

2.3. ДЕВЕЛОПМЕНТ: ЕГО ПРАВОВОЕ И УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Серова О.А., аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
 Чайковская Л.А., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

В течение последних лет интерес инвесторов к недвижимости как надежному, высокодоходному и сравнительно малорисковому активу постоянно растет. Инвестиционно-строительная и девелоперская индустрия – одна из наиболее динамично развивающихся. Авторами подробно рассматривается понятие «девелопмент», раскрывается его сущность, цели и стадии функционирования. В статье авторы приводят разработанную схему основных этапов девелопмента, раскрывая подробно все стадии его реализации.

Авторы проводят анализ правового регулирования девелоперской деятельности, рассматривают нормативные документы, прямо или косвенно затрагивающие данный вид деятельности. В заключение устанавливается, что проблемы законодательного регулирования девелопмента обусловлены главным образом недостаточной изученностью его специфики. Проведенный анализ российского законодательства показал, что термин «девелопмент» отсутствует в документах, регламентирующих инвестиционную сферу однако, на практике он широко применяется.

В статье подробно рассматриваются вопросы, посвященные учету в девелоперских компаниях как по российским стандартам бухгалтерского учета, так и по международным стандартам финансовой отчетности, в частности, дается сравнительная характеристика ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» и МСФО 11 «Договора на строительство». В заключение авторы приходят к выводу, что несмотря на некоторое сходство данных учетных документов, в них содержится достаточно различий, которые не только усложняют процесс ведения учета в девелоперских компаниях, но и делают этот процесс более затратным для компаний. Скорейшее сближение данных документов или полное принятие МСФО 11, что является более предпочтительным вариантом, позволит облегчить труд девелоперских компаний при подготовке отчетности, требуемой западными инвесторами.

В течение последних лет интерес инвесторов к недвижимости как надежному, высокодоходному и сравнительно малорисковому активу постоянно растет. Инвестиционно-строительная и девелоперская индустрия – одна из наиболее динамично развивающихся. Это относительно молодая для российского рынка сфера, даже само понятие «девелопмент» заимствовано из международного бизнеса. Темпы развития индустрии действительно впечатляют. Она развивается как количественно (увеличивается число строящихся объектов, а потенциал отрасли в общем объеме бизнеса России огромен), так и качественно: отрасль становится более открытой и прозрачной; усиливается конкуренция; на рынок выходят серьезные иностранные «игроки», которые привносят международные технологии ведения бизнеса; индустрия привлекает все большее количество серьезных профессионалов.

Можно выделить основные задачи рынка недвижимости такие как обеспечение функционирования рыночной экономики; перераспределение капитала из малоэффективных в высокоэффективные отрасли; реальная реструктуризация народного хозяйства; удовлетворение спроса на недвижимость; сдерживание инфляции путем «связывания» свободных капиталов.

Как было отмечено, одним из значимых направлений повышения эффективности управления недвижимостью и инвестиционной деятельности в сфере недвижимости является девелопмент (от английского development – развитие, эксплуатация, новое строительство), а орга-

низации, занимающиеся данным видом деятельности – девелоперы или девелоперские организации.

В начале 90-х годов прошлого столетия строительные организации, после разрушения системы государственного заказа и финансирования, оказались без финансирования, без снабжения и без заказчиков. Именно в это время начался активный поиск новых источников финансирования и способов организации строительного процесса. Одним из таких направлений развития рынка недвижимости и строительства стало выделение девелопмента как особой профессиональной деятельности. Часто понятие девелопмента ассоциируется с процессами строительства, что, отчасти, имеет право на существование, однако лишь в том смысле, что строительство связано с качественными преобразованиями недвижимости. Но это вовсе не значит, что между ними можно поставить знак равенства. Толковый словарь по недвижимости, выпущенный в 1993 г. в Лондоне, дает следующее толкование термина «девелопмент»: «Девелопмент – выполнение строительных, инженерных, земляных и иных работ на поверхности, над или под землей или осуществление каких-либо материальных изменений в использовании зданий или участков земли» [1]. «Определение через эти операции является исключительным для определения понятия «девелопмент», не включающего работы по улучшению внутреннего интерьера, не изменяющие внешний вид здания» [2].

Как отправная точка, такое определение вполне удачно, хотя к нему следует сделать одно весьма важное дополнение – девелопмент как качественное преобразование объекта недвижимости имеет своей целью повышение ценности объекта. С учетом этого можно дать следующее определение девелопмента: «Девелопмент – это такие материальные преобразования в объекте недвижимости, которые обеспечивают превращение его в другой, новый объект, обладающий стоимостью большей, чем стоимость исходного объекта» [3].

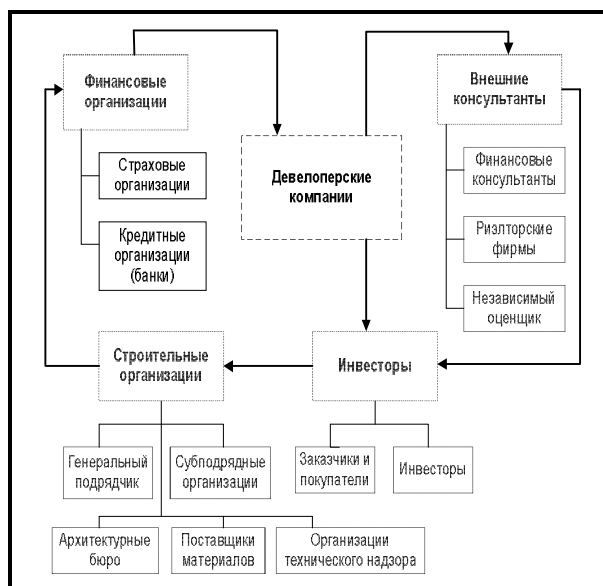


Рис. 1. Организационная среда девелоперской компании

В разных источниках даются разные определения понятия «девелопмент». В частности, Г.С. Ежикова в своей статье дает следующее определение девелопмента как особого процесса и вида профессиональной дея-

тельности (бизнеса), существующего в странах с развитой рыночной экономикой и развитым рынком недвижимости [4]. В России – это вид бизнеса, выделившийся в условиях становления рыночной экономики из смежных направлений предпринимательской деятельности в сферах недвижимости, инвестиций и строительства. Можно сказать, что данный процесс состоит из таких компонентов как подбор команды участников проекта, связанного с недвижимостью; исследование рынка недвижимости; осуществление маркетинга на этом рынке; проектирование, финансирование, строительство объекта недвижимости; управление полученным объектом.

Исходя из практического опыта авторов была разработана информационная схема девелоперской организации, представленная на рис. 1. Схема включает четыре блока различных организаций, участвующих в процессе инвестиционно-строительной деятельности.

1 блок. Организации, осуществляющие непосредственно строительную деятельность и деятельность смежную (дополняющую) строительную – генеральный подрядчик, субподрядные организации, оказывающие услуги по разработке проектно-сметной документации и прочие сопутствующие работы, архитектурные бюро, обеспечивающие альбом проектов, независимые оценщики, а также поставщики материалов.

2 блок. Финансовые организации – банки, страховые компании, непосредственно осуществляющие инвестиционную деятельность, т.е. предоставление кредитов, страхование рисков.

3 блок. Инвесторы – инвесторы, заказчики и покупатели, непосредственно заинтересованные в конечном результате.

4 блок. Внешние консультанты – финансовые консультанты, риэлторские организации, независимые оценщики, т.е. обеспечивающие обслуживание.

Необходимо отметить, что понятие «девелопмент» имеет два взаимосвязанных значения: во-первых, девелопмент – это такие качественные материальные преобразования в объекте недвижимости, которые обеспечивают превращение его в другой, новый объект, обладающий рыночной стоимостью большей, чем стоимость исходного объекта. То есть девелопмент – это процесс развития объекта недвижимости. Во-вторых, девелопмент – это профессиональная деятельность по организации (управлению) процессов девелопмента. Это особый вид предпринимательской деятельности в рыночных условиях, особое проявление деловой активности на рынке. На наш взгляд, девелопмент – это качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости. В рамках компании «девелопмент» приобретает значение профессиональной деятельности, связанной с организацией процессов развития недвижимости. Результатом девелопмента является возникновение нового объекта недвижимости, удовлетворяющего определенным потребностям бизнеса.

Деятельность девелоперской компании (застройщика) включает в следующем: с инвестором заключается договор участия в долевом строительстве, в котором заказчик обязуется в определенный срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и, после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов, передать соответствующий объект долевого строительства участнику до-

левого строительства. Инвестор же обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства.

Цель девелопмента – создание объекта недвижимости с нуля и «под ключ». Однако, в данном случае, речь идет не просто о строительстве, а о крупном коммерческом проекте, который подразумевает не только сотворение объекта, но и получение прибыли от его использования или от его продажи. Но делать недвижимость и получать прибыль от новорожденного объекта можно по-разному, поэтому девелопмент бывает разным. Девелопмент осуществляется за счет средств девелопера – лица, руководящего этим процессом, или за счет средств инвестора, заказчика. В первом случае девелопер создает коммерческую недвижимость, выступая как единоличный организатор проекта. Он занимается разработкой финансовой схемы строительства, а также проектирует, строит, осуществляет коммерческую сдачу в аренду или продажу площадей. Причем девелопер вкладывает в проект собственные средства, которые и становятся основой для начального финансирования проекта, также прибегает к различным кредитным инструментам – будущей финансовой схемы. Очевидно, что осуществление девелопмента требует сравнительно крупных финансовых и управленческих инвестиций.

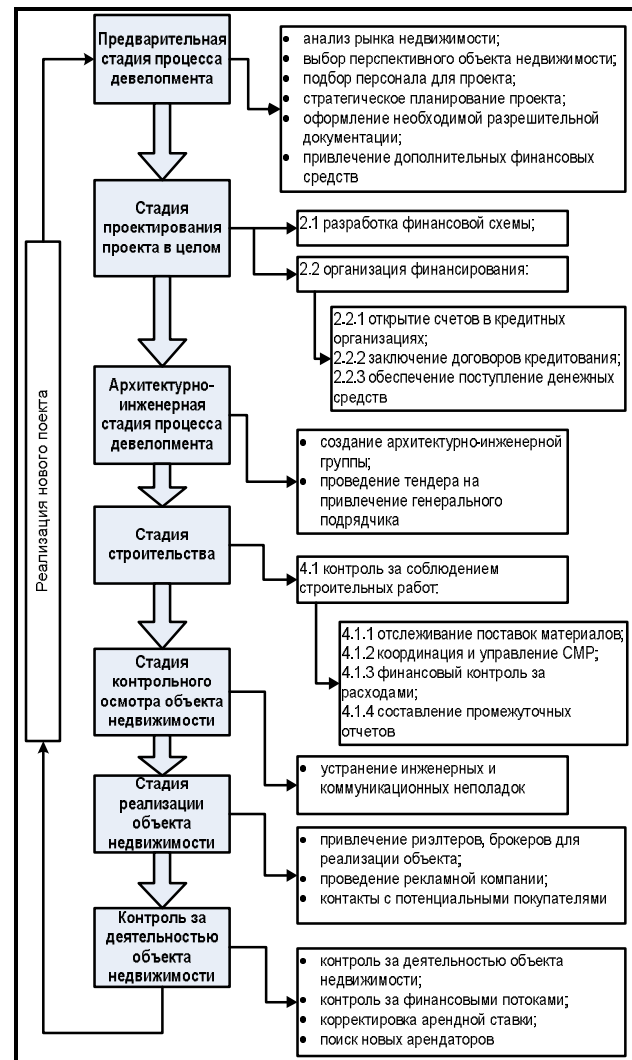


Рис. 2. Основные этапы девелопмента

Для того, чтобы воплотить в жизнь тот или иной проект, девелопер использует различного рода ресурсы: финансовые, материальные, кадровые. Денежная сторона проекта на первом этапе подразумевает привлечение финансовых ресурсов извне. Кадровый аспект заключается в том, что девелопер должен привлечь для участия в проекте подрядчиков-строителей, архитекторов, инженеров и прочих специалистов не только в сфере строительства, но и в сфере финансов, маркетинга и т. д. Однако речь идет не просто о приглашении сторонних специалистов, а о создании полноценной и работоспособной команды, от которой во многом будет зависеть эффективность работы, а значит, и конечный результат всего процесса девелопмента.

Однако, прежде чем приступить к непосредственной работе над реализацией проекта, необходимо провести ряд предварительных мероприятий. Авторами были определены основные этапы девелопмента, отраженные на рис. 2.

Исходя из содержания данной схемы, можно отметить, что как качественное преобразование недвижимости, девелопмент характеризуется единством физических, экономических и правовых процессов. Любое развитие объекта недвижимости связано, прежде всего, с физическими изменениями, которые обеспечивают появление у него новых потребительских качеств, соответствующих изменяющимся потребностям общества. Эти изменения могут быть кардинальными (преобразование незастроенного участка земли в участок со зданием), не очень заметными внешне (как это обстоит при переводе объекта из одного функционального использования в другое, например, из жилищного фонда в «нежилой»).

Что касается правовых аспектов, то в соответствии с законодательством Российской Федерации регулирование девелоперской деятельности как одного из секторов гражданско-правового характера, относится к ведению федеральных органов государственной власти. Правовые основы взаимоотношений исполнителей и потребителей девелоперских услуг устанавливают, главным образом, Гражданский кодекс РФ в рамках положений о договорах купли-продажи, аренды, доверительного управления, агентирования и др. и Закон РФ «О защите прав потребителей». Специальных законов, посвященных исключительно девелоперской деятельности, в настоящий момент, не принято. Данная ситуация порождает массу проблем, начиная от многообразных нарушений прав физических и юридических лиц и заканчивая отсутствием качественных изменений на рынке недвижимости, сопровождающимся снижением уровня правовой культуры ее участников.

Проблемы законодательного регулирования девелопмента обусловлены, главным образом, недостаточной изученностью его специфики. Так, одни специалисты в области девелоперской деятельности связывают ее с профессиональным управлением недвижимым имуществом на всех этапах его жизненного цикла. Другие, напротив, делают акцент на деятельности по проведению экономических, юридических, технических, организационных и иных экспертиз.

Правовые и экономические основы инвестиционной деятельности в Российской Федерации определены Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [5]. Данным законом определе-

ны: понятия «субъекты инвестиционной деятельности»; права инвесторов; обязанности и ответственность субъектов этой деятельности; государственные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности; меры и условия по защите капитальных вложений; порядок государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений; формы и методы регулирования этой деятельностью со стороны государства, а также органов местного самоуправления.

Порядок инвестиционной деятельности с использованием иностранных инвестиций установлен Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [6].

Проведенный анализ российского законодательства показал, что термин «девелопмент» отсутствует в документах, регламентирующих инвестиционную сферу. Однако, как было рассмотрено ранее, на практике он широко применяется.

Как известно, одной из особенностей строительного бизнеса является его инвестиционный характер. Вследствие вложения значительных средств в строительную отрасль, западные, а сейчас уже и отечественные инвесторы требуют прозрачности и надежности получаемой от строительной организации информации. Информация финансового характера может быть получена инвестором из финансовых и бухгалтерских отчетов. В этой связи большинство девелоперских компаний подготавливают свою финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

В первую очередь необходимо отметить, что для предприятий этого сектора экономики существует регламентирующий документ, а именно, МСФО 11 «Договора на строительство» (или IAS 11 «Construction Contracts») [7]. Этот стандарт распространяется только на договоры подрядных строительных организаций и не распространяется на заказчиков. При этом в МСФО отсутствуют даже определения таких понятий, как заказчик, застройщик, инвестор. Еще одна из особенностей данного стандарта – МСФО 11 «Договора на строительство» не распространяется на строительство многоквартирных домов, а распространяется на все прочие договоры подряда. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» [8] регламентирует учет в российских строительных организациях. Это положение регулирует бухгалтерский учет долгосрочных договоров только в строительстве, не затрагивая другие отрасли.

В соответствии с ПБУ 2/94 объектом бухгалтерского учета по такому договору являются затраты, связанные с одним договором на строительство, а также с несколькими договорами, заключенными в виде комплексной сделки по одному проекту. Однако, учет затрат в рамках одного договора может вестись отдельно по каждому проекту, если затраты и финансовый результат по данным проектам могут быть установлены отдельно. В МСФО 11 приводится достаточно подробный список условий при которых подрядчик обязан объединять отчетность по договорам в один объект отчетности или разделять договор на несколько объектов отчетности.

В международном стандарте МСФО 11 «Договора на строительство» определяются две формы договоров на строительство:

- договор с фиксированной ценой – это договор подряда, по которому подрядчик соглашается на фиксированную цену контракта или фиксированную ставку по каждой единице продукции, при этом ставка может повышаться в связи с ростом затрат;
- договор подряда «затраты плюс» – это договор подряда, по которому подрядчику возмещаются все допустимые или определяемые иным образом затраты, а также проценты от этих затрат или фиксированное вознаграждение.

Что касается российских правил бухгалтерского учета, то ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» в разделе «Учет расчетов по договору на строительство» также различает два различных вида договоров:

- на основе стоимости (цены), определяемой в соответствии с проектом (твердая цена), с учетом оговорок в договоре на строительство, касающихся порядка их изменения;
- на условиях возмещения фактической стоимости строительства в сумме принимаемых затрат, оцененных в текущих ценах, плюс согласованная договором на строительство прибыль подрядчика (открытая цена).

Требования МСФО 11 «Договора на строительство» применяются к каждому договору на строительство. Однако, при определенных обстоятельствах Стандарт необходимо применять к отдельным компонентам одного договора или к группе договоров для того, чтобы отразить сущность договора или группы договоров. Отметим, что, когда договор включает ряд объектов, сооружение каждого из них должно отражаться как отдельный договор подряда, если на сооружение каждого объекта было представлено отдельное предложение, по каждому контракту велись отдельные переговоры, подрядчик и заказчик имели возможность принять или отклонить часть контракта, относящуюся к каждому объекту, затраты и доходы по каждому объекту могут быть определены. Однако, существуют условия, требующие отражения в отчетности нескольких договоров в качестве единого объекта учета, причем независимо от того, заключены ли они с одним заказчиком или же с несколькими. Объединение договоров в один объект учета возможно, если переговоры велись по пакету договоров подряда, которые объединяются, договоры заключены на взаимосвязанные и взаимозависимые части одного общего (единого) проекта с общей для всех частей нормой прибыли, договоры выполняются одновременно или последовательно без перерыва как единый комплекс работ.

Согласно МСФО 11 «Договора на строительство» в договоре с фиксированной ценой сумма выручки, согласованная между заказчиком и подрядчиком и поступающая подрядчику в виде расчетов, определяется четко. Кроме того, в договоре определяются форма и порядок расчета.

В договоре «затраты плюс» предполагаемая выручка от основной деятельности рассчитывается как сумма предполагаемых затрат и фиксированного процента от них. Так как выручка, обусловленная выполнением договора, получена от операционной деятельности строительной организации, то ее можно считать выручкой от продажи работ. Независимо от типа договоров, в своей первоначальной оценке выручка подвержена влиянию различных неопределенностей, которые могут как уменьшить, так и увеличить ее. Поэтому доходы по договору подряда должны включать как первоначальную сумму дохода, которая согласована в контракте, так и отклонения от условий договора, претензии и поощрительные платежи в той степени, в которой они могут привести к возникновению дохода.

На величину выручки по договору подряда могут оказывать воздействие различные факторы, значение которых определяется результатом будущих событий. В связи с этим размер выручки от периода к периоду может изменяться и, таким образом, пересматриваться.

В связи с особенностями деятельности, осуществляемой по договорам на строительство, дата начала договора и дата завершения работ по договору на строительство обычно относятся к разным отчетным периодам. Таким образом, главным вопросом в учете договоров на строительство является распределение доходов и затрат по договору строительства по отчетным периодам, в которых производились работы. На протяжении всего времени действия договора на строительство необходимо осуществлять регулярную проверку стоимости строительства и расчетов.

В российском бухгалтерском учете, в частности ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство», затраты подрядчика на строительство объекта складываются из расходов, связанных с его возведением (строительные работы, приобретение оборудования, работы по монтажу оборудования, прочие капитальные затраты, затраты, не увеличивающие стоимость основных средств), вводом в эксплуатацию или сдачей инвестору. В состав затрат по строительству объектов у подрядчика включаются также ожидаемые расходы (обязательства), связанные со строительством и его финансированием, которые подрядчик будет производить в соответствии с договором на строительство после окончания строительства объекта и ввод его в эксплуатацию или сдачи инвестору.

Также согласно ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» затраты подрядчика складываются из всех фактически произведенных расходов, связанных с производством подрядных работ, выполняемых им согласно договору на строительство. Это использование в процессе строительства объекта материальных и трудовых ресурсов, основных средств и нематериальных активов, а также других видов ресурсов. Кроме того, в затраты подрядчика включаются также ожидаемые расходы (обязательства), связанные со строительством и его финансированием.

МСФО 11 содержит более подробный и структурированный перечень затрат по договору на строительство:

- затраты, непосредственно связанные с конкретным договором;
- затраты, которые относятся к деятельности по договору на строительство в целом и могут быть отнесены на конкретный договор;
- прочие затраты, которые могут возмещаться заказчиком в соответствии с условиями договора.

Затраты на строительство включают затраты, которые подрядчик несет с момента подписания договора до полного завершения работ. Затраты, непосредственно связанные с будущим договором, понесенные в обеспечение его подписания, также включаются в затраты по договору, если они могут быть надежно оценены и заключение договора вероятно. Если такие затраты были отнесены на расходы периода до заключения договора, то они не включаются в затраты договора.

Необходимо отметить, что, поскольку ПБУ 2/94 и МСФО 11 лишь частично регламентируют учет договоров подряда, оценка затрат по этим договорам при подготовке отчетности по российским и западным стандартам может существенно различаться. Так, на основании разных документов в российском и западном учете про-

изводятся оценка стоимости сырья и материалов (ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы»), оценка расходов по амортизации оборудования (ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства»), учет расходов по займам (ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» и МСФО 23 «Затраты по займам»).

Еще одним существенным отличием ПБУ 2/94 от МСФО 11 является то, что при определении важнейшего показателя строительной деятельности – степени готовности – в ПБУ 2/94 дается ссылка на «установленный порядок» (п.17). При этом не оговаривается, в каких именно нормативно-правовых документах содержится описание данного «установленного порядка». МСФО 11 содержит развернутые положения, включающие помимо учета фактических затрат требования регулярно оценивать будущие затраты (с учетом изменений в проекте, рыночных цен, нормативных требований и т. п.), что необходимо для расчета выручки по проекту. Таким образом, МСФО 11 включает требования не только к ведению учета и подготовки отчетности, но и к организации бизнеса в целом.

Однако, наибольшее количество различий между российской и международной практикой содержит такой аспект учета как признание доходов и расходов по договору на строительство.

МСФО 11 предусматривает безальтернативный подход «по мере готовности», базирующийся на том, что строительный подряд представляет собой непрерывный процесс производства и реализации, растянутый во времени. Выручка и затраты накопительным итогом формируются в каждом отчетном периоде. Прибыль по договору должна быть распределена по возможности равномерно по всем отчетным периодам, тогда как убытки признаются немедленно. Подписание договора и (или) получение аванса сами по себе не представляют собой факт реализации и не образуют выручки. Подписанный акт подтверждает факт выполнения этапа работ, но не является единственным свидетельством степени готовности. Довольно часто встречаются ситуации, когда оценка выполненных работ в акте существенно расходится с реальной степенью готовности (например, завышение цены выполненных работ вследствие завышения расценок на работы начальных этапов и манипуляции с объемами работ). Признание таких цифр выручкой отчетного периода необоснованно завышает прибыль отчетного периода за счет будущих. МСФО 11 не допускает использования иных методов, в частности, метода «по полной готовности», разрешенного ПБУ 2/94.

Согласно п. 16 ПБУ 2/94 российские организации могут применять два метода исчисления финансового результата в зависимости от формы определения доходов: по отдельным выполненным работам и по объекту строительства в целом. Когда заказчик оплачивает работы поэтапно (например, ежемесячно), применяется, как правило, первый метод. В этом случае ежемесячно определяется и финансовый результат подрядчиком. Второй метод на практике применяется, когда оплата производится заказчиком по завершении всех работ по договору, а перечисленные ранее денежные средства считаются авансами и зачитываются при окончательных расчетах.

В соответствии с МСФО 11 превышение затрат по договору над выручкой по договору является убытком и немедленно признается расходом. Стандарт запре-

щает откладывать признание выявленных убытков или распределять их на будущие периоды независимо от того, начались работы по договору или нет, какова степень их выполнения, а также от величины и наличия прибыли по другим договорам, которые не отражаются как единый договор. Это правило действует, в частности, для договоров, относящихся к одной строительной площадке, но учитываемых отдельно.

Таким образом, в данной статье авторами были рассмотрены особенности девелопмента и его возрастающая роль в недвижимости. Были проанализированы нормативные документы, регламентирующие деятельность девелоперских компаний в России и установлено, что на сегодняшний день не существует нормативных документов прямо регулирующих деятельность данных компаний. Далее в статье рассматривались особенности учета в девелоперских компаниях на основе двух систем – российской и зарубежной. Таким образом, несмотря на некоторое сходство данных учетных документов, в них содержится достаточно различий, которые не только усложняют процесс ведения учета в строительных компаниях, но и делают этот процесс более затратным для компаний. Скорейшее сближение данных документов или полное принятие МСФО 11, что является более предпочтительным вариантом, по мнению специалистов, позволит облегчить труд девелоперских компаний по подготовке отчетности, требуемой западными инвесторами.

Литература

1. Толковый словарь по недвижимости, Лондон, 1993 год.
2. Закон о городском и сельском планировании» (Великобритания), 1971 год.
3. Официальный сайт компании «Недвижимость», 25.03.2003 г., <http://www.realty.lv>.
4. Ежикова Г.С. И все же, что такое девелопмент? 25.03.2006, <http://www.development.ru>.
5. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 года (с изменениями от 02.01.2000 г.).
6. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.99 г. № 160-ФЗ (с изменениями от 25.07.2002 г.).
7. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 11 «Договора на строительство», редакция 1993.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» ПБУ 2/94. Утверждено приказом Минфина РФ от 20.12.1994, № 167.

Серова Олеся Александровна,

2.3. DEVELOPMENT: LEGAL AND ACCOUNTING CONSIDERATION

Olesya Serova, Post-Graduate Student of Accounting and Audit Department Russian Economic Academy
by G.V. Plekhanov

Lubov A. Chaikovskaya, Co-author: Candidate of Economic Science, Professor of Accounting and Audit Department Russian Economic Academy
by G.V. Plekhanov

The interest of investors to the real estate property as reliable and low risk assets has risen constantly for the last years. Real estate and development industries are one of the most dynamic and growing industries. The authors have considered the term «development» and described its meaning, objectives and function stages in the article. The authors have developed and described the scheme of the major development stages and considering all major steps of its realisation.

The authors have analyzed legal aspects of development activities, considered normative documents, that regulated directly or indirectly this type of business activity. In conclusion, the authors have stated that the problems of legal regulations of the industry are due to insufficient understanding and studying of it. The analysis of legal and normative documents has shown that the term «development» has not considered in documents that regulated investment and real estate industries but it is widely used in practice.

The authors have considered in detail the questions of accounting principles in development companies both per Russian accounting standards and per International financial reporting standards. The comparison characteristics of Russian accounting standard RAS 2/94 «Accounting of construction contract of capital construction» and IAS 11 «Construction contracts» have been shown, considered and analyzed. In summary, the authors have concluded that despite certain similarities these standards, they have a number of important differences that lead not only difficulties of organising accounting process but also they can be costly to the companies.

It has been concluded that removing of these differences and accepting IAS 11 as more preferable option will lighten the work of development companies while preparing financial statements and reporting to western investors.