

Ло Вэнькай
студентка
2 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного
образования
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва

***ИЗУЧЕНИЕ ВОПРОСОВ ПРИЗНАНИЯ ДОХОДОВ КОМПАНИЙ,
КОТИРУЮЩИХСЯ НА БИРЖЕ GEM***

Аннотация:

Из-за различных стандартов и функций измерения стоимости большинство компаний на GEM имеют высокие темпы роста, уникальные бизнес-модели и слабую воспроизводимость. Для традиционных отраслей вопрос признания доходов уже давно тщательно изучен, и серьезных проблем нет. Однако для новых компаний, зарегистрированных на GEM, их инновационные бизнес-модели должны сочетаться с типом бизнеса и бизнес-моделью компании с точки зрения признания выручки. В статье будет уделено внимание четырем моделям и рассмотрены вопросы, на которые следует обратить внимание при подтверждении дохода в рамках новой бизнес-модели GEM.

Ключевые слова: Новая бизнес-модель; признание дохода; ловушка дохода

Luowenkai
student
2 courses of a magistrac, Institute of social arts education
Moscow pedagogical state university
Russia, Moscow

***STUDY OF INCOME RECOGNITION ISSUES FOR COMPANIES
LISTED ON THE GEM EXCHANGE***

Summary:

Due to the different standards and cost measurement functions, most GEM companies have high growth rates, unique business models and poor

reproducibility. For traditional industries, the issue of income recognition has long been thoroughly studied, and there are no serious problems. However, for new companies registered on GEM, their innovative business models must be combined with the type of business and business model of the company in terms of revenue recognition. The article will focus on four models and consider the issues that should be paid attention to when confirming income within the framework of a new business-GEM models.

Keywords: New business model; revenue recognition; income trap

Бизнес-модель предприятия, то есть способ, которым предприятие зарабатывает деньги - как предприятие может эффективно комбинировать различные ресурсы, чтобы его стоимость могла продолжать расти для достижения цели прибыльности.

Традиционная бизнес-модель ориентирована на производство, также известная как жесткий менеджмент. Такие предприятия, как правило, находятся в среднем звене производственной цепочки, то есть они в основном отвечают за производство продукции и не слишком много занимаются продажей продукции и дизайном продукции. Из-за раннего запуска и длительного времени разработки проблемы, возникающие при признании доходов предприятий в рамках традиционной бизнес-модели, были решены более тщательно. Большинство компаний, включенных в список GEM, приняли новый тип бизнес-модели, и все больше компаний сосредоточились на восходящем или нисходящем звене производственной цепочки. Таким образом, при признании доходов неизбежно будут возникать ситуации, которые не учитываются в руководящих принципах.

1. Основные типы и характеристики новой бизнес-модели компаний, перечисленных на GEM

GEM - это развивающийся рынок с отличительными характеристиками, и есть несколько очевидных отличий от основной платы с точки зрения объектов обслуживания, показателей доступа, операционных систем и характеристик риска. Компании, перечисленные в GEM, имеют сильный рост,

более гибкие бизнес-механизмы и более заметные характеристики диверсифицированных бизнес-моделей и моделей получения прибыли.

(1) Сочетание технологий и сферы услуг

Типичные представители, такие как современная логистическая индустрия. Сочетание электронных технологий и традиционных грузоперевозок изменило состояние традиционной логистической отрасли, которая занимается только складскими услугами. Например, основной бизнес Jiangsu Xinning Modern Logistics Co., Ltd. сосредоточен на таможенном хранении электронных компонентов и обеспечивает управление таможенным складированием экспортных товаров, разработку и реализацию планов распределения и реализацию, а также связанные с этим экспедирование грузов, таможенное оформление импорта и экспорта и другие услуги.

Функционирование стороннего логистического предприятия представляет собой процесс полного обслуживания с многозвенной циркуляцией, многогрупповым сотрудничеством и межрегиональной операцией. Однако в настоящее время в нашей стране нет специальной системы учета для логистической отрасли, поэтому бухгалтерскому учету логистической отрасли не хватает единого понимания и стандартизации.

(2) Торговая сеть

Торговая сеть относится к компании, которая подписывает договор франчайзинга с предприятием или частным лицом с определенной квалификацией и предоставляет ему право продавать продукцию компании через открытие магазина франшизы в течение определенного времени и объема.

В этой модели существуют непрерывные договорные отношения между головным офисом сети и франчайзинговым магазином, и этот вид контракта отличается от концепции совместного предприятия или родительско-дочерней компании, обычно упоминаемой в стандартах бухгалтерского учета. Эти особые договорные отношения также приносят в данную бизнес-модель особые черты в плане признания выручки.

(3) Коммерциализация культурных индустрий

С ростом культурного спроса людей в последние годы началась коммерциализация культурной индустрии. Типичным представителем является Huayi Brothers Media Co., Ltd.

Нуауи - это модель эффективной интеграции трех основных бизнес-секторов кино, телесериалов и художественных агентств в Китае. В рамках общей работы единой платформы эти три крупных бизнеса сформировали значительный синергетический эффект. Однако стандарты бухгалтерского учета не уточняют порядок признания выручки в трех основных секторах бизнеса. Как представитель новой бизнес-модели, индустрии культуры и творчества должны более гибко применять стандарты при признании доходов.

(4) Аутсорсинг услуг

Аутсорсинг услуг включает в себя аутсорсинг ИТ-услуг, финансовых услуг, компаний общественного питания и т.д. Бизнес-модель передачи первичной обработки продукции вышестоящим предприятиям, отвечающим только за основные технологии, делает так, что ключ к признанию выручки приходится на сбор платежей в рассрочку.

Продажи в рассрочку часто происходят в ежедневных транзакциях. Для покупателя это долгосрочный беспроцентный кредит, полученный от продавца, который выполняет функцию финансирования. С одной стороны, продавец может использовать этот метод для превращения потенциальных потребителей в реальных потребителей, тем самым открывая продажи для продукции компании; с другой стороны, отпускная цена товара, полученного в рассрочку, обычно выше, чем цена текущих продаж или обычных товаров, проданных в кредит.

2. Метод признания выручки в соответствии с новой бизнес-моделью компании, зарегистрированной на GEM

Стандарты бухгалтерского учета предприятий обычно подтверждают доход от продажи товаров в соответствии со следующими пятью условиями: передача права собственности; передача прав контроля и управления; сумма

надежно измеряется; выгоды, вероятно, будут получены; и затраты поддаются измерению.

Предоставление трудовых услуг подтверждается на основе того, могут ли результаты транзакции быть надежно оценены, а доходы и расходы могут быть надежно оценены в соответствии с методом процента завершения. Если он не может быть надежно оценен, доход должен признаваться исходя из того, могут ли быть компенсированы понесенные затраты на оплату труда.

Право на использование переданных активов оценивается на основе возможности получения экономических выгод и того, можно ли их надежно измерить. Независимо от того, подтверждается ли это партиями или один раз, судят на основе того, предоставляются ли последующие услуги.

Компании, перечисленные в GEM, естественно, также соответствуют положениям этой широкой структуры. Однако новые отраслевые характеристики и бизнес-модель заставляют их также отражать их собственную специфику, гибкость и даже особенность.

(1) Специфика отрасли логистики

Специфика относится к тому факту, что при подтверждении дохода предприятие должно учитывать критерии конкретной бизнес-модели и среды и применять различные теоретические положения к повседневной деятельности по продажам.

Доход относится к общему притоку экономических выгод, формируемых предприятием в его повседневной деятельности, что приведет к увеличению собственного капитала владельца, но не имеет ничего общего с инвестированным капиталом владельца. «Повседневная деятельность» является ключом к определению дохода, и два других условия должны быть выполнены одновременно.

Логистический процесс включает в себя множество звеньев. Эти звенья являются повседневной деятельностью логистической отрасли. Поэтому после предоставления этих услуг полученная новая стоимость может быть признана операционным доходом. Именно на этом основании Jiangsu Xinning Modern Logistics Co., Ltd. четко оговаривает, что складские услуги,

предоставляемые предприятием, проценты и плата за пользование, полученные от передачи права на использование активов, доход от таможенной декларации и платы за инспекцию, образованный документами о проверке, а также плата за перевозку должны быть включены в объем дохода.

(2) Культурная индустрия - Гибкость

Что касается измерения дохода, то в руководящих принципах не указаны конкретные отрасли, а новая бизнес-модель упоминается редко. Это также означает, что каждая отрасль должна гибко формулировать свои собственные конкретные методы признания выручки в рамках, разрешенных стандартами.

Как представитель культурной и креативной индустрии, доход Хуайи в основном делится на три основных бизнеса. Эти бизнес-проекты не могут получить точную цифру дохода в течение короткого периода времени после оплаты трудовых услуг. Поэтому Ниауи использует прогностический метод для измерения дохода.

При обычных обстоятельствах, в конце отчетного периода после выхода фильма в прокат, подтверждение кассовых сборов внутри страны основывается на отчете о кассовых сборах, отправленном компании кинотеатром. Обычно кассовые сборы фильма в тот же день подсчитываются кинотеатром и отправляются по факсу компании на следующий день. Кинотеатр и компания рассчитывают кассовые сборы один раз в месяц после показа фильма. Помимо прочего дохода, продажа авторских прав, как правило, в основном подписывается или обсуждается в течение 5 недель после выхода фильма.

Из-за непрерывного выпуска новых фильмов доля зрителей, которые смотрят один и тот же фильм повторно, очень низка. Поэтому для фильмов с внутренним распространением и показом основной график кассовых сборов обычно составляет от 3 до 5 недель, что в принципе может достигать более 90% или даже 100% от выручки.

В целом, предполагаемый доход от продаж телесериалов = доход от передачи первого раунда прав на телевизионное вещание = сумма

подписанного договора купли-продажи + сумма подлежащего подписанию контракта.

Подводя итог, можно видеть, что с точки зрения принципа признания дохода Nuaui гибко применяет рамочные положения стандарта и отражает требования осторожности и надежности. Также видно, что гибкость важна и необходима для новой бизнес-модели.

(3) Особенности ИТ-индустрии

Особенность относится к быстрому развитию некоторых новых типов отраслей, а особые бизнес-модели и отраслевые характеристики делают невозможным их внедрение в полном соответствии с системой бухгалтерского учета промышленных предприятий. Индустрия программного обеспечения - одна из них. Хотя в руководстве "Стандарты бухгалтерского учета предприятия - Доходы" также содержатся соответствующие положения об учете специальных трудовых операций, таких как "индивидуальное программное обеспечение", "индивидуальное программное обеспечение в основном относится к разработке программного обеспечения для конкретных клиентов, исключая разработку общего программного обеспечения. Доход от индивидуального программного обеспечения должен быть признан на отчетную дату в зависимости от степени завершения разработки". Однако в последние годы само по себе это положение было далеко от соответствия требованиям практики бухгалтерского учета. Особенность признания выручки в индустрии программного обеспечения в основном проявляется в момент подтверждения ее дебиторской задолженности.

Согласно стандартам, дебиторская задолженность является финансовыми активами. В настоящее время моментом подтверждения финансовых инструментов является "когда предприятие становится стороной договора о финансовых инструментах, оно должно подтвердить финансовый актив или финансовое обязательство". Это означает, что моментом подтверждения финансовых активов является момент заключения договора о

финансовых инструментах, который является как правило, при подписании контракта.

(4) Коммерческая цепочка - сложность

Метод управления цепочками поставок был внедрен в нашей стране в конце 1980-х и начале 1990-х годов и в последние годы получил значительное развитие. На сегодняшний день в нашей стране насчитывается более тысячи сетевых действующих предприятий с десятками тысяч магазинов различного типа. Характеристики широкого круга хозяйствующих субъектов, богатые типы бизнеса, разнообразные формы сетей и широкие области открытия также делают бизнес-модель торговых сетей особенно сложной с точки зрения признания выручки.

Начиная с новой бизнес-модели компании, зарегистрированной в GEM, в этой статье основное внимание уделяется вопросам, на которые следует обратить внимание при подтверждении дохода и источника стандартов бухгалтерского учета в рамках новой бизнес-модели. Можно видеть, что, хотя стандарты становятся все более и более совершенными, для новых отраслей по-прежнему существует много "белых пятен" в бухгалтерском учете. Сталкиваясь с областью, не охватываемой руководящими принципами, предприятия должны гибко сочетать свои собственные отраслевые особенности с нормативными актами.

Литература:

1. Цянь Яньвэнь, Сунь Линьянь. Исследование по классификации бизнес-моделей [J]. Управление наукой и технологиями, 2003, 24 (9) : 117-119.
2. Ху Вэй. Используйте действующие стандарты бухгалтерского учета предприятий для решения сложных проблем учета доходов и расходов логистических предприятий [J]. Китайский рынок, 2007 (19): 41-43.