменты: признание и оценка*.

Суть требований МСФО (IAS) 27 – *Консолидированная и отдельная финансовая отчетность* – состоит в том, чтобы в консолидированной финансовой отчетности (КФО) были показаны доходы и чистые активы всех компаний группы [материнской и дочерних], т.е. ресурсы, контролируемые материнской компанией, и финансовый результат, созданный с использованием этих ресурсов. Если какая-либо дочерняя компания убыточна, общий принцип от этого не меняется: убыток должен быть включен в консолидированный результат КФО. Существует мнение, что если дочерняя компания занимается деятельностью, которая существенно отличается от основной деятельности группы, ее по-статейная консолидация может ввести пользователя в заблуждение. Однако МСФО (IAS) 27 считает, что эта проблема разрешима путем раскрытия дополнительной информации в примечаниях к КФО, в частности, согласно требованиям МСФО (IAS) 14 – *Сегментная отчетность*.

## ОТВЕТ 12 G

(a) **G – Отчет о прибыли и убытках за год, окончившийся 31 марта 2006 г.**

	\$000
Выручка	132,000
Себестоимость (W3)	(96,120)
Валовая прибыль	35,880
Расходы на сбыт (W3)	(8,000)
Административные расходы (W3)	(13,600)
Операционная прибыль	14,280
Финансовые расходы (W5 & W6)	(4,980)
Прибыль до налогов	9,300
Расходы по налогу на прибыль (W7)	(2,800)
Чистая прибыль за период	6,500

(b) **G – Отчет об изменениях собственного капитала за год, оконч. 31 марта 2006 г.**

	АК \$000	Рез. переоц. \$000	Накопл. приб. \$000	Всего \$000
Остаток на 1 апреля 2005 г.	40,000	4,000	39,000	83,000
Дооценка недвижимости (W8)		8,450		8,450
Чистая прибыль за период			6,500	6,500
Дивиденды уплаченные			(2,000)	(2,000)
Остаток на 31 марта 2006 г.	40,000	12,450	43,500	95,950

(c) **G – Баланс на 31 марта 2006 г.**

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства (W9)		72,700
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы (W2)	20,000	
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства	28,560	
		92,560
		165,260
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал	40,000	
Резерв переоценки	12,450	
Накопленная прибыль	43,500	
		95,950
<b>Долгосрочные обязательства:</b>		
Процентные заимствования	30,000	
Привилегированные акции (W6)	21,780	
Отложенный налог (W10)	5,250	
		57,030
<b>Краткосрочные обязательства:</b>		

Кредиторская задолженность (W11)	12,280
	165,260

РАСЧЕТЫ (все расчеты в \$000)

(1) **Запасы, купленные за евро**

- Согласно МСФО (IAS) 21 – *Влияние изменений валютных курсов* – запасы пересчитываются в \$ по курсу на дату покупки, т.е. они учтены правильно.
- Кредиторская задолженность в евро пересчитывается по курсу на дату отчетности ( $/1 = \$1-3$ ) и включается в баланс на сумму \$1,040.
- Курсовой убыток \$80 включается в операционные расходы.

(2) **Поврежденные запасы**

МСФО (IAS) 10 – *События после отчетной даты* – делит такие события на корректирующие и не корректирующие. Первые дают дополнительные сведения относительно обстоятельств, существовавших на дату отчетности, а последние – не дают таких сведений. Поскольку запасы были повреждены после отчетной даты, а на дату отчетности были в нормальном состоянии – это не корректирующее событие.

(3) **Распределение операционных расходов**

	Себестоим.	Сбыт	Админ.
Запасы на начало периода	18,200		
Расходы по условию задачи	90,000	8,000	12,000
Запасы на конец периода	(20,000)		
Курсовой убыток (W1)	80		
Амортизация (W4)			
Здания	840		
Оборудование			7,000
Мебель			1,800
Исключение расходов на эмиссию (W5)			(200)
Всего в отчете о прибыли и убытках	96,120	8,000	13,600

(4) **Амортизация необоротных активов**

Здания – $3\% \times 28,000$	840
Оборудование – $25\% \times 28,000$	7,000
Мебель – $20\% \times 9,000$	1,800
Всего амортизация за период	9,640

(5) **Финансовые расходы**

Проценты по долгосрочным займам	3,000
По привилегированным акциям (W6)	1,980
	4,980

(6) **Привилегированные акции**

- Согласно МСФО (IAS) 32 – *Финансовые инструменты: представление информации* – привилегированные акции по своей экономической сути являются обязательством и должны быть показаны в балансе как таковые.
- Согласно МСФО (IAS) 39 – *Финансовые инструменты: признание и оценка* – привилегированные акции – это финансовое обязательство, не являющееся деривативом и не предназначенное для торговли, поэтому его следует учитывать по амортизируемой стоимости. Т.о. обязательство на дату отчетности =  $20,000 - 200 + 10\% (20,000 - 200) = 21,780$ .

(7) **Расходы по налогу на прибыль**

Оценка расходов за текущий период	2,200
Корректировка оценки обязательства по налогу за предыдущий период	100
Отложенный налог ( $(25\% \times 18,000) - 4,000$ )	500
	2,800

<b>(8) Дооценка недвижимости</b>			
Переоцененная стоимость по условию	55,000		
Балансовая стоимость до переоценки:			
В начале периода (50,000 – 3,360)	(46,640)		
Амортизация за период (W4)	840		
	9,200		
Отложенный налог (25% x 3,000)	(750)		
	8,450		
<b>(9) Основные средства</b>			
	<i>Недвижимость</i>	<i>Оборудование</i>	<i>Всего</i>
Историческая/переоцененная стоимость на 31 марта 2006 г. по условию	50,000	37,000	87,000
Износ:			
На начало периода	(3,360)	(10,500)	(13,860)
Амортизация за год (W4)	(840)	(8,800)	(9,640)
Дооценка (W8)	9,200		9,200
Остаточная стоим. на 31 марта 2006 г.	55,000	17,700	72,700
<b>(10) Отложенный налог</b>			
По условию			4,000
На Ф2 (W7)			500
На счет капитала (W8)			750
На конец периода в балансе			5,250
<b>(11) Кредиторская задолженность</b>			
По условию			10,000
Курсовая разница (W1)			80
Оценка текущего обязательства по налогу			2,200
На конец периода в балансе			12,280

## ОТВЕТ 13 ВИЗЕР

(a)

Неотображение предоставленных опционов в учете – это ошибка. МСФО (IFRS) 2 – *Платежи с использованием акций* – требует, чтобы компании признавали обязательства, которые будут погашены акциями (т. наз. операции, предполагающие платеж с использованием акций, расчет по которым будет произведен долевыми инструментами), по справедливой стоимости товаров/ услуг, предоставленных получателем платежа с использованием акций либо по справедливой стоимости самого этого платежа, в зависимости от того, что легче поддается оценке. Когда платеж с использованием акций осуществляется в пользу работника, легче посчитать справедливую стоимость опциона. Справедливая стоимость определяется на дату соглашения о предоставлении долевого инструмента, а не на дату предоставления самих опционов.

Справедливая стоимость одного опциона на 1 апреля 2005 г. = \$2, а всех предоставленных опционов =  $\$2 \times 50 \times 5,000 \times 90\% = \$450,000$ . Опцион имеет рыночную стоимость даже несмотря на то, что стоимость покупки акций согласно опциону выше их рыночной стоимости как на дату соглашения, так и на отчетную дату, поскольку рыночная стоимость опциона зависит от ожиданий относительно будущей цены акций. Поскольку право на реализацию опциона предоставлено на условии, что сотрудники отработают на компанию еще 2 года, расходы в Ф2 за отчетный период =  $1/2 \times \$450,000 = \$225,000$ . Та же сумма относится на счет капитала и будет включена в будущие поступления от эмиссии (при условии, что опцион будет реализован).

(b)

В принципе, обязательство в связи с реорганизацией должно быть признано, поскольку решение о закрытии центров розничной торговли стало достоянием гласности до конца отчетного периода и, т.о., согласно МСФО (IAS) 37 – *Резервы, условные обязательства и условные активы* – на 31 марта 2006 г. возникло фактическое обязательство провести реорганизацию. Однако сумма этого обязательства рассчитана неверно:

- Резерв формируется в объеме расходов, являющихся прямым следствием реорганизации, и не должен включать затраты, связанные с текущей деятельностью компании (т.е. расходы в связи с переводом части сотрудников на новые должности).
- Будущие операционные убытки не включаются в сумму резерва, разве что они являются следствием обременительного договора.
- Сумма резерва не должна уменьшаться на величину прибыли, ожидаемой от продажи активов. Признается (но не в составе резерва) лишь ожидаемый убыток от продажи оборудования. В соответствии с МСФО (IFRS) 5 – *Необоротные активы, Предназначенные на продажу и Прекращенная деятельность*, активы, предназначенные на продажу, оцениваются по наименьшей из величин: балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. Актив классифицируется как Предназначенный на продажу, если его стоимость будет возмещена путем продажи, а не дальнейшего использования. Активы двух розничных центров, как представляется, удовлетворяют этому определению. Стоимость оборудования должна быть уменьшена на величину убытка, ожидаемого от его продажи. Т.о., резерв создается на сумму \$1 млн., убыток от обесценения оборудования = of \$150,000.

Согласно IFRS 5, финансовый результат закрываемых центров должен быть показан отдельно, если они представляют собой «прекращенную деятельность». Не ясно, однако, можно ли их считать таковой. Закрываемые центры розничной торговли можно было бы считать прекращенной деятельностью, если они являются:

- (i) компонентом компании, который (деятельность и потоки денежных средств, четко отличимые в рамках компании, как с производственной, так и с учетной точки) был продан или классифицирован как предназначенный для продажи; и
- (ii)
  - представляет собой *отдельное* крупное направление хозяйственной деятельности либо географическое подразделение (район деятельности); или
  - предназначен к выбытию в рамках единого координационного плана реализации данного направления хозяйственной деятельности или географического подразделения; или
  - является дочерней компанией, приобретенной исключительно с целью перепродажи.

Из данных вопроса неясно, удовлетворяют ли 2 закрываемых центра розничной торговли этому определению; необходимо было бы уточнить, удастся ли компании Визер сохранить за собой сегменты рынка, обслуживаемые закрывающимися центрами.

Вне зависимости от того, являются ли закрываемые центры Прекращенной деятельностью, согласно IFRS 5 активы (или группы активов), предназначенные на продажу, должны показываться в балансе отдельно, т.е. показывать их в балансе совместно с прочими активами неверно.

(c)

Согласно МСФО (IAS) 32 – *Финансовые инструменты: представление информации*, данный инструмент состоит из двух компонентов: долевого и долгового. Для расчета долгового компонента (обязательства) необходимо продисконтировать денежные потоки от финансового инструмента с использованием рыночной ставки заимствования (9%) =  $\$60,000 \times 0 \times 917 + \$60,000 \times 0 \times 842 + \$1,060,000 \times 0 \times 772 = \$923,860$

Тогда на счет капитала кредитуются \$76,140. Долговой компонент финансового инструмента в дальнейшем учитывается по амортизируемой стоимости, т.е. в Ф2 будут показаны финансовые расходы =  $9\% \times \$923,860 = \$83,147$ . Обязательство на отчетную дату =  $\$923,860 + \$83,147 - \$60,000 = \$947,007$ .



## ОТВЕТ 14 БИНО

(a)	<b>Отчет о движении денежных средств Бино за год, окончившийся 31 марта 2006 г.</b>		\$000	\$000
	<b>Поток денежных средств от операционной деятельности:</b>			
	Прибыль до налогов		110	
	Корректировки на:			
	Амортизацию материальных активов		58	
	Амортизацию нематериальных активов		10	
	Прибыль от продажи недвижимости		(10)	
	Инвестиционный доход		(6)	
	Финансовые расходы		50	
			212	
	Увеличение запасов		(15)	
	Увеличение дебиторской задолженности		(20)	
	Увеличение кредиторской задолженности		7	
	Денежные средства от операционной деятельности		184	
	Проценты уплаченные		(47)	
	Налог на прибыль уплаченный (W1)		(26)	
	Чистый поток денежных средств от операционной деятельности			111
	<b>Поток денежных средств от инвестиционной деятельности</b>			
	Покупка основных средств (W2)		(68)	
	Поступления от продажи оборудования (10 + 90)		100	
	Расходы на разработку (W3)		(16)	
	Инвестиционный доход		6	
	Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности			22
	<b>Поток денежных средств от финансовой деятельности</b>			
	Погашение основной суммы задолженности по финансовой аренде (W4)		(25)	
	Погашение процентных заимствований		(60)	
	Дивиденды уплаченные		(25)	
	Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности			(110)
	Чистый прирост денежных средств и их эквивалентов			23
	Денежные средства и их эквиваленты на 1 апреля 2005 г. (75 – 80)			(5)
	Денежные средства и их эквиваленты на 31 марта 2006 г. (30 – 12)			18
(1)	<b>Налог уплаченный</b>		\$000	
	В отчете о прибыли и убытках		33	
	Изменение остатков обязательств по:			
	– текущему налогу		(2)	
	– отложенному налогу		(5)	
	уплачено		26	
(2)	<b>Покупка основных средств</b>			
	Изменение остатков:			
	– собственного оборудования		30	
	– арендованного оборудования		20	
	Приобретение оборудования на условиях финансовой аренды		(40)	
	Амортизация		58	
	Куплено за денежные средства		68	
(3)	<b>Расходы на разработку</b>			
	Изменение остатков		6	
	Амортизация		10	
	Потрачено		16	

**(4) Основная сумма обязательства по финансовой аренде**

Рост составляющих обязательства по финансовой аренде:

– долгосрочной	10
– краткосрочной	5
Новая задолженность	(40)
Погашение	(25)

**(b)**

Прямой метод раскрытия операционных потоков денежных средств позволяет увидеть основные классы поступлений и платежей, в частности:

- Поступления от клиентов.
- Платежи поставщикам и работникам.

Сумма Поступлений от клиентов может быть получена непосредственно из данных учета, либо путем корректировки выручки на приращение дебиторской задолженности. Цель МСФО (IAS) 7 заключается в предоставлении пользователям информации о движении денежных средств и их эквивалентов, которая позволила бы оценить способность компании генерировать денежные потоки, а также сроки и вероятность их возникновения. Совет по МСФО рекомендует использовать прямой метод, поскольку он более информативен для оценки будущих денежных потоков.

**ОТВЕТ 15 Н****(a)**

МСФО (IAS) 19 предписывает различные методы учета пенсионных планов (фондов) в зависимости от связанных с ними рисков для работодателя. Если речь идет о плане (фонде) с установленными взносами, то величина пенсии зависит от размера активов, накопленных планом (фондом) на дату выхода работника на пенсию, т.е. риски ложатся на работника, а работодатель, сделав установленный взнос в план, более никаких рисков не несет и обязательств не имеет. Т.о., взносы работодателя в пенсионный план включаются в расходы периода по методу начислений. Размер пенсии, выплачиваемой планами (фондами) с установленными выплатами, зависит от величины зарплаты на момент выхода на пенсию и стажа, т.е. возникает риск, что активов плана (фонда) будет недостаточно для выплаты обещанных пенсионных вознаграждений, и этот риск (юридически либо фактически) ложится на работодателя.

**(b)**

Согласно МСФО (IAS) 19, работодатель показывает у себя на балансе чистое обязательство (или актив) по пенсионным планам с установленными выплатами (в общем случае - разницу между дисконтированной стоимостью ожидаемых будущих пенсионных выплат за уже отработанный сотрудниками стаж и справедливой стоимостью активов плана. В отчете о прибыли и убытках будут отображены три актуарные оценки:

- стоимость текущих услуг.
- процентные расходы в связи с сокращением периода дисконтирования обязательств плана.
- доход, ожидаемый от активов плана.
- Актуарные разницы в отчет о прибыли и убытках включаются лишь тогда, когда они выходят за «границы коридора», т.е. превышают наибольшее из значений:
  - 10% справедливой стоимости активов плана на начало отчетного периода.
  - 10% дисконтированной стоимости обязательств плана на начало отчетного периода.

Если непризнанные актуарные разницы, накопленные на начало отчетного периода, выходят за границы 10%-ного коридора, они списываются на финансовый результат, как правило, в течение среднего остающегося срока службы работников до выхода на пенсию, но работодатель может списать эту разницу и раньше.

- Непризнанная актуарная разница учитывается при расчете чистого обязательства (актива) по пенсионному плану, которое включается в баланс работодателя.

(с)

## 1 Выдержки из баланса

	На 31 марта		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	\$000	\$000	\$000
Справедливая стоимость активов плана	62,000	64,000	66,000
Дисконтер, стоимость обязательств плана	(84,000)	(96,000)	(108,000)
Непризнанная актуарная (приб.)/убыток (W1)	11,000	11,140	13,320
Всего	(11,000)	(20,860)	(28,680)

## 2. Выдержки из отчета о прибыли и убытках

	Год, окончившийся 31 марта		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	\$000	\$000	\$000
Стоимость текущих услуг	(6,000)	(6,400)	(6,500)
% расходы (W3)	(7,000)	(7,560)	(7,680)
Ожидаемая доходность активов	3,000	3,200	3,500
	(10,000)	(10,760)	(10,680)
Актуарная прибыль/(убыток), признанная в отчетном периоде (W1)	Nil	(3,400)	(1,540)
Всего в Ф2	(10,000)	(14,160)	(12,220)

## (1) Актуарные корректировки

	Год, окончившийся 31 марта		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	\$000	\$000	\$000
Границы коридора (см. ответ к (б))	7,000	8,400	9,600
Чистая непризнанная (прибыль)/убыток в начале периода	5,000	11,000	11,140
Вышло за границы коридора и признано в Ф2	–	(3,400)	(1,540)
Актуарная (прибыль)/убыток, возникшая в течение периода (W2)	6,000	3,540	3,720
Чистая непризнанная (прибыль)/убыток в конце периода	11,000	11,140	13,320

## (2) Всего актуарных разниц

	Год, окончившийся 31 марта		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	\$000	\$000	\$000
Чистое обязательство на начало периода (без учета актуарных разниц)	(10,000)	(22,000)	(32,000)
Расходы в Ф2 (без учета актуарных разниц)	(10,000)	(10,760)	(10,680)
Взносы в план	4,000	4,300	4,400
Актуарная прибыль/(убыток)	(6,000)	(3,540)	(3,720)
Чистое обязательство на конец периода (без учета актуарных разниц)	(22,000)	(32,000)	(42,000)

## (3) % расходы в связи с сокращением периода дисконтирования обязательств плана

Рассчитаны как произведение обязательства на начало отчетного периода и ставки дисконтирования, которая действовала на начало периода.

## ОТВЕТ 16 ЮНАЙТЕД

### (a) 1. Консолидированный ОПУ за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.

	\$000
Выручка (W1)	241,200
Себестоимость (W2)	(176,068)
Валовая прибыль	65,132
Расходы на сбыт (7,000 + 6,000 + (6,000 x 35% x 4/12))	(13,700)
Административные расходы (8,000 + 7,000 + (7,200 x 35% x 4/12))	(15,840)
Операционная прибыль	35,592
Инвестиционный доход (W3)	1,000
Финансовые расходы (W4)	(6,890)
Прибыль до налогов	29,702
Расходы по налогу на прибыль (7,000 + 1,800 + (3,600 x 35% x 4/12))	(9,220)
Прибыль за период	20,482
Приходится на	
долю меньшинства (4,200 x 20%)	840
Акционеров группы	19,642
Чистая прибыль за период	20,482

### 2. Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.

	<i>Акционеры материнской компании</i>	<i>Доля меньшинства</i>	<i>Всего</i>
	\$000	\$000	\$000
Остаток на 1 октября 2004 г. (W5)	194,400	18,200	212,600
Чистая прибыль за период	19,642	840	20,482
Дивиденды	(6,500)	(500)	(7,000)
Остаток на 30 сентября 2005 г.	207,542	18,540	226,082

#### РАСЧЕТЫ

#### (1) Выручка

	\$000
Юнайтед + Сити	250,000
Н (96,000 x 35% x 4/12)	11,200
Продажи Юнайтед-Сити	(20,000)
	241,200

#### (2) Себестоимость

	\$000
Юнайтед + Сити	188,000
Внутригрупповые продажи	(20,000)
Нереализованная прибыль (Сити) (1/5(3,000 – 2,000))	200
Н (66,000 x 35% x 4/12)	7,700
Корр. на справедливую стоимость (Н) (7,200 x 1/5 x 35% x 4/12)	168
	176,068

#### (3) Инвестиционный доход

	\$000
По условию (Юнайтед)	6,280
Внутригрупповые дивиденды:	
– Сити (80% x 2,500)	(2,000)
– Н (35% x 4,800)	(1,680)
Внутригрупповые процентные доходы (8% x 20,000)	(1,600)
в консолидированный ОПУ	1,000

(4) <b>Финансовые расходы</b>	
	\$000
Юнайтед + Сити	8,000
Н (35% x 4,200 x 4/12)	490
Внутригрупповые процентные расходы	(1,600)
	6,890
(5) <b>Консолидированный собственный капитал на 1 января 2005 г.</b>	
	\$000
Юнайтед	122,000
Сити (80% x 91,000)	72,800
Нереализованная прибыль в запасах на начало периода (1/5 x 2,000)	(400)
	194,400

Согласно МСФО (IAS) 27 – *Консолидированная и отдельная финансовая отчетность*, дочерняя компания должна быть подконтрольна материнской. Предполагается, что контроль существует, если материнская компания владеет более чем половиной акций с правом голоса, однако могут возникать ситуации, когда и при таких условиях контроля не будет. Хотя Сити нельзя считать дочерней компанией лишь в силу того, что Юнайтед владеет более чем половиной ее обыкновенных акций, из условия ни коим образом не следует, чтобы такого владения было недостаточно для контроля над операционной и финансовой политикой. Поэтому Сити правильно учтена как дочерняя компания.

Согласно МСФО (IAS) 28 – *Инвестиции в ассоциированные компании*, если инвестор оказывает существенное влияние на компанию, которая не является дочерней либо совместным предприятием, то такую компанию следует считать ассоциированной. Предполагается, что существенное влияние в общем случае обеспечивается владением не менее 20% обыкновенных акций. Однако в данной задаче Н следует учитывать как совместное предприятие Юнайтед. МСФО (IAS) 31 – *Участие в совместных предприятиях* – определяет СП как договор, по которому двое или более сторон осуществляют экономическую деятельность при условии совместного контроля над ней. Если СП организовано как отдельное юридическое лицо, последнее считается совместно контролируемой компанией. МСФО (IAS) 31 позволяет учитывать совместно контролируемые компании методом пропорциональной консолидации либо по методу участия в капитале. Юнайтед следует первому методу. Поскольку договор, обеспечивающий совместный контроль, был заключен 1 июня 2005 г., метод пропорциональной консолидации будет применен только с этой даты.

## ОТВЕТ 17 АЛЬБИОН

(a) **Альбион – Отчет о прибыли и убытках за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.**

	\$000
Выручка	130,000
Себестоимость (W3)	(88,128)
Валовая прибыль	41,872
Расходы на сбыт (W3)	(7,591)
Административные расходы (W3)	(22,591)
Операционная прибыль	11,690
Финансовые расходы (W6)	(5,978)
Прибыль до налогов	5,712
Расходы по налогу на прибыль (W7)	(2,300)
Чистая прибыль за период	3,412

(b) **Альбион – Отчет об изменениях в собственном капитале за год, окончившийся 30 сентября 2005 г.**

30

	Акционерный капитал	Накопл. прибыль	Всего
	\$000	\$000	\$000
Остаток на 1 октября 2004 г.	50,000	27,000	77,000
Чистая прибыль за период		3,412	3,412
Дивиденды уплаченные		(2,000)	(2,000)
Остаток на 30 сентября 2005 (W8)	50,000	28,412	78,412

## (с) Альбион – баланс на 30 сентября 2005 г.

	\$000	\$000
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Необоротные активы:</b>		
Основные средства (W9)	59,100	
Расходы на разработку (12,000 – 6,000)	6,000	
		65,100
<b>Текущие активы:</b>		
Запасы	22,000	
Дебиторская задолженность	44,000	
Денежные средства и их эквиваленты	33,790	
		99,790
		164,890
<b>СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал:</b>		
Акционерный капитал	50,000	
Накопленная прибыль	28,412	
		78,412
<b>Долгосрочные обязательства:</b>		
Процентные заимствования	40,000	
Отложенный налог (W10)	7,000	
Обязательства по аренде (W5)	20,441	
		67,441
<b>Краткосрочные обязательства:</b>		
Кредиторская задолженность (W11)	13,500	
Обязательства по аренде (25,978 (W5) – 20,441)	5,537	
		19,037
		164,890

## (1) Расходы на разработку

Согласно МСФО (IAS) 38 – *Нематериальные активы*, расходы, понесенные на этапе разработки, показываются в качестве нематериального актива при условии, что проект технически осуществим, коммерчески жизнеспособен, а чистые денежные поступления от него превосходят расходы на разработку.

Из задания явствует, что эти условия удовлетворены начиная с 1 июля 2005 г. В то же время, в соответствии с МСФО (IAS) 38, расходы, понесенные на этапе исследования, никогда в качестве актива признаны быть не могут, даже если в дальнейшем проект окажется успешным.

Поэтому затраты на сумму \$6 млн. за период до 30 июня 2005 г. включаются в расходы в отчете о прибыли и убытках (по всей видимости, в составе себестоимости реализации). Амортизация нематериального актива (\$12 млн. – \$6 млн. = \$6 млн.) начнется с момента запуска нового продукта в коммерческое производство.

## (2) Резерв в отношении расходов по иску, вчиненному покупателем

Компенсация на сумму \$10 млн., выплаты которой требует покупатель, будет текущим обязательством в результате прошлого события только в том случае, если суд вынесет решение в пользу истца (т.е. покупателя). Исходя из условия задачи, такое развитие событий представляется маловероятным, т.е. условия признания обязательства согласно МСФО (IAS) 37 – *Резервы, условные обязательства и условные активы* – не выполнены. Признать обязательство в объеме «ожидаемых расходов» в случае, когда речь идет о конкретном вопросе, неуместно.

## (3) Распределение операционных расходов

	<i>Себестоим.</i>	<i>Сбыт</i>	<i>Админ.</i>
Запасы на начало периода	18,200		
Расходы по условию задачи	75,000	7,000	26,000
Запасы на конец периода	(22,000)		
Расходы на разработку (W1)	6,000		
Сторнирование резерва (W2)			(4,000)

	Амортизация (W4):			
	Здания	288	36	36
	Оборудование	4,200	525	525
	Арендованные активы	6,200		
	Убыток от продажи оборудования	240	30	30
		88,128	7,591	22,591
(4)	<b>Амортизация необоротных активов</b>			
	Здания – 1/50 x 18,000			360
	Собственное оборудование – 1/4 x (27,000 – 6,000)			5,250
	Арендованные активы – 1/5 x 31,000 (W5)			6,200
	Убыток от продажи оборудования (1,200 – (6,000 – 4,500))			300
	Нематериальный актив (W1)			
	Всего амортизация за период			12,110
(5)	<b>Арендованные активы</b>			
	Аренда является финансовой. При первоначальном признании показываем актив и обязательство на сумму \$31 млн. Далее обязательство по аренде учитывается так:			
	<i>Год, окончившийся</i>	<i>На нач. пер.</i>	<i>Фин. расх.</i>	<i>Платеж</i>
	<i>На кон. пер.</i>			
	31 марта 2005	31,000	1,550	(4,000)
				28,550
	30 сентября 2005	28,550	1,428	(4,000)
				25,978
	31 марта 2006	25,978	1,299	(4,000)
				23,277
	30 сентября 2006	23,277	1,164	(4,000)
				20,441
	– финансовые расходы за отчетный период = 2,978 (1,550 + 1,428)			
	– обязательство на отчетную дату = 25,978 в т.ч. долгосрочная составляющая 20,441.			
(6)	<b>Финансовые расходы</b>			
	Проценты по долгосрочным займам	3,000		
	Проценты по аренде (W5)	2,978		
		5,978		
(7)	<b>Расходы по налогу на прибыль</b>			
	Оценка расходов за текущий период	1,500		
	Корректировка оценки за прошлый период	(200)		
	Отложенный налог (25% x 28,000 – 6,000)	1,000		
		2,300		
(8)	<b>Основные средства</b>			
		<i>Недвижимость</i>		
		<i>Оборудование</i>		
			<i>Собственное</i>	<i>Арендванное</i>
	Стоимость инвестиции			
	По условию	30,000	27,000	–
	Арендованные активы			31,000
	Выбытие оборудования		(6,000)	(6,000)
	На 30 сентября 2005 г.	30,000	21,000	31,000
	Износ:			
	По условию на начало периода Ф2	4,500	11,090	–
	За отчетный период	360	5,250	6,200
	Выбытие	–	(4,500)	–
	На 30 сентября 2005 г.	4,860	11,840	6,200
	Остаточная стоимость на 30 сентября 2005 г.	25,140	9,160	24,800
(9)	<b>Отложенный налог</b>			
	По условию			6,000
	Увеличение за период (W7)			1,000
	На конец периода в балансе			7,000
(10)	<b>Кредиторская задолженность</b>			
	По условию			12,000
	Оценка текущего обязательства по налогу			1,500
	На конец периода в балансе			13,500

## ОТВЕТ 18 ПЕЛАС

### Первая ситуация

Стандарты, которые определяют подход к отображению в отчетности данной ситуации, – это МСФО (IFRS) 5 – *Необоротные активы, предназначенные на продажу, и Прекращенная деятельность* и МСФО (IAS) 37 – *Резервы, условные обязательства и условные активы*. Согласно МСФО (IFRS), необоротные активы, предназначенные на продажу, должны быть показаны в балансе отдельно и по наименьшей из величин: балансовой стоимости на дату классификации в качестве таковых и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Помимо этого, МСФО (IFRS) 5 требует отдельного раскрытия в отчете о прибыли и убытках результатов прекращенной деятельности. Согласно МСФО (IAS) 37, если до отчетной даты произошло событие, неизбежным следствием которого является возникновение обязательства, в отношении такого обязательства необходимо сформировать резерв.

Действия, предпринятые компанией до отчетной даты в связи со сворачиванием деятельности одного из направлений, привели к возникновению фактического обязательства. Согласно МСФО (IAS) 37, резерв формируется в объеме расходов, являющихся прямым следствием сворачивания деятельности, каковы выплаты увольняемому и расходы в связи с разрывом хоз. договоров (пп. (а) и (d) – всего \$20 млн. + \$5 млн. = \$25 млн.). Еще одни расходы, возникающие в связи с реорганизацией деятельности, – единовременная выплата в размере \$10 млн. из средств пенсионного фонда (плана) в обмен на согласие увольняемых по собственному желанию сотрудников отказаться от своих прав на пенсии (п. (b) Согласно МСФО (IAS) 19 – *Вознаграждения работников*, разовые расходы в связи с погашением или ограничением прав на пенсионное обеспечение должны быть признаны в отчете о прибыли и убытках компании, которая их оплачивает.

Расходы на переобучение и переезд сотрудников, сохранивших работу (п. (с)), – это текущие расходы продолжаемой деятельности, и МСФО (IAS) 37 прямо запрещает формировать на них резервы.

В отношении ожидаемых операционных убытков (п. (g)) МСФО (IAS) 37 разрешает формировать резерв в том лишь случае, когда убытки возникают по обременительным договорам.

Т.о. резерв в связи со сворачиваемой деятельностью = \$35 млн. (\$25 млн. + \$10 млн.).

Необоротный актив классифицируется как предназначенный для продажи, если его балансовая стоимость будет возмещена, главным образом, благодаря сделке купли-продажи, а не посредством дальнейшей эксплуатации, т.е. необоротные активы сегмента (оборудование и недвижимость) будут показаны в балансе в качестве предназначенных на продажу по наименьшей из величин: балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Т.о. оборудование будет оценено на \$11 млн. до \$1 млн., а недвижимость по-прежнему будет показана в сумме \$10 млн.

Согласно IFRS 5, результаты направления должны быть показаны отдельно, если оно удовлетворяет признакам прекращенной деятельности, т.е. представляет собой компонент компании (отличимый от прочих составных частей компании как с производственной, так и с учетной точки зрения), который был реализован или классифицирован как предназначенный для продажи, и

- представляет собой *отдельное* крупное направление хозяйственной деятельности либо географическое подразделение (район деятельности); или
- предназначен к выбытию в рамках единого координационного плана реализации данного направления хозяйственной деятельности или географического подразделения; либо
- является дочерней компанией, приобретенной исключительно с целью перепродажи.

Исходя из условия задачи, сворачиваемое направление можно считать прекращенной деятельностью, т.е. Пелас необходимо показать в отчете о прибыли и убытках единую сумму, включающую посленалоговую прибыль/убыток от прекращенной деятельности, а также посленалоговую прибыль/убыток в связи с оценкой активов прекращенной деятельности по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

### Вторая ситуация

Инвестиции, запланированные на 2006 г., учитывать не следует, т.к. на отчетную дату у компании отсутствует безусловное обязательство ее осуществить. Единственное обязательство, возникшее до отчетной даты, – это покупка 40 млн. Евро за \$45 млн. Это – производный финансовый инструмент. Согласно МСФО (IAS) 39 – *Финансовые инструменты: Признание и оценка*, производ-



ные инструменты учитываются по справедливой стоимости с отнесением ее изменений на финансовый результат. Однако если производный инструмент используется в целях хеджирования будущих денежных потоков, то он будет отображаться в отчетности согласно особым правилам учета при хеджировании, предусмотренным МСФО (IAS) 39 при условии, что:

- форвардный контракт с самого начала определен как инструмент хеджирования запланированной инвестиции;
- хеджирование является «эффективным», т.е. изменение стоимости хеджируемой статьи и инструмента хеджирования таковы, что наименьшее изменение составляет как минимум 80% наибольшего изменения.

В нашем случае, учитывая тесную взаимосвязь между хеджируемой статьей и инструментом хеджирования, указанные условия МСФО (IAS) 39, скорее всего, будут удовлетворены.

В соответствии с правилами учета хеджирования денежных потоков, в балансе будет признан финансовый актив на сумму \$500,000 с отнесением такой же суммы по кредиту на счет капитала. После осуществления инвестиции сумма, накопленная на счете капитала, может быть зачтена против приобретенного актива (т. наз. базисная корректировка) либо постепенно относиться на финансовый результат в течение срока службы актива (т. наз. recycling). Если особые правила учета при хеджировании не применяются, то кредит в отношении признанного финансового актива относится на финансовый результат. Наконец, МСФО (IFRS) 7 – *Финансовые инструменты – Раскрытие информации* – требует раскрывать в финансовой отчетности информацию об использовании производных инструментов в целях управления рисками.

### Третья ситуация

Нереализованная прибыль на сумму \$1 млн. должна быть исключена из запасов в консолидированном балансе, накопленной прибыли группы (в пределах доли акционеров материнской компании в дочерней компании), а также из доли меньшинства (поскольку продавцом является дочерняя компания).

Данная корректировка приводит к возникновению временной разницы, поскольку она не влияет на текущие налоговые обязательства группы ни на момент исключения нереализованной прибыли, ни на момент перепродажи запасов третьему лицу (прибыль года становится реализованной). Временная разница является вычитаемой и приводит к появлению отложенного налогового актива.

То же самое касается и налоговых убытков, которые могут быть использованы в будущем путем их зачета против налогооблагаемой прибыли. Суммарная вычитаемая временная разница = \$5 млн. = \$1 млн. + \$4 млн. = возможный отложенный налоговый актив \$1×5 млн. (30% × \$5m).

Согласно МСФО (IAS) 12 – *Налог на прибыль*, отложенный налог-актив подлежит признанию лишь в том случае, когда его возмещаемость не вызывает сомнений, т.е. когда в будущем ожидается получение налогооблагаемой прибыли в достаточном объеме, позволяющем использовать этот актив. Исходя из условия задачи, получение дочерней компанией такой прибыли сомнений вызывать не должно. Отложенный налоговый актив будет включен в текущие активы и не должен зачитываться против отложенного налогового обязательства, разве что оно возникает в той же юрисдикции, что и этот налоговый актив.

## ОТВЕТ 19 ВОНДЕРЕРС

(a)

*Принципы подготовки и составления финансовой отчетности* Совета по МСФО определяют доход как «увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в виде роста активов или уменьшения обязательств, следствием чего является увеличение собственного капитала, но не за счет взносов собственников». Наряду с этим *Принципы подготовки и составления финансовой отчетности* определяют прочие элементы финансовой отчетности: активы, обязательства и собственный капитал:

**Активы** – ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, от которых ожидается получение будущих экономических выгод.

**Обязательства** – существующие в настоящее время обязательства, возникшие вследствие прошлых событий, урегулирование которых предприятием, вероятно, и приведет к оттоку экономических выгод.

*Собственный капитал* – остаток активов предприятия после погашения всех его обязательств.

Согласно МСФО (IAS) 18, выручка – это «валовое поступление экономических выгод в течение отчетного периода в ходе обычной деятельности компании, приводящее к увеличению капитала, иному, чем за счет взносов собственников». По сути дела, здесь речь идет о доходе от обычной деятельности предприятия.

(b) **Признание**

Выручка от продажи товаров подлежит признанию, если выполнены все нижеследующие условия:

- к покупателю перешли от продавца значительные риски и преимущества владения товарами;
- продавец более не участвует в управлении проданным товаром и не контролирует его;
- сумма выручки может быть надежно оценена;
- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, поступят в компанию;
- понесенные или ожидаемые затраты, связанные со сделкой, могут быть надежно оценены.

Если конечный результат сделки по предоставлению услуг может быть надежно оценен, выручка определяется исходя из степени завершенности сделки по состоянию на дату отчетности. Результат сделки может быть надежно оценен при выполнении следующих условий:

- сумма выручки поддается надежной оценке;
- получение предприятием экономических выгод от сделки вероятно;
- степень завершенности сделки по состоянию на отчетную дату может быть надежно оценена;
- фактически понесенные затраты по сделке, а также затраты, которые необходимо понести в будущем до полного завершения предоставления услуг, поддаются надежной оценке.

Если конечный результат сделки по предоставлению услуг не поддается надежной оценке, выручка признается лишь в объеме фактически понесенных затрат, которые могут быть возмещены.

Выручка от использования активов предприятия признается, когда:

- получение предприятием экономических выгод от сделки вероятно;
- сумма выручки поддается надежной оценке.

**Оценка**

Выручка оценивается по справедливой стоимости полученного или ожидаемого вознаграждения, которое в большинстве случаев представляет собой полученные или ожидаемые денежные средства и их эквиваленты. Однако когда денежные средства или их эквиваленты еще не получены, справедливая стоимость вознаграждения может быть меньше номинальной суммы к получению и должна определяться путем дисконтирования будущих поступлений с использованием надлежащей ставки дисконтирования:

- преобладающие ставки по аналогичным инструментам эмитента с аналогичным кредитным рейтингом;
- ставка дисконтирования, при которой приведенная стоимость номинальной суммы инструментов окажется равной цене товаров или услуг согласно прейскуранту при немедленном расчете.

(c)

(1) Чтобы компания Вондерерс смогла признать выручку от данной сделки, необходимо, чтобы риски и преимущества владения землей перешли к банку. В условии описаны три признака, указывающие на то, что риски и преимущества владения землей к банку НЕ перешли:

- (a) «цена продажи» земли ниже рыночной стоимости;
- (b) Вондерерс продолжает строительные работы на участке;
- (c) вероятно, что участок будет выкуплен Вондерерс в конце сентября 2006 г.

Поэтому выручка признана не будет. Полученные \$10 млн. нужно показать как финансовое обязательство, а разница между \$10 млн. и ценой обратного выкупа участка (\$12 млн.) – как финансовые расходы в течение двух лет, на которые фактически предоставлен заем.

- (2) Если цена продажи товара включает идентифицируемый компонент, относящийся к последующему сервисному обслуживанию, сделка купли-продажи по сути состоит из двух частей:
- продажа товара – признается немедленно;
  - предоставление услуг – признается как доход будущих периодов и относится на финансовый результат в течение срока, на который предоставлено гарантийное обслуживание.

В данном примере сумма выручки, относящейся к гарантийному обслуживанию = \$62,500 (\$50,000 × 100/80). Поэтому \$125,000 (\$62,500 × 2) признается как доход будущих периодов, а \$375,000 (\$500,000 – \$125,000) признается в качестве выручки немедленно. Доход будущих периодов включается в финансовый результат в течение периодов, оканчивающихся 30 сентября 2006 г. и 2007 г.

- (3) Выручка, относящаяся к цене продажи, признается немедленно = приведенная стоимость вознаграждения, дисконтированного по ставке кредитования покупателей (8%). 1 октября 2004 г. выручка признается на сумму \$514,403 (\$600,000/1×08)². Разница (\$600,000 – \$514,403 = \$85,597) будет признана как процентный доход: \$41,152 (\$514,403 × 8%) в отчетном периоде, оканчивающемся 30 сентября 2005 г., а остаток – в отчетном периоде, оканчивающемся 30 сентября 2006 г.

## ОТВЕТ 20 ОРИЕНТ

(a)

Гудвил, возникающий при консолидации, – это разница между справедливой стоимостью вознаграждения и справедливой стоимостью приобретенных идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств. Справедливая стоимость вознаграждения = \$270 млн. (50 млн. × \$5×40).

Справедливая стоимость приобретенных идентифицируемых чистых активов = \$190 млн. (\$180 млн. + \$10 млн.). Согласно МСФО (IAS) 38 – *Нематериальные активы*, большинство нематериальных активов, которые возникают в процессе объединения компаний, являются идентифицируемыми, в т.ч. торговые марки, приобретенные компанией Ориент при покупке Рейнджере. Будущие услуги трудового коллектива не являются идентифицируемым активом, поскольку предприятие обычно не располагает достаточной степенью контроля над ожидаемыми экономическими выгодами: работник при желании всегда может уволиться.

Т.о. гудвил, возникший на дату приобретения Рейнджере, = \$80 млн. (\$270 млн. – \$190 млн.). Согласно IFRS 3 – *Объединение компаний*, гудвил не амортизируется, но подлежит ежегодному тестированию на обесценение. Поэтому на 30 сентября 2005 г. гудвил будет учитываться по его первоначальной стоимости \$80 млн. за вычетом обесценения. Гудвил дооценивать нельзя.

(b)

Тест на обесценение предполагает сравнение балансовой стоимости необоротного актива и его возмещаемой суммы, которая равна наибольшей из величин: ценности использования и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Для многих необоротных активов идентифицируемая чистая цена продажи отсутствует либо является очень низкой, поскольку актив предназначен для использования в хозяйственной деятельности предприятия, а не для продажи. Поэтому тест на обесценение часто заключается в расчете ценности использования, в особенности если речь идет о тестировании гудвила.

В жизни лишь очень немногие активы самостоятельно создают денежные потоки. Обычно независимые денежные потоки формируются целостными имущественными комплексами (= группами активов; = единицами, генерирующими денежные средства) ЕГДС – это минимальная совокупность активов, формирующая денежные потоки независимо от прочих активов. Расчет ценности использования обычно начинается с определения ЕГДС и соотнесения с ними потоков денежных средств. Поскольку независимые потоки денежных средств гудвил не создает никогда, его можно тестировать на обесценение только в составе ЕГДС.

(с)

Убыток от обесценения ЕГДС А = \$13 млн. (\$85 млн. – \$72 млн.) должен быть распределен в следующем порядке:

- на очевидно обесцененные активы – по условию таких нет.
- на гудвил ЕГДС – к этой ЕГДС гудвил не относится.
- на все прочие активы, входящие в ЕГДС, пропорционально их балансовым стоимостям до обесценения, т.е. на патенты (балансовая стоимость \$5 млн.), основные средства (балансовая стоимость \$60 млн.) и чистые текущие активы (балансовая стоимость \$20 млн.). Чистые текущие активы не подлежат уценке, поскольку их цена продажи = балансовой стоимости. Поэтому убыток от обесценения \$13 млн. распределяется так:
  - $5/65 \times \$13 \text{ млн.} = \$1 \text{ млн.}$  на патент.
  - $60/65 \times \$13 \text{ млн.} = \$12 \text{ млн.}$  на основные средства.

Поскольку гудвил, возникший при объединении компаний, не может быть распределен на отдельные ЕГДС, тест на обесценение нужно провести в два этапа. Вначале нужно проверить на обесценение отдельные ЕГДС. В нашем примере обесценены активы ЕГДС А. После учета обесценения ЕГДС А, балансовая стоимость чистых активов Рейнджере, включая гудвил, равна:

	\$ млн.	
Гудвил	80	см: (а)
ЕГДС А	72	
ЕГДС В	55	
ЕГДС С	60	
Всего	267	

Поскольку ценность использования Рейнджере = \$205 млн., возникает убыток от обесценения = \$62 млн., который списывается за счет гудвила. Т.о., гудвил уценивается до \$18 млн.

## СХЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БАЛЛОВ

	Баллы
<b>16 ЮНАЙТЕД</b>	
(а) Расчет выручки	1
Корректировка выручки на продажи Альфы Бете	1
Расчет валовой прибыли	1
Исключение нереализованной прибыли	1
Исключение нереализованной прибыли через Бету	1
Использование $\frac{1}{5}$ в расчете нереализованной прибыли	1
Корр. с учетом справедливой стоимости для Гамма	2
Расходы на сбыт	1
Админ. расходы	1
Корр. инвестиционного дохода на внутригрупповые дивиденды и проценты [ $\frac{1}{2}$ если инвестиционный доход не скорректирован]	2
Корр. финансовых расходов	1
Проценты и налог для Гаммы [по $\frac{1}{2}$ ]	1
Доля меньшинства Бета – расчет и представление согласно IAS 1	2
Собственный капитал на начало периода:	
– Альфа	1
– 80% Бета – после приобретения	1
– нереализованная прибыль на нач. пер. для Бета	1
– 20% Бета в доле меньшинства	1
Разбивка прибыли между акционерами материнской компании и долей меньшинства	1
Дивиденды только Альфа и часть Бета в доле меньшинства	1
Всего баллов	23
Maximum	20

(b)	комментарий относительно Бета – не более	4
	комментарий относительно Гамма – не более	5
	Всего баллов	9
	Maximum	5
	Max за вопрос	25
<b>17</b>	<b>АЛЬБИОН</b>	
(a)	Выручка	1/2
	Вывод относительно расходов на разработку (W1)	2
	Вывод относительно резерва (W2)	2
	Распределение операционных расходов с расчетом амортизации (W3&W4)	5
	Учет арендованных активов (W5)	4
	Финансовые расходы (W6)	1
	Расходы по налогу на прибыль (W7)	2
	Всего баллов	16 1/2
	Maximum	12
(b)	Входящие остатки (1/2 каждый)	1 1/2
	Прибыль согласно отчету о прибыли и убытках	1
	Дивиденды	1
	Комментарий относительно эмиссии (W10)	2
	Всего баллов	5 1/2
	Maximum	4
(c)	Нематериальные необоротные активы	1
	Основные средства (W9)	4
	Текущие активы QA каждый)	1 1/2
	собственный капитал и обязательства как в (b) (1/2 каждый)	1
	Долгосрочные обязательства (1 за отложенный налог, по 1/2 за прочие)	2
	Краткосрочные обязательства (1 за аренду, по 1/2 за прочие)	2
	Всего баллов	11 1/2
	Maximum	9
	Max за вопрос	25
<b>18</b>	<b>ПЕЛАС</b>	
(1)	Обязывающее событие ДО отчетной даты – не более	2
	Расходы по увольнению и прекращению деятельности + разъяснения	2
	Расходы по пенсиям + разъяснения	2
	Перевод на новое место работы не включен + разъяснения	2
	Обесценение оборудования [IFRS 5]	2
	Не включаем прибыль от продажи	1
	Представление прекращенной деятельности в Ф2 за отчетный период	2
	Разговор про операционные убытки	2
	Отдельное представление в отчете о прибыли и убытках	2
	Всего баллов	17
	Maximum	12
(2)	Неучет будущих инвестиций	2
	Форвард – производный инструмент	1
	Учет по справедливой стоимости согласно МСФО (IAS) 39	2
	Хеджирование [не более]	3
	Всего баллов	8
	Maximum	5
(3)	Исключение нереализованной прибыли из запасов	1
	Учет нереализованной прибыли в расчете доли меньшинства	1
	Возникновение временной разницы вследствие исключения нереализованной прибыли	1
	Вычитаемая разница = отложенный налоговый актив	1
	Возникновение временной разницы вследствие убытков	1

	Вычитаемая разница = отложенный налоговый актив	1
	на сумму \$1×5 млн.	1
	рассуждения, когда отложенный налоговый актив может быть признан	2
	раскрытие в балансе (взаимозачет)	2
	Всего баллов	11
	Maximum	8
	Max за вопрос	25
<b>19</b>	<b>ВОНДЕРЕРС</b>	
(a)	Определение дохода	2
	Определения активов, обязательства и собственного капитала – не более	3
	Выручка	1
	Всего баллов	6
	Maximum	4
(b)	Признание – продажа товаров	3
	Признание – предоставление услуг	4
	Признание – использование активов предприятия	2
	Оценка	3
	Всего баллов	12
	Maximum	9
(c)	Выручка от продажи с обратным выкупом	5
	Выручка от продажи с гарантийным обслуживанием	5
	Выручка от продажи с отложенным вознаграждением	5
	Всего баллов	15
	Maximum	12
	Max за вопрос	25
<b>20</b>	<b>ОРИЕНТ</b>	
(a)	Расчет суммы вознаграждения	2
	Объяснение отн.: торговой марки – не более	3
	Объяснение отн.: трудового коллектива – не более	3
	Расчет гудвила	1
	Комментарий отн. МСФО (IFRS) 3 – не более	2
	Всего баллов	11
	Maximum	8
(b)	Тест на обесценение как сравнение БС и Возм. суммы	1
	Для необоротных активов Возм. сумма часто = ЦИ	1
	Расчет ЦИ = оценка денежных потоков	1
	Определение ЕГДС	2
	Гудвил имеет стоимость только в составе ЕГДС	1
	Его надо тестировать в составе соответствующей(их) ЕГДС	1
	Всего баллов	7
	Maximum	5
(c)	Всего убыток \$13 млн.	1
	Неуценка текущих активов с объяснением	2
	Списание \$13 пропорционально БС	2
	Расчет списаний	2
	Всего баллов	7
	Maximum	5
(d)	Принцип поэтапного тестирования	1
	БС гудвила до обесценения \$80 млн.	1
	БС всех 3-х ЕГДС + гудвил = \$267 млн.	2
	Доп. обесценение \$62 млн.	1
	Отнесение на гудвил - с объяснением	2
	Новая БС гудвила \$18 млн.	1
	Всего баллов	8
	Maximum	7
	Max за вопрос	25

**В. В. ЗРАЖЕВСКИЙ,**  
кандидат экономических наук

## Принципы повышения конкурентоспособности отечественной банковской системы

Интенсивное развитие национальной экономики, происходящее в последнее время на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, является весьма сильным фактором, оказывающим положительное воздействие на отечественную финансово-банковскую систему. В первую очередь, это отражается в росте совокупных активов российских банков, которые ежегодно увеличиваются в течение последних трех лет. Так, согласно официальным статистическим данным в 2003 г. рост совокупных активов составил 35,1%, в 2004 г. – 27,4%, а в 2005 г. – 36,6%. Рост активов, как правило, приводит к активизации кредитной составляющей и общему усилению позиций банковского сектора. Но, в то же время, наряду с благоприятными тенденциями становятся очевидными и слабые стороны банковской системы. Общий невысокий уровень развития банковского сектора, характеризующийся слабостью капитальной и ресурсной базы, узостью ассортимента ряда и высокими рисками, свидетельствует о низкой конкурентоспособности и невозможности адекватного удовлетворения потребностей экономики в финансовых продуктах.

В этих условиях повышение конкурентоспособности отечественного банковского сектора является одной из наиболее насущных задач, стоящих перед банковским сообществом. Ужесточение требований со стороны Банка России, ускорение бизнес-процессов и усложнение условий функционирования вызывают у представителей банковского сообщества необходимость пересмотра стратегии позиционирования и формирования действенных кредитно-финансовых механизмов.

Развитие и рост конкурентоспособности банковской системы во многом связаны с воздействием нескольких факторов. К ним от-

носится прогнозируемость экономической политики государства, стабильность макроэкономических показателей и разумный уровень инфляционных ожиданий. Также важным фактором развития банковской системы является политическая стабильность и устойчивость института прав собственности. Необходимым условием становится и создание развитой информационной среды, в частности, информационная открытость и построение адекватной системы обмена информацией между участниками банковской системы.

Необходимо отметить, что структура отечественной банковской системы изменяется в течение последних нескольких лет достаточно быстрыми темпами. Процесс концентрации и централизации капитала, сопровождающийся созданием формализованных и неформализованных банковских холдингов, приводит к ухудшению позиций ряда малых и средних банков. В течение последнего года число банков, обладающих капиталом менее 0,15 млрд. рублей, уменьшилась более чем на 10%. Согласно информации, представленной в отчете Центрального банка РФ за 2005 год, самой динамично растущей группой российских банков по показателю прироста активов являются крупные диверсифицированные банки, не принадлежащие одной группе собственников или государству (средний прирост по данной группе составил 53,6%). За ними следует группа банков, принадлежащая иностранным финансовым институтам и инвесторам, прирост активов по которой достиг по итогам прошлого года 46,4%. Наименьший уровень прироста – 33,5% продемонстрировали средние и малые банки. Данный процесс объективен. Тенденция сокращения темпа роста малых и средних банков сопровождается ухудшением рентабельности бизнеса. Наи-

более очевидно данная тенденция проявляется в группе небольших банков, расположенных в московском регионе. Рентабельность активов данной группы банков, приведенная в отчете ЦБ РФ, сократилась за год с 2,3 до 2,1%, при среднем уровне аналогичного показателя по банковской системе в 3,2%. Малые банки в условиях ужесточения конкуренции вынуждены активизировать поиск своей ниши, многие из них в настоящее время переориентируются на микрокредитование, валютнообменные операции и операции с ценными бумагами. Большинство данных видов бизнеса сопряжено с достаточно высокими кредитными, ценовыми и операционными рисками. В этой связи значительный размер потенциальных убытков рано или поздно вынудит владельцев данных финансовых институтов либо искать пути слияния, либо уходить с рынка финансовых услуг.

Сильная национальная экономика нуждается в эффективной и конкурентоспособной банковской системе. Но что же является отражением термина «конкурентоспособность»? В первую очередь, это возможность, как минимум, сохранять свои рыночные позиции в условиях активного воздействия на выбранный сегмент со стороны конкурентов. Глобальная задача сохранения конкурентоспособности отечественной банковской системы находится на макроуровне. Но что за этим стоит? Если проследить эволюцию данной задачи на микроуровне, то возникает набор необходимых действий, обязательных для выполнения у участников групп, отличающихся друг от друга банков. Условно можно выделить следующие группы банков, работающие в России: государственные банки; крупные универсальные банки; дочерние банки иностранных финансовых институтов; инвестиционные банки; банки, работающие в области ритейла и потребительского кредитования; отраслевые банки; небольшие региональные банки; кептивные банки.

Представителям каждой из указанных групп свойственно наличие индивидуальных бизнес-ориентиров. В связи с этим понятие конкурентоспособности для представителей различных групп имеет несколько отличающийся смысл. Но в то же время некоторые задачи являются общими для практически всех без исключения банков.

Наиболее острой из них является задача увеличения капитализации банковского сек-

тора и решение проблемы недостаточности капитала. По мнению представителя EBRD, высказанному на Международной банковской конференции в Нью-Йорке в этом году, следует, что 1200 российских банков не смогут привлечь капитал до уровня, достаточного для выживания. Поэтому способность привлекать капитал станет решающим фактором в конкуренции. С данной позицией сложно не согласиться.

Объективными причинами ограниченности капитальной базы банков являются относительно невысокая рентабельность банковского сектора по сравнению с другими отраслями и общая недокапитализация отечественной экономики. Решение данной проблемы может быть осуществлено как за счет достаточно серьезных законодательных инициатив, к которым можно отнести формирование льготного режима налогообложения прибыли финансовых институтов, направляемой на увеличение капитала, так и за счет традиционных инструментов. Привлечение сторонних портфельных и стратегических инвесторов относится к числу наиболее широко распространенных в мировой практике способов привлечения дополнительного капитала. Инфраструктура отечественного фондового рынка позволяет использовать для улучшения сложившегося положения один из традиционных инструментов, а именно организацию публичного размещения акций банка. Упрощение процедуры выхода банков на финансовый рынок с целью организации IPO позволит не только увеличить уровень капитализации банковской системы, но и постепенно вовлечет в процесс владения финансовыми институтами широкие массы инвесторов. Хотя массовое обращение акций банков на организованных площадках пока еще относится к категории целевых ориентиров, но необходимо отметить тот факт, что представители Банка России уже выступили с предложением формирования обязательного требования для крупнейших российских банков организации обращения и выведения на фондовый рынок. Помимо этого ими предлагается упростить доступ нерезидентов к капиталу банков. Последнее предложение носит актуальный характер в силу того, что вместе с приходом иностранных учредителей на финансовый рынок будут и новые технологии, и подходы к организации бизнеса и риск-менеджмента. В случае, если данная точка зрения сможет во-



зобладать, то положение с покупкой долей в капитале отечественных банков нерезидентами будет улучшено и существующее ограничение, согласно которому нерезиденты для покупки любого пакета акций банка должны получать разрешение Банка России, будет снято. Таким образом, решение задачи увеличения капитальной базы банков может быть достигнуто за счет повышения транспарентности бизнеса самих финансовых институтов и последовательных действий регуляторов.

Способность привлечения капитала и ресурсов для российских банков становится, пожалуй, одним из важнейших направлений деятельности. Круг российских участников международных рынков капитала при этом постоянно расширяется. Российские банки, впервые выходящие на международные финансовые рынки, сталкиваются с целой системой базовых требований и стандартов, существенно отличающихся от предъявляемых к ним на отечественном рынке. Это касается, в первую очередь, наличия стратегии развития, адекватной стадии роста и состояния конъюнктуры местного рынка, достаточного для дальнейшего роста капитала, существования эффективного риск-менеджмента, качественных процедур, принципов корпоративного управления и алгоритмов работы. Профессионализм менеджмента и прозрачность структуры собственности становятся в этих условиях синонимами успеха и конкурентоспособности.

К числу системных задач, стоящих перед отечественными финансовыми институтами, относятся также формирование инфраструктурных решений по созданию эффективного механизма финансирования инвестиционных проектов в области малого, среднего и крупного бизнеса, организация процессов стимулирования экспорта. Существующих внутренних возможностей субъектов экономики и ресурсной базы отечественных банков явно недостаточно для комплексного решения данной задачи. Таким образом, решение данных задач может быть осуществлено, в частности, при помощи создания и усиления роли классических банков развития. Традиционно к числу наиболее значимых целей их деятельности относится аккумулирование средств из различных бюджетных и внебюджетных источников и организация финансирования перспективных отраслей и секторов экономики.

В течение последних десяти-пятнадцати лет государство предпринимало попытки создания группы банков развития. В настоящее время в России действует целый ряд финансовых институтов, к основным задачам деятельности которых относится финансирование инвестиционных проектов и поддержка перспективных отраслей экономики. В первую очередь, к таким финансовым институтам относятся Россельхозбанк, Российский Банк Развития, АИЖК. Однако необходимо отметить, что активность данных участников рынка ограничена и не оказывает существенного влияния на экономические процессы. Государственная поддержка формирования банков развития позволит привлечь в данную сферу и представителей частного капитала. В первую очередь, это касается представителей страхового бизнеса и пенсионных фондов.

Помимо общей слабости капитальной базы, большинство российских банков страдает от недостатка долгосрочных ресурсов. В настоящее время на первый план по мере развития экономики и изменения потребностей клиентов выходит задача формирования долгосрочной ресурсной базы для банков. Развитие бизнеса в большинстве секторов экономики начинает требовать более длинных и дешевых средств. Банки в силу многих причин не в состоянии обеспечить все возрастающий спрос на ресурсы. Вследствие этого общая неразвитость инфраструктуры финансового рынка начинает тормозить развитие экономики. Слабость капитальной и ресурсной базы банков и узость сегмента субъектов парабанковской системы оставляет для использования лишь два источника: государственные финансы и средства, привлекаемые на международных рынках. В этих условиях банки, ориентирующиеся на соответствие международным стандартам и требованиям, предъявляемым к участникам глобальных финансовых рынков, получают осязаемые конкурентные преимущества и доступ к новым группам клиентов.

Проблемы финансово-банковской системы не ограничиваются микроуровнем. К числу наиболее актуальных задач относится наличие существенного недостатка инвестиций, сопровождающегося увеличением профицита государственного бюджета. Причин этого явления несколько. В первую очередь, это связано как с неразвитостью инфраструктуры пе-

ретока финансовых ресурсов внутри банковского сектора, так и с отсутствием механизмов и инфраструктурных решений финансирования субъектов экономики. Актуальность данной проблемы обостряется неготовностью большого числа представителей малого и среднего бизнеса к адекватному диалогу с банками. Отсутствие понимания принципов функционирования и требований банков многими заемщиками существенно сужает возможности финансирования. В этих условиях развитие института финансового посредничества, реализующего брокерские функции по осуществлению кредитных операций, и расширение круга консалтинговых компаний, могут постепенно улучшить ситуацию.

Анализ объемов предложения банковских продуктов, особенно в регионах, показывает, что развитие финансового рынка во многом тормозится проблемой ограниченности банковской инфраструктуры. Во многих регионах количество филиалов и головных офисов банков невелико. В этих условиях повышается актуальность задачи развития удобной и доступной банковской инфраструктуры. Стратегические потребности экономики во многом выражаются в необходимости получения качественных и доступных банковских продуктов. Постоянно обостряется проблема нехватки банковских «точек продаж». Так, в России по сравнению с США число банков меньше в 8 раз, а количество филиалов – почти в 25 раз. Соотношение количества банков на 100 тыс. населения в России в 1,5 раза хуже, чем в странах ЕС. По показателю наличия филиалов положение еще более ухудшается: в России на 100 тыс. жителей приходится 2 филиала банков, в то же время в ЕС данный уровень достигает 46. В мировом масштабе по уровню обеспеченности 100 тыс. жителей банковскими услугами и наличию филиалов Россия занимает место между Нигерией и Ганой, с одной стороны, где данный показатель составляет 1,6, и Египтом и Ботсваной, обладающих уровнем насыщенности подразделениями банков в 3,6–3,7 единиц, – с другой.

Формирование предложения банковских услуг возможно, в том числе и за счет развития института финансового посредничества. Одной из перспективных форм развития института финансового посредничества является усиление позиций кредитных кооперативов. Данный вид парабанковских учреждений может способствовать решению проблемы

кредитования конечных сельхозпроизводителей, являющихся типичными представителями малого бизнеса и работающих в секторе экономики, подверженном высокому риску.

Кредитные кооперативы являются достаточно распространенным видом института, выполняющего функции финансового посредника. Так, в США функционирует более 14 тыс. подобных учреждений; в Германии их число превышает несколько тысяч, а в Польше измеряется сотнями. Основной задачей их деятельности является формирование удобной и понятной потребителю, в первую очередь мелкому сельхозпроизводителю, системы доступа к кредитным ресурсам. В России функционирует всего около 600 кредитных кооперативов, и они сосредоточены в основном на юге страны. Стимулирование создания и упрощение процедуры регистрации обществ взаимного кредитования и касс взаимопомощи будет стимулировать процесс формирования цивилизованного рынка финансирования мелких сельхозпроизводителей.

К числу актуальных задач можно отнести и проблему доверия общества к финансовым институтам. В России в результате негативного воздействия целого ряда финансово-банковских кризисов резко снижен уровень доверия со стороны бизнес-сообщества и простых граждан к представителям банковского сектора. Высокий уровень настороженности представителей широких масс потенциальных клиентов к банкам сужает и без того ограниченную ресурсную базу и не позволяет расширять объемы реализации банковских продуктов. Решение этой проблемы находится в руках, как представителей финансовых институтов, так и монетарных властей. Сглаживание данного конфликта позволит повысить уровень цивилизованности финансового рынка, устойчивость и конкурентоспособность банковского сектора и предоставит возможность расширения предложения банковских услуг.

Одной из наиболее популярных бизнес-моделей, активно используемых в настоящее время представителями отечественной банковской системы, является активная и даже зачастую агрессивная политика продвижения в регионы. Одни финансовые институты идут по пути приобретения региональных банков, другие концентрируются на открытии филиалов и создании удаленных рабочих

мест. Наличие хорошо отлаженной системы продаж и региональной сети превращается не только в фактор повышения стоимости бизнеса, но и эффективный инструмент продвижения продуктов и услуг.

Отечественный банковский рынок в последние два-три года переживает своеобразное перерождение. На нем происходит переход от продажи несложных банковских услуг узкому кругу клиентов к массовой продаже стандартизированных разнообразных продуктов. Эффективный банковский бизнес становится синонимом высоких и достаточно дорогих технологий, которые могут позволить себе далеко не все банки. Качественная организация бизнес-процессов, формирование каналов сбыта и реализация постоянно совершенствующихся продуктов из области теории переходит в разряд действительности.

Одним из факторов эффективного бизнес-позиционирования является наличие узнаваемого бренда, обладающего позитивным образом у существующей и потенциальной клиентской аудитории. Ход развития банковского бизнеса и анализ зарубежной банковской практики позволяет предположить, что в ближайшее время конкурировать между собой будут не банки, а бренды. Постепенно для потребителя определяющим фактором выбора банка станет не уровень процентных ставок по кредитам или депозитам, а качество предоставляемых услуг.

Немногие российские банки могут быть довольны уровнем развитости своего бренда. Восприятие клиентами брендов отечественных финансовых институтов не всегда соответствует идее, изначально закладываемой при их формировании. Улучшение подачи и отражения образа отечественного финансового института может дать возможность повысить уровень их конкурентоспособности. Российские банки, обладающие по сравнению с потенциальными иностранными конкурентами более широкой и хорошо диверсифицированной клиентской базой, могут значительно усилить свои позиции за счет усиления бренда и возможного ребрендинга.

Конкурентоспособность во многом определяется возможностью не только следовать за рынком, но и предсказывать направления его развития. Одними из потенциально важных направлений в настоящее время являются private banking (банковское обслуживание состоятельных частных клиентов) и asset

management (управление активами). По мере стабильного развития экономики в обществе сокращается страх перед финансовыми вложениями и на первый план выходит потребность в извлечении повышенного дохода. К вложениям в более рискованные финансовые инструменты, как показывает практика, готова незначительная часть клиентуры, но состоит она, как правило, из наиболее обеспеченных клиентов. ОФБУ и ПИФ становятся важной частью предложения финансовых услуг. Клиент банка, развиваясь вместе с рынком финансовых услуг, начинает обучаться принципам работы с различными инструментами. Постепенно клиенты банка меняют свое отношение к уровню риска и начинают инвестировать свои средства в активы, обладающие потенциально более высоким уровнем дохода, но вместе с тем сопряженные с риском.

Конкурентоспособность банковской системы заключается не только в возможности удовлетворения постоянно возрастающих потребностей экономики, но и в стимулировании спроса на высокотехнологичные услуги, предлагаемые банками. К одной из таких услуг, предлагаемых финансовыми институтами, можно отнести организацию синдицированного финансирования. Оно традиционно считается на мировых финансовых рынках одной из наиболее успешных и эффективных форм привлечения инвестиций в различные проекты. К сожалению, в отечественной финансовой практике синдицированное финансирование при всех его осязаемых преимуществах, связанных с минимизацией рисков участников синдиката, не имеет в настоящее время широкого распространения. Основной причиной является опасение большинства участников рынка, что вовлечение большого числа операторов рынка для финансирования их крупных клиентов приведет к установлению сепаратных отношений между заемщиком и участниками синдиката. Однако постепенно, по мере развития информационной среды и унификации стандартов деятельности, рынок кредитных ресурсов становится более открытым. Кроме этого обостряется проблема необходимости стерилизации денежной массы и увеличиваются запросы клиентуры. В этих условиях финансовые институты вынуждены начинать активное формирование кредитных пулов. Пионерами в этой деятельности являются представители крупнейших

отечественных финансовых институтов, таких как Внешторгбанк и Международный Московский Банк. Однако ряд небольших по размеру банков постепенно обретают положительный опыт участия в синдикациях.

Сейчас наступает время избавления от одного из наиболее устоявшихся стереотипов, согласно которому небольшие банки являются синонимами неэффективного и нерентабельного бизнеса. Бесспорно, крупнейшие финансовые институты, составляющие элиту банковской системы, формируют идеологию и задают темп развития, но вместе с тем как в России, так и за рубежом существует достаточное количество небольших по размеру банков, которые не только имеют свою клиентуру и рыночную нишу, но и обладают качественными технологиями и современным продуктовым рядом.

Наилучшие перспективы бизнеса просматриваются у небольших региональных финансовых институтов. Они обладают, как правило, достаточно сильными позициями на региональном рынке и имеют устойчивую поддержку со стороны местных администраций и бизнес-элит. Это отражается в более устойчивых финансовых показателях. Так, уровень рентабельности капитала у небольших региональных банков рос в течение прошлого года и составил 16,7%, что на 8 процентных пунктов выше аналогичного показателя у сопоставимых московских банков. Показатель рентабельности активов также имеет положительную динамику и составляет 3%, что почти на 1 процентный пункт лучше уровня московских банков.

В начале данной статьи приводилось разделение банковской системы на восемь основных групп. Для проведения дальнейшего анализа принципов функционирования и возможных направлений развития финансовых институтов можно предложить еще одно разделение. В его рамках структура отечественной банковской системы может быть представлена следующим образом: универсальные, розничные и инвестиционные банки. Универсальные банки – в основном крупнейшие финансовые институты, обладающие широким ассортиментным рядом и имеющие специализированные направления бизнеса.

К группе розничных банков, за исключением лидеров рынка, к которым относятся Сбербанк, Русский Стандарт, ВТБ и ХКБ, относятся финансовые институты, обладающие

рядом ограничений в ресурсах и в связи с этим вынужденные выбирать путь специализации. В отношении основной массы участников данной группы справедливым становится положение, согласно которому специализация усиливается по мере уменьшения размера банка. Виды специализации условно можно разделить на две основные группы: клиентскую и продуктовую. Многие финансовые институты в качестве стратегии начального этапа выбирают продуктовую стратегию. По мере продвижения на выбранном направлении стратегия может меняться в сторону усиления клиентской специализации. Розничные банки в настоящее время являются наиболее интересными объектами для потенциальной покупки со стороны как иностранных, так и отечественных инвесторов. Это объясняется проведением понятных стратегий, контролируемым уровнем риска и определенной прозрачностью. Активизация розничных проектов для многих средних и малых банков является одним из основных способов миграции в более рентабельные сектора рынка и сохранения бизнеса. Банковский сектор предлагает рынку несколько достаточно востребованных продуктов. В первую очередь, это потребительское кредитование (экспресс-кредитование и кредитование на потребительские нужды), ипотека и автокредитование.

Инвестиционные банки в отечественной финансовой системе являются достаточно малочисленной группой финансовых институтов. Основной целевой функцией для них является организация размещения различных долговых инструментов отечественными эмитентами, поддержка комплекса мероприятий при проведении слияний и поглощений, IPO, а также управление ресурсами клиентом. Инвестиционный бизнес является, по сути, наиболее высокотехнологичным и достаточно сложным для воспроизведения. Барьеры для выхода на данный сегмент рынка достаточно высоки и выражаются в первую очередь в необходимости обладания существенными объемами ресурсов и высококвалифицированного «человеческого капитала».

Одной из перспективных форм повышения конкурентоспособности является сочетание инвестиционных продуктов с другими банковскими программами. Развитие инвестиционной составляющей может предоставить возможность извлечения дополнительного дохода от традиционных банковских

продуктов. Так, одной из наиболее перспективных форм инвестиционного финансирования является сочетание кредитов, выдаваемых компаниям – клиентам банка, с приобретением долей в данных бизнесах с предоставлением возможности обратного опционного выкупа. Подобная форма уже используется грандами отечественной банковской системы и называется «мезонин финанс». Сочетание инвестиционного и кредитного финансирования позволяет не только улучшить контроль за деятельностью заемщика, но и повысить общую доходность вложений.

На рынке ипотеки, как коммерческой, так и частной, сочетание инвестиций и кредитов может иметь свои очевидные преимущества. Так, участие финансового института в строительстве объекта недвижимости в качестве инвестора с дальнейшим предоставлением клиентам ипотечных кредитов позволяет упростить процедуру реализации данной собственности и извлечь дополнительный доход.

Традиционно конкуренция в финансово-банковском секторе ведется на основе четырех факторов: стоимости услуг и ресурсов, качестве предлагаемых банковских продуктов, сервиса и бренда. Российские финансовые институты, сталкиваясь на конкурентном поле с представителями иностранных банков, могут предлагать клиенту более интересные условия обслуживания, основываясь на качестве услуг и сервисе. Дочерние банки иностранных финансовых институтов в целом обладают бесспорными преимуществами по сравнению с российскими конкурентами на целом ряде сегментов рынка. Так, возможности обслуживания клиентов, представляющих крупный и малый бизнес, и физических лиц, имеющиеся в распоряжении дочерних банков иностранных финансовых институтов, несомненно, шире. Это объясняется не только более привлекательной стоимостью финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении, но и наличием отработанных технологий с данными группами клиентов. Однако российские банки имеют возможность получать

неплохие результаты от деятельности в сегменте среднего бизнеса. Зачастую обслуживание представителей данного сегмента носит индивидуальный характер и требует внесения оперативных изменений. Представители иностранных финансовых институтов имеют свои уязвимые места. Сложная структура управления и наличие длительной процедуры согласования с головными банками приводит к затруднениям в процессе принятия решений и временным потерям.

Перед органами надзора в настоящее время стоит непростая задача: соблюдение баланса между регулированием доступа зарубежных финансовых институтов на отечественный рынок, являющимся фактором стимулирования конкуренции, и защитой суверенной банковской системы. Мировая практика показывает, что не всегда наличие активной позиции национального банка и других регуляторов по защите рынка от проникновения иностранных финансовых институтов приносит положительные результаты. В качестве примера можно привести опыт ряда стран Латинской Америки, где активное регулирование бизнес-процессов, происходящих в финансовой системе, привело к серии финансовых кризисов. В этих условиях приобретает важное значение деятельность Центрального банка РФ по повышению общего уровня конкурентоспособности и устойчивости банковской системы.

В заключение можно отметить, что сочетание передовых банковских технологий, активно проникающих на отечественный рынок, со знанием специфики местных рынков и клиентуры может позволить достаточно широкому кругу отечественных финансовых институтов сохранить свои позиции. Высокая скорость принятия решений, усиление «нишевой» специализации и капитализация бизнеса в сочетании с применением передовых технологий риск-менеджмента позволят отечественной банковской системе соответствовать требованиям времени и максимально полно удовлетворять потребности экономики. ●

**С. Г. КАПАРОВ,**  
*директор Департамента кадрового обеспечения  
Агентства Республики Казахстан  
по делам государственной службы*

## Стандарты государственных услуг в Казахстане: проблемы и перспективы

Одним из важнейших критериев оценки государственной службы любой страны является качество предоставляемых государственных услуг. Все попытки реформирования государственной службы, предпринимавшиеся в развитых странах Запада в конце прошлого века, были нацелены, в первую очередь, на упрощение, удешевление и улучшение процесса оказания государственных услуг населению.

Казахстан, по мнению международных экспертов, в настоящее время является лидером среди стран СНГ по уровню реформирования государственной службы. Залогом такого успеха явилась системная и целенаправленная административная реформа.

На первом этапе административной реформы в Казахстане стояла задача создать современную законодательную базу, регулирующую отношения на государственной службе. Разделение государственных служащих на политических и административных, обеспечение доступности и открытости процесса отбора на государственную службу на конкурентных началах, прозрачность в системе оплаты труда, постоянное повышение квалификации государственным служащими, а также четкая система мер по борьбе с коррупцией в государственном аппарате – все это результат системных преобразований в стране, которые сейчас анализируются и адаптируются в странах ближнего зарубежья.

На данном этапе реформы необходимо внедрение концепции «служащий-потребитель» на государственной службе.

Государственные органы на всех уровнях управления должны быть ориентированы на качественное удовлетворение своего основного клиента услуг – населения. Данная концепция, принятая на вооружение на Западе, фактически изменила не только природу государства, но и сферу государственной службы. И если раньше госслужащие были призваны

выполнять свою работу в строго определенных должностными инструкциями рамках, то теперь от них требуется большая самостоятельность, оперативность и креативность мышления. Отсюда и возрастают требования к современным чиновникам, направленные на принятие управленческих решений на основе стратегических планов, согласованных бюджетных программ для удовлетворения населения. При этом государство строго следит за тем, чтобы бюджетные средства использовались по назначению, а чиновники были менее подвержены коррупции.

В соответствии со Стратегическим планом развития Казахстана до 2010 года, утвержденным Указом Президента Республики Казахстан, Агентством Республики Казахстан по делам государственной службы ведется работа по разработке стандартов предоставления государственных услуг.

В ноябре 2004 года совместно с проектом ПРООН «Поддержка реформ в государственном секторе» было подготовлено методическое руководство по разработке стандартов услуг «Государственные услуги: современное состояние и предложения по разработке стандартов». Данное руководство было представлено вниманию членов Межведомственной рабочей группы по разработке стандартов государственных услуг.

В 2004 году был подготовлен отчет «Государственные услуги: современное состояние и перспективы развития». Отчет состоит из нескольких частей, которые охватывают анализ современного состояния в сфере предоставления государственных услуг, обзор зарубежного опыта в данной сфере, и непосредственно, рекомендации по совершенствованию системы предоставления услуг в Казахстане. Данный отчет был представлен общественности в декабре 2004 года.

Также проектом был подготовлен отчет «Обзор международного опыта по предостав-

лению государственных услуг по принципу «одного окна», в котором был проанализирован опыт западных стран в сфере внедрения центров обслуживания населения.

В 2005 году Агентство совместно с ПРООН продолжило работу в рамках проекта «Поддержка реформ в сфере государственного управления Республики Казахстан». Основной упор был сделан на разработку методики формирования и открытия центров обслуживания населения по принципу «одного окна». Также был подготовлен отчет «Государственные услуги: Основные направления и подходы к созданию центров обслуживания населения (далее – ЦОН) по принципу «одного окна». По своему содержанию данный отчет представляет собой краткий вариант концепции создания в Казахстане центров обслуживания населения по принципу «одного окна», в котором определены этапы, приоритеты и механизмы их формирования и становления. Содержащиеся в документе рекомендации разработаны на основе изучения проблем, имеющих место в области предоставления государственных услуг, а также анализа передового зарубежного опыта.

Кроме того, были разработаны методические рекомендации по созданию центров обслуживания населения по принципу «одного окна» в Казахстане, которые в марте 2005 года были направлены в Администрацию Президента, Канцелярию премьер-министра Республики Казахстан, Министерство юстиции и акимам областей.

В настоящее время в стране действуют 4 Центра обслуживания населения по принципу «одного окна» в г. Астана и Алматы. В 2006 году Министерством юстиции планируется открыть дополнительно 29 центров.

В соответствии с поручением Главы государства, данным на республиканском совещании по вопросам государственной кадровой политики в апреле 2004 года, Агентством совместно с проектом ПРООН в 2005 году был разработан государственный стандарт СТ РК «Государственная система стандартизации Республики Казахстан. Стандартизация государственных услуг. Основные положения».

Данный основополагающий госстандарт утвержден приказом Комитета по техническому регулированию и метрологии от 29 декабря 2005 года № 501 и вводится в действие с 1 января 2007 года. На его основе все госорганы должны разработать и довести до сведения населения свои отраслевые стандарты предоставления услуг.

В июле 2005 года в Закон «О государственной службе» были внесены изменения, в частности, Агентство теперь наделено полномочием по разработке предложений по повышению качества услуг, предоставляемых государственными органами.

С 30 сентября 2005 года совместно с Агентством начал работу проект Европейской Комиссии «Содействие разработке стандартов государственных услуг». Срок действия проекта – до декабря 2007 года, бюджет составляет 1 млн. 400 тыс. евро.

Целями данного проекта являются:

- разработка стандартов и индикаторов оказания эффективной, прозрачной и направленной на потребителя государственной службы в Казахстане;

- оказание консультативной помощи в организации и улучшении работы Центров обслуживания населения по принципу «одного окна» в г. Астана и Алматы;

- оказание консультативной помощи по внедрению системы контроля качества для центров обслуживания населения по принципу «одного окна» и пилотных государственных органов.

С момента начала реализации проекта проделана следующая работа:

В соответствии с предложениями Агентства поручением премьер-министра Республики Казахстан определены следующие пилотные органы для участия в проекте: Министерство юстиции; Министерство здравоохранения; Министерство труда и социальной защиты населения; Налоговый Комитет Министерства финансов; Акимат г. Алматы; Акимат Южно-Казахстанской области.

В феврале текущего года Агентством совместно с проектом был проведен обучающий семинар по разработке стандартов государственных услуг для представителей пилотных госорганов; аналогичные семинары были проведены для сотрудников акиматов и директоров департаментов г. Алматы и Южно-Казахстанской области.

Изучение международного опыта. Агентство совместно с проектом Европейской Комиссии «Содействие разработке стандартов госуслуг» организовало обучающие семинары для госслужащих пилотных органов – министерств юстиции, здравоохранения, труда и социальной защиты, Налогового комитета Министерства финансов, акиматов г. Алматы и Южно-Казахстанской области в Венгрии и Великобритании.

Венгрия, как страна, присоединившаяся к Европейскому Союзу, начала предоставлять 24 государственные услуги в электронном виде, включая регистрацию автомобилей, куплю-продажу недвижимости и др.

Большой интерес вызвала работа Отдела оценки деятельности госорганов офиса премьер-министра Великобритании. Основная задача Отдела – определение уровня выполнения соглашений о предоставлении услуг госорганами. В соглашениях содержатся конкретные целевые индикаторы, которые орган должен достигнуть к определенному времени. Существует всего более 100 соглашений в масштабах Правительства. Отдел представляет отчет премьер-министру о степени выполнения соглашений по пятибалльной шкале каждые 6 месяцев.

Национальный офис аудита проводит анализ деятельности госорганов на центральном уровне и следит за соблюдением стандартов обслуживания населения.

Комиссия по аудиту – один из важных институтов, оценивающих деятельность местных органов власти. Она оценивает как использование бюджетных ресурсов, так и эффективность проводимых мероприятий.

Обе структуры независимы от Правительства и на основе опросов граждан и проверок использования бюджетных средств госорганами регулярно представляют отчеты Правительству, в которых госорганы оцениваются и располагаются по рейтингу. Отчеты по аудиту публикуются в СМИ.

Основным инструментом оценки является программа всесторонней оценки деятельности (ВОД). Британским институтом стандартов выдается сертификат «Инвестор в человеческие ресурсы» за эффективную организацию управления человеческими ресурсами и достижение целей организации. Кроме того, в 1987 году была введена система хартий по обслуживанию граждан. Она основывалась на следующих принципах:

- 1) установление стандартов, их мониторинг и опубликование;
- 2) информирование стандартов и открытость государственных органов;
- 3) четкая организация работы, наличие процедуры рассмотрения жалоб;
- 4) соответствие цены качеству.

Знак качественного обслуживания «Charter Mark» выдается на основании решения независимой комиссии при премьер-министре на срок 3 года.

Министерства здравоохранения, налогов и сборов, занятости и пенсий используют в своей работе стандарты обслуживания населения. Например, центры занятости при министерстве занятости и пенсий предусматривают ответ на письменный запрос любого гражданина в течение 10 дней и ответ на телефонный звонок в течение 30 секунд, в госпиталях время ожидания плановой операции составляет 18 недель.

Следует отметить, что в Великобритании стандарты разрабатываются и принимаются госорганами добровольно, не отражены в законодательных актах, но после опубликования их в СМИ они обязательны для исполнения.

Агентством и проектом Европейской Комиссии создана база данных о государственных услугах Великобритании. В мае – июне т.г. предусмотрена разработка проектов стандартов госуслуг, отобранных пилотными министерствами и акиматами. Параллельно проектом ведется работа по созданию методологии разработки стандартов государственных услуг и глоссария на основе международного и отечественного опыта. Планируется, что проекты стандартов госуслуг (хартии) пилотных госорганов будут опубликованы в СМИ во второй половине 2006 года.

Учитывая масштаб задач, поставленных Главой государства, по вхождению в число 50 самых конкурентоспособных стран мира, Агентство предложило Европейской Комиссии включить в пилотный проект все центральные и местные исполнительные органы.

Позиция Агентства по делам государственной службы заключается в том, чтобы на основе передового международного опыта разработать и внедрить стандарты предоставления услуг всеми государственными органами.

Тем самым мы стремимся искоренить питательную среду для коррупционных правонарушений, научить наших госслужащих не командовать, а обслуживать граждан на основе стандартов предоставления государственных услуг.

Благодаря целенаправленной работе в Казахстане будет не только меняться менталитет чиновников, сложившийся в советскую эпоху, но и формироваться принципиально новая управленческая культура, соответствующая международным стандартам. ●