

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



Т.В. Каковкина

*доцент кафедры «Экономика и управление
собственностью» Академии Пастухова,
канд. экон. наук*

В статье отмечено повышение роли и ответственности главных бухгалтеров в условиях усиления валютного и процентного рисков в экономике, а также необходимость расширения и укрепления границ их профессиональных компетенций.

Ключевые слова: главный бухгалтер, профессиональное суждение, повышение квалификации, производные финансовые инструменты (derivatives), своп, процентный своп (interest rate swap), валютный своп (currency swap).

Академия Пастухова, проанализировав жизнедеятельность компаний из различных отраслей (например, строительство, торговля (экспорт/импорт), сфера услуг и т. п.) в современных реалиях, выявила интересную тенденцию, набирающую обороты и заключающуюся в том, что все чаще в практике российских нефинансовых компаний используются производные финансовые инструменты. Причина роста их популярности – в усилении валютного и процентного рисков как в нашей стране, так и за ее пределами. Компании, операционная деятельность которых неразрывно связана с валютными операциями, вынуждены принимать меры для сокращения убытков (и, как ни странно, прибылей) от курсовых разниц, то есть для ста-

билизации денежных потоков, выраженных в национальной валюте.

В мировой практике для работы с валютными рисками применяются производные финансовые инструменты (derivatives): соглашения, предметом которых становится право или обязанность осуществить в будущем куплю-продажу базового актива по заранее установленной цене. Экономический смысл таких соглашений заключается в изменении рыночной цены базового актива с даты заключения до даты исполнения договора. Чем больше разница между договорной и рыночной ценой, тем больше размер прибыли для одной стороны и убытка – для другой.

Остановимся на одном из видов производных инструментов – своп-договорах.

The article is devoted to the increasing role and responsibilities of chief accountants in the face of increasing currency and interest rate risk in the economy, and the need to expand and strengthen the scope of their professional competencies.

Keywords: chief accountant, professional judgment, professional development, derivatives, swap, interest rate swap, currency swap.

Определение своп-договора установлено Указанием ЦБ РФ от 16 февраля 2015 г. № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов». Его смысл заключается в следующем:

– процентный своп (interest rate swap): одна из сторон договора выплачивает другой стороне фиксированный процент от определенной суммы (fixed rate), а взамен получает аналогичный платеж, рассчитанный по плавающей ставке (floating rate). Прибыль образуется в зависимости от текущего значения средневзвешенной процентной ставки по межбанковским кредитам на лондонском межбанковском рынке (LIBOR) или других средних ставок (например, MIBOR);

– валютный своп (currency swap): стороны обмениваются равными денежными суммами в иностранной валюте, причем обмен происходит в разные даты (даты валютирования – value date). В зависимости от характера изменения курса рубля между этими датами одна из сторон получает прибыль в виде курсовой разницы.

Кроме того, можно заключить сделки своп и на другие котируемые активы с активным рынком.

Таким образом, имеет смысл заключать сделки своп, если есть надежные прогнозы относительно будущих изменений на финансовых рынках: рынке процентных ставок, валютном рынке и других. И если задача прогнозирования лежит на руководителе финансового блока, то бухгалтер сталкивается с необходимостью отражения в учете таких, поначалу нетипичных, операций.

Бухгалтерский учет

Несмотря на обилие иностранных терминов, учет подобных сделок принципиально прост. Рассмотрим на примере валютного свопа. По сути, компания приобретает валюту в определенную дату, а через некоторое время ее продает. Один нюанс – своп беспоставочный (non-deliverable swap). То есть живых денег на валютный счет не поступает. Значит, вместо счета 52 необходимо использовать счет 76.

Пример. Заключен договор валютного свопа. Срок исполнения – 15 дней. Курс при исполнении в соответствии с договором – 60 рублей за доллар. Компания считает, что за 15 дней курс вырастет, и образуется прибыль.

Дата 15 июня, курс рубля к доллару 60, сумма 1000 долларов.

Дт 76.06 «Расчеты по производным финансовым инструментам» – 60 000 рублей

Кт 76.05 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» – (60 000) рублей

Наступила дата исполнения. Дата 30 июня,

фактический курс рубля к доллару возрос и составил 65 рублей за доллар, сумма 1000 долларов.

Дт 91.02 «Прочие расходы» – 60 000 рублей;

Кт 76.06 «Расчеты по производным финансовым инструментам» – (60 000) рублей;

Дт 76.05 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» – 65 000 рублей;

Кт 91.01 «Прочие доходы» – (65 000) рублей.

В результате имеем положительное сальдо по расчетам с контрагентами в размере 5 000 рублей, и признаем прочий нетто-доход в этой сумме.

Налоговый учет

Применение производных инструментов, в частности, валютного свопа, имеет следующие последствия в аспекте расчета налога на прибыль.

Для целей налогового учета своп – это обращающиеся финансовые инструменты срочных сделок. Необходимо учитывать, что в соответствии с п.9 ст.280 Налогового кодекса РФ доходы, полученные от операций с обращающимися ценными бумагами за отчетный (налоговый) период, не могут быть уменьшены на расходы либо убытки от операций с необращающимися ценными бумагами, а также на расходы либо убытки от операций с необращающимися финансовыми инструментами срочных сделок.

Применяя производные финансовые инструменты, не следует снижать концентрацию на основной операционной деятельности компании. Ведь их использование несет совершенно реальный денежный эффект, причем зачастую менее прогнозируемый, чем производственная или торговая деятельность. Риск изменения процентных ставок, курсов валют и кредитный риск контрагента по сделке своп находятся вне контроля менеджмента. Таким образом, изменения конъюнктуры на мировых финансовых рынках могут привести к существенным убыткам в короткий срок, поэтому доверить подготовку и заключение подобных сделок можно лишь сотруднику, обладающему высокой квалификацией и релевантным опытом.

На проводимых Академией семинарах и тренингах по актуальным и злободневным темам подробно рассматриваются «реальные/жизненные» ситуации-примеры. Слушатели и участники таких интерактивных семинаров/тренингов получают «живые» знания, которые реально повышают профессиональную компетентность. В Академии уверены, что через повышение профессионального качества сотрудников происходит и развитие организации.