

11. Поташева Г. А. Проектное финансирование: синергетический аспект : учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2019. 384 с.
12. Рассказов С. В., Рассказова А. Н., Дерюгин П. П. Корпоративное управление : учебник. М. : ИНФРА-М, 2020. 338 с.
13. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. 15-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2022. 587 с.
14. Судякова А. Е., Агарков Г. А., Тарасьев А. А. Бюджетное планирование и прогнозирование : учебное пособие. 2-е изд., стер. М. : ФЛИНТА : Изд-во Урал. ун-та, 2022. 308 с.
15. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент : учебное пособие. 2-е изд. СПб. : Питер, 2009. 320 с.

REFERENCES

1. *Introduction of a balanced scorecard*. Horvath & Partners. Translated from German. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2005. 478 p. (Series "Management models of leading corporations") (In Russ.)
2. Akulenko N. B., Garnova V. Yu., Kolokolov V. A. *Economic analysis: textbook*. Ed. by N. B. Akulenko, V. Yu. Garnova. Moscow, INFRA-M, 2019. 157 p. (In Russ.)
3. Basovsky L. E. *Forecasting and planning in market conditions: textbook*. Moscow, INFRA-M, 2021. 260 p. (In Russ.)
4. Vakhrushina M. A., Pashkova L. V. *Budgeting in the management accounting system of small business: methodology and organization of staging: monograph*. Moscow, Vuzovskii uchebnik, INFRA-M, 2022. 114 p. (In Russ.)
5. Norton D., Kaplan R. *A balanced scorecard. From strategy to action*. Moscow, Olimp-biznes, 2012. 294 p. (In Russ.)
6. *Initiative budgeting: the evolution of theory and practice: monograph*. Ed. by V. V. Vagin. Moscow, INFRA-M, 2022. 270 p. (In Russ.)
7. Kazakova N. A., Ivanova A. N. *Business analysis and risk management: textbook*. Edited by Dr. of Economics, prof. N. A. Kazakova. Moscow, INFRA-M, 2022. 336 p. (In Russ.)
8. Kazakova N. A. *Economic analysis: textbook*. Moscow, INFRA-M, 2022. 343 p. (In Russ.)
9. Kim L. I. *Strategic management accounting: monograph*. Moscow, INFRA-M, 2022. 202 p. (In Russ.)
10. Lysenko D. V. *Managerial accounting: textbook*. Moscow, INFRA-M, 2018. 477 p. (In Russ.)
11. Potasheva G. A. *Project financing: synergetic aspect: textbook*. Moscow, INFRA-M, 2019. 384 p. (In Russ.)
12. Rasskazov S. V., Rasskazova A. N., Deryugin P. P. *Corporate governance: textbook*. Moscow, INFRA-M, 2020. 338 p. (In Russ.)
13. Savitskaya G. V. *Economic analysis: textbook*. 15th ed., rev. and suppl. Moscow, INFRA-M, 2022. 587 p. (In Russ.)
14. Судякова А. Е., Агарков Г. А., Тарасьев А. А. *Budget planning and forecasting: textbook*. 2nd ed., ster. Moscow, FLINT, Izd-vo Ural. un-ta, 2022. 308 p. (In Russ.)
15. Shifrin M. B. *Strategic management: textbook*. 2nd ed. Saint Petersburg, Piter, 2009. 320 p. (In Russ.)

Статья поступила в редакцию 01.10.2022; одобрена после рецензирования 08.10.2022; принята к публикации 16.10.2022.
The article was submitted 01.10.2022; approved after reviewing 08.10.2022; accepted for publication 16.10.2022.

Научная статья

УДК 657.2.016

DOI: 10.25683/VOLBI.2022.61.472

Mariia Anatolievna Komarova

Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation,
Synergy University
Moscow, Russian Federation
komarova1337@yandex.ru

Svetlana Vladimirovna Yazykova

Candidate of Economics, Associate Professor of the
Department of Accounting and Taxation,
Synergy University
Moscow, Russian Federation
sv.yaz@bk.ru

Elena Olegovna Plekhanova

Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation,
Synergy University
Moscow, Russian Federation
e.o.plekhanova@yandex.ru

Мария Анатольевна Комарова

ст. преп. кафедры бухгалтерского учета и налогообложения,
Университет «Синергия»
Москва, Российская Федерация
komarova1337@yandex.ru

Светлана Владимировна Языкова

доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения,
Университет «Синергия»
Москва, Российская Федерация
komarova1337@yandex.ru

Елена Олеговна Плеханова

ст. преп. кафедры бухгалтерского учета и налогообложения,
Университет «Синергия»
Москва, Российская Федерация
e.o.plekhanova@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОРПОРАЦИЙ ПРИ ПОТЕРЕ КОНТРОЛЯ НАД ДОЧЕРНИМИ И АССОЦИИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ

5.2.3 — Региональная и отраслевая экономика

В статье рассмотрена практика отражения в учете и консолидированной отчетности корпораций операций, связанных с потерей контроля над дочерними и зависимыми ком-

паниями в отчетном периоде. Авторами поставлена задача показать значение и возможности совершенствования механизма формирования финансовой отчетности материнской

компанией в случаях потери ею контроля над другими предприятиями и партнерами. В статье отмечено, что основной задачей стандартов отчетности (МСФО) является обеспечение ее достоверности, выраженное в отсутствии существенных искажений. Следовательно, процедуры бухгалтерского учета должны быть соблюдены в соответствии с требованиями соответствующих МСФО при операциях по утрате контроля над дочерними компаниями, а также значительно влияя на партнеров по бизнесу, как в добровольном, так и ином порядке. Особое внимание уделено рассмотрению предпосылок возникновения искажений в отчетности и возможности их устранения или минимизации. Раскрыты методические и организационные обстоятельства появления искажений в консолидированной отчетности материнской компании. Выявлены и систематизированы наиболее часто встречающиеся на практике ошибки, связанные с организацией финансового учета операций материнской компанией, связанных с потерей контроля над дочерним и совместным предприятием, а также основные причины их возникновения. Полученные в ходе исследования результаты указывают на вероятные серьезные недо-

статки в учете операций при потере контроля над дочерними компаниями организаций, применяющих МСФО. По итогам исследования выработаны рекомендации. В частности, информация, отраженная в учете, касающаяся указанных операций, должна быть включена в Отчет директоров, чтобы сделать ее не только более заметной, но и подвергнуть интенсивному рассмотрению и оценке. Определено, что внешние аудиторы также должны при проверке консолидированной отчетности играть активную роль для получения достаточной уверенности в том, что рассматриваемая в целом финансовая отчетность не содержит существенных искажений, обусловленных мошенничеством или ошибками, и отчитывающиеся фирмы, выполняют меры по предупреждению появления ошибок и совершенствованию внутреннего аудита как важнейшего составляющего контроля качества на предприятии.

Ключевые слова: контроль, бухгалтерский учет, дочернее предприятие, консолидированная отчетность, потеря контроля, реорганизация, искажение отчетности, комбинированная отчетность, стандарты отчетности, отчитывающаяся компания, ассоциированные предприятия

Для цитирования: Комарова М. А., Языкова С. В., Плеханова Е. О. Проблемы учета и формирования консолидированной отчетности корпораций при потере контроля над дочерними и ассоциированными компаниями // Бизнес. Образование. Право. 2022. № 4(61). С. 146—152. DOI: 10.25683/VOLBI.2022.61.472.

Original article

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND FORMATION OF CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS OF CORPORATIONS IN THE EVENT OF LOSS OF CONTROL OVER SUBSIDIARIES AND ASSOCIATES

5.2.3 — Regional and sectoral economy

Abstract. The article discusses the practice of reflecting in the accounting and consolidated financial statements of corporations operations related to the loss of control over subsidiaries and affiliates in the reporting period. The author set the task to show the importance and possibilities of improving the mechanism for the formation of financial statements by the parent company in cases of loss of control over other enterprises and partners. The article emphasizes that the main objective of International Financial Reporting Standards (IFRS) is to ensure its reliability, expressed in the absence of material misstatement. Therefore, the prescribed accounting procedures must be followed in accordance with the requirements of relevant international standards in operations with loss of control over subsidiaries, and as well as significant influence on business partners, whether voluntarily or otherwise. Particular attention is paid to the consideration of the prerequisites for misreporting and the ways of its elimination or minimization. The circumstances, both methodological and organizational, of the appearance of distortions in the consolidated financial statements of the parent company are disclosed. The most common errors in practice related to the organization of financial accounting of

operations by the parent company associated with the loss of control over a subsidiary and joint venture, as well as the main reasons for their occurrence are identified and systematized. The results obtained in the course of the study indicate the likely serious shortcomings in the accounting of transactions upon loss of control over subsidiaries of organizations applying IFRS. Based on the results of the study, recommendations are made. In particular, the information reflected in the accounting relating to these transactions should be included in the Directors' Report to make it not only more noticeable, but also subject to intensive review and evaluation. It is determined that external auditors should also play an active role in reviewing the consolidated financial statements in order to obtain reasonable assurance that the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and that reporting firms are taking steps to prevent errors and improve internal audit as the most important component of quality control at the enterprise.

Keywords: control, accounting, subsidiary, consolidated reporting, loss of control, reorganization, misreporting; combined reporting, reporting standards, reporting company, associated enterprises

For citation: Komarova M. A., Yazykova S. V., Plekhanova E. O. Problems of accounting and formation of consolidated financial statements of corporations in the event of loss of control over subsidiaries and associates. *Business. Education. Law*, 2022, no. 4, pp. 146—152. DOI: 10.25683/VOLBI.2022.61.472.

Введение

Консолидация компаний, развитие транснациональных корпораций, использование офшорных юрисдикций для оптимизации налоговых и политических рисков, выход российских компаний на международные фондовые рынки означают, что консолидированная финансовая отчетность

приобретает все большее значение [1]. Ее подготовка — трудоемкий процесс, который сопряжен с рисками, связанными с техническими ошибками или ошибками суждения.

Очень часто предприятия оценивают бизнес-стратегии, чтобы выяснить достигают ли они намеченных целей, с учетом потери контроля над дочерними компаниями

посредством прямой продажи своих акций или уменьшения доли в капитале и, следовательно, их превращения в ассоциированные компании или инвестиции в соответствии с применимым учетным стандартом [2]. В связи с этим существует необходимость проверки реализованной прибыли или убытка от прекращаемых инвестиций, которые влияют на нераспределенную прибыль консолидированной отчетности. Если отчитывающаяся организация принимает решение, что ей больше не нужна конкретная дочерняя или ассоциированная компания, результаты могут быть немедленно деконсолидированы и учтены, согласно стандартам «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи» и «Прекращенная деятельность» [3].

Изученность проблемы. Анализ трудов авторов, посвященных вопросам консолидации отчетности, показывает, что данная часть учета до недавнего времени была предметом исследования преимущественно зарубежных специалистов. Так, вопросам консолидации отчетности посвящены работы Р. Брейли, Р. Х. Герца, С. А. Дипиаза, Э. М. Киган, С. Майерса, Д. Филипс, Р. Дж. Экклза. Отдельные аспекты исследуемой темы отражены в трудах Б. Е. Нидлза, Х. Р. Андерсона, Дж. С. Колдуэлла, М. Ф. Ван Бреда, Э. С. Хендриксена и др. По мнению большинства этих авторов, основной целью составления консолидированных финансовых отчетов является представление деятельности родительских и дочерних фирм как единых организаций. Вместе с тем в последние годы появилось немало исследований, достаточно критично оценивающих сложившиеся подходы к консолидации отчетности, — например, в трудах Э. С. Хендриксена и М. Ф. Ван Бреда и некоторых других авторов. Особенности составления консолидированной отчетности, состав, структура и принципы подготовки консолидированной отчетности, методика формирования данных консолидированного баланса и отчета о финансовых результатах, а также некоторые проблемы формирования консолидированной отчетности изучались и отечественными авторами: Генераловой Н. В., Карельской С. Н., Мешковым А. А., Бычковой О. А., Пучковой С. И. **Целесообразность дальнейшей разработки темы** связана с тем, что это одна из наиболее сложных областей финансового учета, в которой фирмы, ожидающие убытки, могут выбрать различные способы отражения, возможные потери в прибыли или их полностью игнорировать, и, тем самым существенно исказить финансовую отчетность.

Данное обстоятельство обусловило **актуальность** темы исследования, **целью** которого является выработка практических рекомендаций по повышению эффективности отражения в отчетности операций по потере контроля над дочерними и зависимыми компаниями. Исходя из указанной цели, в статье определены следующие **задачи**:

Раскрыть причины появления ошибок в отчетности материнской компании при отражении операций, связанных с потерей контроля.

Предложить рекомендации по совершенствованию организации учета и отражения в отчетности материнской компании операций, приводящих к потере контроля.

Научная новизна заключается в предложении подхода, способствующего повышению достоверности финансовой отчетности на основе исследовании причинно-следственных связей различных факторов, оказывающих негативное влияние.

Методология. Теоретико-методологическая основа исследования опирается на анализ совокупности научных и прикладных работ, посвященных изучению процесса

отражения операций, приводящих к потере контроля материнской компании.

Теоретическая и практическая значимость. Основные идеи статьи, выводы и рекомендации формулируются с учетом возможностей их практической реализации в деятельности предприятий. Практическая значимость определяется реализацией предложений и рекомендаций, позволяющих повысить эффективность системы учета материнских компаний. Результаты исследования могут быть полезны широкому кругу лиц, интересующихся вопросами организации финансового учета, а также могут использоваться в практической деятельности менеджеров корпораций различных уровней.

Основная часть

В последнее время в финансовой литературе и на практике исследуются причины, по которым фирмы могут избавиться от всего бизнеса или его части по стратегическим соображениям или целям финансового управления [4; 5]. Частичная утрата при этом может привести к полной потере контроля. Отметим, что, если обязательства компании стабильно увеличиваются, инвесторы будут скептически относиться не только к расширению своей доли участия, но и изъявят желание продать свои акции, поскольку проценты должны быть выплачены до сделки [6].

Перед объединением небольшой компании следует проверить, соответствует ли она определению дочерней компании. И самое главное в определении — это наличие контроля. Согласно МСФО, контроль всегда состоит из трех элементов. Поэтому целесообразно сначала проверить бизнес на соответствие этим элементам контроля. Первый элемент — власть над компанией. Власть обеспечивается наличием акций с правом голоса или правом принятия решения. Поэтому, если головной компании принадлежит более 50 % акций, это обычно подтверждает наличие власти над дочерней. Второй критерий — рентабельность. Обычно он выражается в виде дивидендов, которые возвращает дочерняя компания. И третий, самый важный момент — компания вправе использовать свои полномочия (голосующие акции) для воздействия на прибыльность, то есть для получения дивидендов. Эти возможности можно использовать, например, работая в совете директоров компании, внося свой вклад в стратегию управления, принимая решения об учетной политике, занимая ключевые должности в дочерней компании. Только при одновременном соблюдении трех основных критериев существует контроль над дочерним предприятием. Соответственно, возникает необходимость консолидировать данную компанию и подготовить для нее общую консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Например, в МСФО нет четкого указания на то, что «70 % акций принадлежат дочерней компании». В первую очередь, нужно смотреть на качественные характеристики дочерней компании.

Термин «дочерняя компания» понять просто, но действительно ли дочерняя компания является таковой, выявить сложно. Если есть контроль (даже если нет контрольного пакета акций), все равно эта компания должна вести финансовую отчетность [7]. Понятие контроля было введено недавно, поэтому многие российские холдинги, которые ранее не готовили консолидированную отчетность, в последнее время пересматривают свою консолидированную группу и, возможно, у них возникнет необходимость готовить консолидированную отчетность в дочерних компаниях. Не менее сложным на практике представляется отражение в учете и финансовой отчетности операций,

приводящих к потере контроля над дочерними и зависимыми организациями [8].

Рассматривая потерю контроля без продажи акций, Кримпманн подчеркнул, что существует несколько примеров транзакций, влияющих на контроль даже без каких-либо продажи или покупки акций материнской компанией [7]. К ним можно отнести.

1. Изменения в уставе корпорации.
2. Заключенные контракты на управление, особенно договоры о возникновении или утрате контроля с материнской компанией, а также о прекращении контроля со связанными сторонами (например, акционерами).
3. Изменения в праве голоса для установления контроля.
4. Возникшие несогласия с правом голоса.
5. Принятие нового акционера путем выпуска новых акций дочерней компанией.
6. Компенсация бывшим или действующим акционерам через выкуп акций дочерней компанией.
7. Неплатежеспособность дочерней компании.
8. Изменения в рисках и вознаграждениях организаций специального назначения.

Бывают также случаи, когда контроль теряется, несмотря на мажоритарный пакет акций, поскольку объект инвестиций подлежит отчуждению по распоряжению суда, правительства, администратора, управляющего или ликвидатора (IFRS 10).

При учете операций, приводящих к потере контроля над дочерней компанией, Grant Thornton Australia дает рекомендации в том, как материнской компании целесообразно действовать, согласно требованиям, в отношении потери контроля над дочерними компаниями, которые изложены в IAS 27 [9]. В частности, материнское предприятие признает прибыль или убыток в момент возникновения контроля, которые относятся на владельцев данной компании. Указанные суммы подлежат исключению, если материнская компания (IAS 27.34):

1. Прекращает признание активов и обязательств дочерней компании (включая деловую репутацию)
2. Прекращает признание неконтролирующей доли участия, включая любые относящиеся к ней компоненты прочего совокупного дохода (OCI)
3. Признает:
 - справедливую стоимость полученного возмещения (если таковое имеется);
 - распределение акций дочерней компании среди владельцев (в качестве собственников);
 - справедливую стоимость любых инвестиций, оставшихся в бывшей дочерней компании;
 - учитывает любые суммы, отраженные в OCI, таким же образом, как они учитывались бы, если бы соответствующие активы и обязательства были проданы непосредственно (IAS 27.35).

Применяя это последнее требование, следует отметить, что IAS 21 устанавливает более конкретные требования о том, как обращаться с валютой отчетности. В нем говорится, что «при выбытии дочерней компании, включающей иностранное подразделение, совокупная сумма курсовых разниц, относящихся к данной операции, выраженной в иностранной валюте, которые были отнесены к неконтролирующим долям должны быть прекращены, но не должны быть реклассифицированы в состав прибыли или убытка» (IAS 21). Другими словами, только доля материнской компании в пересчете суммы резервов реклассифицируется в состав прибыли или убытка. Проанализировав в рамках данной статьи отчетность ряда транснациональных корпораций, можно выделить сложности

и ошибки при отражении исследуемых операций, которые сгруппированы следующим образом.

1. Материнская компания А

1. Дочерняя компания А1

Компания А сообщила, что она потеряла контроль над одной из своей дочерней компании, поскольку не воспользовалась своим правом подписки на дополнительную эмиссию акций и, потеряв контрольный пакет акций, классифицировала организацию как партнера. В результате исследования выявлены некоторые операции, вызывающие особые сложности при отражении в учете:

а) компания А изначально владела контрольным пакетом акций в размере 51 % и, следовательно, являлась материнской компанией объекта инвестиций. В отчетном периоде компания увеличила свою долю на 1,64 % в объекте инвестиций за счет денежного вознаграждения в следующем году. Однако дополнительный пакет акций в размере 98,8 % вознаграждения, был признан за 51 % первоначальной доли материнской компанией в дочерней.

Кроме того, компания А дополнительно приобрела 1,12 % доли в дочерней компании за денежное вознаграждение в размере 93,4 % первоначального вознаграждения, принятого за 51 % изначальной доли. Денежное вознаграждение за дополнительный пакет акций 2,76 % приобретенный сверх 51 % акций холдинга при первоначальном приобретении, равнялось 192 % денежного вознаграждения, ранее уплаченного для приобретения контрольного пакета акций. При дополнительном рассмотрении выяснилось, что 2,76 % должны были быть отражены как сделки с акциями, поскольку последующие покупки акций не повлияли на контроль над дочерней компанией в соответствии с МСФО (IFRS) 10 [10]. Дочерняя компания должна была признать эмиссионный доход, также известный как добавочный оплаченный капитал (APID), который бы увеличил стоимость чистых активов дочерней компании. Таким образом, скорректированная величина собственного капитала помогла бы изменить чистые активы дочерней компании. В результате анализа отчетности за три года выяснилось следующее:

б) информация о фактической дате потери Компанией А контроля в дочерней компании не раскрывалась, что позволило определить накопленную прибыль за год до консолидации на пропорциональной основе.

в) не было раскрыто, какая сторона приобрела дополнительные акции, на которые материнская компания не осуществила подписку, при этом, существовала вероятность сделки с заинтересованными сторонами и множественных связей с акционерами. Важно было определить размер фактической потери контроля, а также оценить прибыль, зарегистрированную при потере контроля.

г) углубленный анализ показал, что материнская компания все еще была в состоянии контролировать дочернюю компанию в соответствии с МСФО (IFRS) 10, поскольку все еще могла управлять финансовой и операционной политикой объекта инвестиций и назначать большинство членов совета директоров объекта инвестиций.

Таким образом, согласно МСФО, не было никакого формального контроля над дочерним предприятием и, следовательно, классификация последнего как объекта инвестиций было либо методологической ошибкой, либо бухгалтерским мошенничеством. С момента консолидации финансовых результатов дочерней компании единственно правильным способом представляется раскрытие информации о потере контроля вследствие уменьшения доли в пакете акций согласно

положениям IFRS 12. При этом в результате реклассификации инвестиции из ассоциированной компании должны вернуться в дочернюю компанию после деконсолидации на основе раскрытия информации, сделанной в отчетах за четыре года, для соблюдения положений IFRS 10 и, в частности, исходя из того, что контроль фактически продолжается, несмотря на отсутствие контрольного пакета акций. Так же должен был быть произведен пересчет консолидированной финансовой отчетности при восстановлении контроля и переквалификации в дочернюю компанию. По факту выяснилось, что только один год был скорректирован, и все вопросы, связанные с получением прибыли от ассоциированной компании, использующей метод долевого участия, признанные в течение трех из четырех лет, когда ассоциированная компания была понижена в статусе дочерней компании, проигнорированы.

2. Дочерняя компания А2.

Другая инвестиционная фирма компании А, которая была приобретена через год вскоре после понижения рейтинга дочерней компании А1 и вместе с ней классифицировалась как ассоциированная, была реклассифицирована как дочерняя компания. Однако пересчет финансовой отчетности от реклассификации второй присоединившейся компании был заявлен, но не произведен, что является необходимой процедурой, поскольку прибыли или убытки в силу получения контроля могут быть определены только, если соответствующие бухгалтерские операции отражены в финансовой отчетности [11].

Таким образом, финансовая отчетность компании А была существенно искажена [12]. По всей видимости, отчитывающаяся организация нарушила положения IFRS 10, поскольку углубленный анализ ее инвестиций выявил, что существует должность менеджера по управлению рисками группы, связанными с инвестициями отчитывающейся организации, у которого они сосредоточены в полном объеме. Данный работник, в свою очередь, отчитывается перед Советом директоров группы. Это явный признак того, что политика управления рисками принимается отчитывающейся организацией независимо от того, есть контрольный пакет акций в инвестируемых компаниях или нет.

Есть основание предполагать и бухгалтерское мошенничество [13]. Под классификацией объекта инвестиций как ассоциированных, а не дочерних компаний подразумевается, что некоторые активы и обязательства не были отражены в финансовой отчетности отчитывающейся организации, поскольку ассоциированные компании могут быть учтены по методу долевого участия, а не по полной консолидации. Произошло полное обесценение дочерней компании, находящейся в собственности, что не соответствует концепции двойственного учета, поскольку убыток от обесценения в финансовой отчетности материнской компании может быть сформирован только по предыдущим балансам, которые поэтапно могут быть обесценены до максимума.

II. Выбытие дочерних компаний.

Компания Б является коммерческим банком с полной лицензией. Ранее она продала, с целью реорганизации общества, свою дочернюю компанию связанной стороне, имеющей общий контроль (та же холдинговая компания), и признала реализованную прибыль в превышение 1,5 млрд ден. ед. Однако Компания Б не указала данное условие в приложении и фактически его не выполнила. В этой связи следует отметить, что экономические операции между двумя дочерними компаниями отчитывающейся фирмы могут привести к злоупотреблению, в частности,

рассматриваться как сделка с третьей стороной, что позволит заявить дивиденды по сделкам со связанными сторонами, которые по правилам МСФО не возникают [14].

III. Компания В сократила свою долю в дочерней компании В5, одной из своих пяти дочерних компаний на 15,7 % но финансовая отчетность была представлена как единое целое, так что данные об инвестициях в дочерние компании явно отсутствовали. Это противоречит Разделу 4 МСФО (IFRS) 10 «Консолидация». Существуют обязательные счета группы для представления в финансовой отчетности, поскольку ее долевые инструменты торгуются на Фондовой бирже. Следовательно, компания В5 подотчетна обществу и поэтому не освобождается от создания групповых счетов. Между тем, в отдельной финансовой отчетности организации указано, что эмиссионный доход по привилегированным акциям и накопленные дивиденды по привилегированным акциям, а также некоторые кредиты были конвертированы в капитал дочерней компании, что привело к увеличению владения неконтролирующим пакетом акций с соответствующим уменьшением доли Компании В в указанной дочерней компании.

IV. Компания Г ликвидировала несколько дочерних компаний. Объект инвестиций Г1 был дочерним предприятием компании Г и ликвидирован в связи с невыполнением требований к достаточности капитала. При анализе консолидированной отчетности было выявлено, что последствия потери контроля не учтены, и финансовая отчетность может вводить в заблуждение, что способно повлиять на рыночную цену акций, если бы информация была доведена до внимания инвесторов должным образом.

V. Компания Д. Объектом инвестиций компании Д была ассоциированная компания Д1, доля в уставном капитале которой снизилась с 20 до 5,82 %. Потеря значительного влияния в соответствии с IAS 28 — инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия не были отражены в отчетности, вероятно, потому, что материнская компания заявила, что до сих пор рассматривает компанию Д1 как ассоциированную. Опираясь на то, что было соглашение по контрольному пакету для сохранения 20%-го порога и, следовательно, она все еще имела представительство в совете директоров. Однако в отчетности не раскрывается, было ли соглашение о выкупе безвозвратным или нет, хотя данное обстоятельство позволяет определять размер убытка от потери части пакета акций. Компании Д не удалось выкупить акции в 2020 г., а статус-кво сохранился в 2021 г. без учета потери значительного влияния. Следовательно, финансовая отчетность Компании Д была существенно искажена из-за принципиальной ошибки.

Результаты

Обобщая материалы данного исследования, можно сделать вывод, что ряд транснациональных фирм нарушают принципы бухгалтерского учета операций, возникающих в результате потери контроля в дочерних компаниях и значительного влияния в ассоциированных и совместных предприятиях. Это обстоятельство связано как с субъективными причинами, так и с несовершенством действующего законодательства, регулирующего формирование финансовой отчетности.

Организации, осуществляющей инвестиции, необходимо, согласно правилам МСФО, применять определенные процедуры для отражения в учете операций по объектам инвестиций и составления отчетности по ним.

В практике зарубежных и российских компаний очень часто несколько компаний фактически контролируются одним собственником (как правило, физическим лицом или

компаний, принадлежащей одному лицу), но эти компании по формальным критериям МСФО никак не связаны между собой отношениями контроля (полного или совместного) и (или) существенного влияния. Международные стандарты прямо не разрешают подготовку и публикацию финансовой отчетности группы, не имеющей четко определенной материнской компании. Однако владельцу нужна точная сводная информация о деятельности и финансовом положении такой квазикорпорации. Один из способов получить эту информацию — подготовить комбинированный финансовый отчет.

Методика подготовки комбинированной отчетности для компаний, не отнесенных к малым и средним предприятиям, не регулируется МСФО, так как не существует стандарта, который бы прямо регламентировал подготовку такой отчетности.

Комбинированная финансовая отчетность рассматривается только в МСФО для малых и средних предприятий. Под комбинированной отчетностью там понимается «единая финансовая отчетность двух или более организаций, контролируемых инвестором». Это определение очень консервативно и лишь подчеркивает тот факт, что на сегодняшний день МСФО практически не регламентируют какие-либо принципы составления такой отчетности. На практике при составлении комбинированной финансовой отчетности следует руководствоваться стандартами, регулирующими составление консолидированной финансовой отчетности — IAS 27 и IFRS 3.

Заключение

Выводы. Возникающие в практической деятельности проблемы и ошибки при формировании консолидированной отчетности можно сгруппировать следующим образом:

1. Ошибки, связанные с определением периметра консолидации, т.е. с неправильным применением концепции контроля, который лежит в основе консолидации.

2. Ошибки, связанные с нежеланием критически пересматривать периметр консолидации. Обычно составители отчетности по МСФО используют исторически существующий периметр консолидации, не корректируя его при выбытии и поступлении новых дочерних обществ.

3. В ряде случаев группа не учитывает изменения в стоимости чистых активов ассоциированной компании, имевшие место с момента приобретения до даты потери контроля в финансовой отчетности.

По результатам исследования сформулированы **рекомендации**:

1. Ранее существовавшие отношения между покупателем и приобретаемой компанией необходимо урегулировать, если они будут исключены из консолидированной финансовой отчетности внедоговорных отношений.

2. Повторные заявления об утрате контроля над дочерними компаниями и ассоциированными компаниями, а также совместными предприятиями должны быть представлены в отчете Совету директоров, а не просто показаны в примечаниях к финансовой отчетности. Это может помочь пользователям финансовой отчетности в оценке серьезности ошибок и их последствий.

3. При отсутствии признаков консолидации целесообразно формировать комбинированную отчетность.

4. Внешние аудиторы должны играть активную роль, чтобы действительно получить разумные гарантии того, что процедуры бухгалтерского учета относительно потери контроля и значительного влияния учитываются в строгом соответствии с МСФО.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Генералова Н. В., Карельская С. Н. Истоки и эволюция консолидированной финансовой отчетности в России // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 5. Экономика. 2015. № 2. С. 90—111.
2. Against hollow firms: repurposing the corporation for a more resilient economy. Report Centre for Research on Accounting and Finance in Context (CRAFiC) / A. Baker, C. Haslam, A. Leaver et al.; University of Sheffield. 2020. 33 p. URL: <https://eprints.whiterose.ac.uk/163163/1/Against-Hollow-Firms%20%281%29.pdf>.
3. Gluzova T. Consolidation exemptions under IFRS // Cogent Economics & Finance. 2019. Vol. 25. Pp. 32—40.
4. Graham J. R., Lemmon M. L., Wolf J. G. Does Corporate Diversification Destroy Value? // The Journal of Finance. 2020. Vol. 57. Iss. 2. Pp. 695—720. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00439>.
5. Rhodes-Kropf M., Robinson D. T., Viswanathan S. Valuation waves and merger activity: The empirical evidence // Journal of Financial Economics. 2005. Vol. 77. Iss. 3. Pp. 561—603. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.015>.
6. Aveh F. K., Awunyo-Vitor D. Firm-specific determinants of stock prices in an emerging capital market: Evidence from Ghana Stock Exchange // Cogent Economics & Finance. 2017. Vol. 5. Iss. 1. Pp. 5—26. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2017.1339385>.
7. Krimppann A. Principles of group accounting under IFRS. John Wiley & Sons Ltd, Padstow. UK, 2015. 856 p.
8. Лакис В. Причины и последствия международных искажений в Финансовой отчетности // Материалы Международной конференции по бухгалтерскому учету, аудиту и налогообложению (ICAAT 2014). Таллин, 2014. С. 96—104.
9. Non-controlling interests and other comprehensive income. Technical Accounting Alert // Grant Thornton Australia. August 2010. 8 p. URL: https://www.grantthornton.com.au/globalassets/1.-member-firms/australian-website/technical-publications/local-technical--financial-alerts/gtal_2010_ta-alert-2010-44-non-controlling-interests-and-other-comprehensive-income.pdf.
10. Business combinations and noncontrolling interests. Global Edition // PricewaterhouseCoopers LLP. 511 p. URL: <https://www.pwc.nl/nl/audit-assurance/assets/documents/pwc-guide-business-combinations-noncontrolling-interests.pdf>.
11. Does Investor Misvaluation Drive the Takeover Market? / D. Min, D. Hirshleifer, S. Richardson, S. H. Theo // Journal of Finance. 2006. Vol. 61. Iss. 2. Pp. 725—762. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.00853.x>
12. Campanier Brian Phiri. The size and volume of financial fraud statements // Forensic Accounting Electronic Journal. 2020. Vol. 1. P. 448—480.
13. Языкова С. В. Мониторинг эффективности системы внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4(65). С. 792—794.
14. Harford J. What drives merger waves? // Journal of Financial Economics. 2005. Vol. 77. Pp. 529—560.

REFERENCES

1. Generalova N. V., Karelskaya S. N. Origins and evolution of consolidated financial statements in Russia. *Bulletin of St. Petersburg University. Series 5. Economy*, 2015, no. 2, p. 90—111. (In Russ.)

2. Baker A., Haslam C., Leaver A. et al. *Against hollow firms: repurposing the corporation for a more resilient economy. Report. Centre for Research on Accounting and Finance in Context (CRAFiC)*. University of Sheffield. 2020. 33 p. URL: <https://eprints.whiterose.ac.uk/163163/1/Against-Hollow-Firms%20%281%29.pdf>.
3. Gluzova T. Consolidation exemptions under IFRS. *Cogent Economics & Finance*, 2019, vol. 25, pp. 32—40.
4. Graham J. R., Lemmon M. L., Wolf J. G. Does Corporate Diversification Destroy Value? *The Journal of Finance*, 2020, vol. 57, iss. 2, pp. 695—720. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00439>.
5. Rhodes-Kropf M., Robinson D. T., Viswanathan S. Valuation waves and merger activity: The empirical evidence. *Journal of Financial Economics*, 2005, vol. 77, iss. 3, pp. 561—603. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.015>.
6. Aveh F. K., Awunyo-Vitor D. Firm-specific determinants of stock prices in an emerging capital market: Evidence from Ghana Stock Exchange. *Cogent Economics & Finance*, 2017, vol. 5, iss. 1, pp. 5—26. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2017.1339385>.
7. Krimppann A. *Principles of group accounting under IFRS*. John Wiley & Sons Ltd, Padstow, UK, 2015, 856 p.
8. Lakis V. Causes and Consequences of International Distortions in financial reporting. *Proceedings of the International Conference on Accounting, Auditing and Taxation (ICAAT 2014)*, Tallinn, 2014, pp. 96—104. (In Russ.)
9. *Non-controlling interests and other comprehensive income. Technical Accounting Alert*. Grant Thornton Australia. August 2010. 8 p. URL: https://www.grantthornton.com.au/globalassets/1.-member-firms/australian-website/technical-publications/local-technical-financial-alerts/gtal_2010_ta-alert-2010-44-non-controlling-interests-and-other-comprehensive-income.pdf
10. *Business combinations and non-controlling interests. Global Edition. PricewaterhouseCoopers LLP*. 511 p. URL: <https://www.pwc.nl/nl/audit-assurance/assets/documents/pwc-guide-business-combinations-noncontrolling-interests.pdf>
11. Min D., Hirshleifer D., Richardson S., Theo S. H. Does Investor Misvaluation Drive the Takeover Market? *Journal of Finance*, 2006, vol. 61, iss. 2, pp. 725—762. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2006.00853.x>
12. Campanier Brian Phiri. The size and volume of financial fraud statements. *Forensic Accounting Electronic Journal*, 2020, vol. 1, pp. 448—480.
13. Yazykova S. V. Monitoring the effectiveness of the internal control system for accounting and reporting. *International journal of economy and business*, 2015, no. 12-4(65), pp. 792—794. (In Russ.)
14. Harford J. What drives merger waves? *Journal of Financial Economics*, 2005, vol. 77, pp. 529—560.

Статья поступила в редакцию 30.09.2022; одобрена после рецензирования 08.10.2022; принята к публикации 16.10.2022.
The article was submitted 30.09.2022; approved after reviewing 08.10.2022; accepted for publication 16.10.2022.

Научная статья

УДК 338.46

DOI: 10.25683/VOLBI.2022.61.460

Aleksandra Aleksandrovna Eliseeva

Postgraduate of the Department of Regional,
Municipal Economy and Management,
Ural State University of Economics
Ekaterinburg, Russian Federation
eliseeva_aa@usue.ru

Александра Александровна Елисеева

аспирант кафедры региональной,
муниципальной экономики и управления,
Уральский государственный экономический университет
Екатеринбург, Российская Федерация
eliseeva_aa@usue.ru

Elena Borisovna Dvoryadkina

Doctor of Economics,
Professor of the Department of Regional,
Municipal Economy and Management,
Director of the Institute of Economy and Finance,
Ural State University of Economics
Ekaterinburg, Russian Federation
elena.dvoryadkina@yandex.ru

Елена Борисовна Дворядкина

д-р экон. наук,
профессор кафедры региональной,
муниципальной экономики и управления,
директор института экономики и финансов,
Уральский государственный экономический университет
Екатеринбург, Российская Федерация
elena.dvoryadkina@yandex.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТЕНДЕНЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПЕРСОНАЛЬНЫХ УСЛУГ

5.2.3 — Региональная и отраслевая экономика

Аннотация. Развитие сферы услуг определяется различными факторами, в том числе результатами функционирования сектора персональных услуг, в структуре которого большое значение принадлежит региональному рынку персональных услуг (далее — РРПУ). Большинство исследовательских методических подходов, используемых для анализа и оценки тенденций формирования и развития рынков услуг, направлены на определение их эффективности. Статья посвящена разра-

ботке авторского методического подхода, используемого для анализа и оценки тенденций формирования и развития РРПУ. Методологический каркас исследования включает в себя обзор работ, посвященных региональному потребительскому рынку, а также работ, посвященных региональному рынку услуг. Предлагаемая авторская методика основана на пяти блоках показателей: 1) блок оценки показателей предложения; 2) блок оценки показателей спроса; 3) блок оценки показателей