

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

МСФО

№ 4 (28), 2015

ISSN 2222-0275

Примеры применения IFRS 15

Историческая стоимость

«Финансовые инструменты»

Аудиторский стандарт



МСФО ПРИ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ

СЧЕТ-ФАКТУРА № 35 от 31 августа по 30 сентября 2015 г.	Получатель платежа	ООО «Издательство «Регистр», 220053, г. Минск, ул. Новаторская, 2 «Б», к. 411,
	УНП 192299364 р/с: 3012188200017 в ЦБУ № 3 ЗАО «МТБанк», 220004, г. Минск, ул. Короля, д. 51, офис 201, код 153001117. Тел./факс: (017) 290 16 42, 233 42 25	

Плательщик:

Наименование издания	Кол-во экз.	Цена за 1 экз., руб., без скидки	Скидка, %	Цена за 1 экз., руб., со скидкой	Ставка НДС, %	Всего, руб.
Курсовые разницы В.Н. Лемеш, Т.П. Шкор, 148 с. <ul style="list-style-type: none"> ■ Курсовые и суммовые разницы. ■ Бухгалтерский учет и налогообложение покупки и продажи иностранной валюты. ■ Учет экспорта и импорта. ■ Особенности приобретения основных средств. ■ Учет курсовых разниц по лизинговым операциям. ■ Особенности формирования уставного капитала коммерческими организациями с иностранными инвестициями 	1	450 000	—	450 000	УСН без НДС	450 000
Курсовые разницы В.Н. Лемеш, Т.П. Шкор, 148 с.	3	450 000	20 %	360 000	УСН без НДС	1 080 000
250 проводок в формате МСФО (IFRS) А.В. Бугаев, 56 с. Модель современного бухгалтерского учета. Учет операций с имуществом организации. Учет операций с обязательствами организации. Учет операций с капиталом (Equity Accounting). Учет операций с доходами и расходами организации и финансовых результатов (Revenues, gains and expenses and losses, and financial results)	1	68 000	—	68 000	УСН без НДС	68 000
Учет драгоценных металлов и камней В.Н. Лемеш <ul style="list-style-type: none"> ■ Изменения в Инструкции о порядке использования, учета и хранения драгоценных металлов и камней. ■ Порядок бухгалтерского учета и представления отчетности по драгоценным металлам и камням. ■ Проведение инвентаризации изделий из драгоценных металлов и камней 	1	410 000	—	410 000	УСН без НДС	410 000

Сумма к оплате _____

Издания приобретаются для собственного потребления.

ООО «Издательство «Регистр» не является плательщиком НДС – УСН, п. 3.12 ст. 286 Налогового кодекса Республики Беларусь.

Свидетельство о ГРИИРПИ № 1/404 от 17.07.2014, №3/682 от 28.07.2014.

Цена согласно прейскуранту № 1 от 24.06.2015 и Положению о порядке применения скидок.



(Handwritten signature)
ПОДПИСЬ

Ф. А. Баранова

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КНИГИ ОБЯЗАТЕЛЬНО

УКАЖИТЕ В ПЛАТЕЖНОМ ПОРУЧЕНИИ СВОЙ ПОЧТОВЫЙ АДРЕС, ИНДЕКС, ТЕЛЕФОН, НОМЕР СЧЕТА-ФАКТУРЫ И E-MAIL.

Но есть ведь и хорошие новости!

Разложив веером белорусские банкноты и наблюдая с каждым днем рост курса, поневоле вспоминаешь о рекомендациях Фонда МСФО об особенностях работы в условиях гиперинфляции. Что тут комментировать — трудиться надо! Поэтому в следующем номере журнала мы опубликуем итоги круглого стола и методологические рекомендации по работе в условиях гиперинфляции и составлению отчетности в соответствии со стандартом МСФО IAS 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции».

Но есть ведь и хорошие новости... Фонд МСФО положительно оценил образование Союза рынков капитала (Capital Markets Union), который призван обеспечить экономический рост в ЕС путем стимулирования инвестиций, что планируется сделать, создав единый рынок капитала и обрушив границы и барьеры, препятствующие международным инвестициям в Европе.

В своем заключении Фонд МСФО отметил, что «использование единых требований к финансовой отчетности является очень важным для успешной реализации идеи Союза рынков капитала. Внедрение МСФО в ЕС стало выгодным для компаний, чьи акции допущены до торговли на регулируемых рынках, и Фонд имеет все основания полагать, что эти преимущества останутся в силе для компаний (независимо от их размера), имеющих листинг на альтернативных торговых площадках, таких как Многосторонние торговые площадки».

Международная федерация бухгалтеров (IFAC) представила потенциально любопытную публикацию «Учет устойчивости: от устойчивости к деловой гибкости». Основная задача авторов — напомнить бухгалтерам и аудиторам в бизнесе, что они играют важную роль в том, как и в какой мере их организации принимают вопросы долгосрочной устойчивости во внимание при принятии деловых решений.

И это действительно так, причем это не просто потенциальная роль, а роль, которую они обязаны играть (если, конечно, считают себя хорошими бухгалтерами): обязаны активно принимать участие в решении этих вопросов и делать все от них зависящее для обеспечения долгосрочной устойчивости своих компаний через план действий и стратегию дальнейшего развития.

«Компании устойчивы, когда имеют возможность продолжать создавать стоимость и обеспечивать ею акционеров, что подразумевает принятие во внимание рисков и возможностей, имеющих своим источником области устойчивости, в том числе экологические и социальные аспекты, в конечном итоге влияющие на финансовые результаты и создание стоимости, — полагает президент IFAC Оливия Киртли (Olivia Kirtley). — Бухгалтеры, работающие в общественном и частном секторах, играют очень существенную роль в поддержке и принятии решений, которые определяют способность компании быть гибкой».

Со дня на день на сайте Министерства по налогам и сборам Беларуси будет объявлено о старте конкурса претендентов в пилотную группу налоговых консультантов, которая пройдет обучение на протяжении 2–3 недель на базе Института повышения квалификации и экономической переподготовки кадров при БГЭУ. Планируется набрать около 25 претендентов. Уже готовятся практические кейсы для процедуры аттестации. Помимо этого в квалификационный экзамен войдут тесты по налоговому учету и устный экзамен.

Не упустите свой шанс и поделитесь хорошими новостями с коллегами!

Андрей Карпунин,
председатель Клуба финансовых директоров,
член межведомственной рабочей группы по изучению
проблемных вопросов в области бухгалтерского учета

СОДЕРЖАНИЕ

Новое в МСФО

- 4** **Новости**
- 5** **Глава Американского Совета по стандартам финансовой отчетности Рассел Голден на конференции в Риге**
- 8** **«Держите свое правительство подотчетным» – исполнительный директор IFAC на семинаре CIPFA**

Методология

- 9** *Джеймс Сосмер*
Альтернативная модель учета нематериальных активов
- 11** **МСФО для некоммерческих организаций**
- 12** *Александр Бугаев*
Примеры применения IFRS 15: как IFRS 15 может повлиять на результаты деятельности вашей организации
- 18** *Татьяна ЧУНИХИНА*
МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах
- 39** **Историческая стоимость VS справедливая стоимость: не так далеки, как кажутся**
- 40** **Цели и задачи Директивы EC Solvency II и стандартов МСФО для страховых компаний**
- 42** **МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»: первый опыт применения**

Аудит

- 56** **Аудит внутреннего контроля финансовой отчетности**
- 57** **Современные технологии усовершенствуют внутренний аудит**
- 58** **IAASB также внес изменения в аудиторский стандарт по проверке сводной отчетности**
- 59** **Изменения в МСА в ответ на обеспокоенность экспертов по вопросам этики**

Полемика

- 60** **Изменяющаяся Европа: долгосрочный эффект МСФО**
- 63** **Раскрытие информации о финансовых и нефинансовых рисках в финансовой отчетности по МСФО**

Шри-Ланка успешно внедрила МСФО

Согласно отчету Всемирного банка за прошлый год («Report on the Observance of Standards and Codes», или сокращенно «ROSC»), Шри-Ланка успешно внедрила у себя стандарты МСФО и МСА в оригинальном варианте и без дополнительных модификаций, следуя рекомендациям Всемирного банка на основе предыдущей версии отчета за 2004 год. Прошло 10 лет — и государство уже полностью отвечает ожиданиям международного экспертного сообщества.

К организациям, обязанным придерживаться международных стандартов, в Шри-Ланке относятся не только компании с биржевым листингом, но также банки, страховые компании, факторинговые фирмы, финансовые организации, паевые инвестиционные фонды, лизинговые компании, управленческие организации, брокеры, дилеры и фондовые биржи. С 2012 года они обязаны применять национальные стандарты финансовой отчетности (SLFRS), которые практически идентичны МСФО.

Чтобы облегчить переход, Институт сертифицированных бухгалтеров Шри-Ланки (который и занимается официально разработкой стандартов) ввел в действие седьмой стандарт SLFRS 7 без дополнительного требования о сравнительной информации за периоды, предшествующие 1 января 2013. Кроме этого, Институт также слегка изменил дату вступления в силу стандартов SLFRS 10-13 (на 1 января 2014 г.), но в то же время рекомендовал отчитывающимся организациям следовать принципам МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» из чисто практических соображений.

Принимая во внимание определенные проблемы, обнаруженные регуляторами и другими участниками учетного процесса, Шри-Ланка также согласилась на альтернативный подход к трактовке права на использование в отношении лизинга земельных участков.

IASB хочет отсрочить изменения в учете ассоциированных и совместных предприятий

Совет по международным стандартам финансовой отчетности предложил отложить дату введения в действие некоторых изменений в учете транзакций между инвесторами и ассоциированными или совместными предприятиями.

Речь идет о предложенных в прошлом году ограниченных поправках к стандартам МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия». Они влияют на то, как предприятия обязаны определять выгоды или убытки, признаваемые в ходе продажи или передачи активов между ними и ассоциированными/совместными предприятиями, в которые они осуществляют инвестиции. Прочие аспекты учета инвестиций в предприятия указанного типа не затрагиваются.

Зачем же нужна отсрочка? Почему 2016 год — слишком близкий срок для перехода? Совет по МСФО считает, что составителям отчетности стоит дать время до тех пор, пока он закончит запланированное ранее исследование более широкого плана, которое может упростить учет подобных транзакций, а вместе с ними и некоторых других аспектов отчетности по ассоциированным и совместным предприятиям. Будем держать руку на пульсе.

Впрочем, если кому-то кажется, что в отсрочке потребности нет, он или она может прямо заявить об этом международному разработчику до 9 октября этого года.

Глава Американского Совета по стандартам финансовой отчетности Рассел Голден на конференции в Риге

В течение последних 6 месяцев стало особенно ясно, насколько мала вероятность того, чтобы США одобрили международные стандарты финансовой отчетности или хотя бы просто позволили американским публичным компаниям применять их для представления отчетности в Комиссию по ценным бумагам и биржам.

В мае старший бухгалтер SEC Джеймс Шнурр сообщил присутствующим на бухгалтерской конференции в Колледже Баруха, что поддержки обязательного использования МСФО всеми зарегистрированными в SEC компаниями в США практически нет. Он добавил затем, что и в отношении добровольного использования МСФО для подготовки отчетности поддержка не то чтобы очень большая. Как признается сегодня председатель FASB, это приблизительно со-

ответствует тому, что и он слышал от заинтересованных сторон.

Но, пожалуй, даже еще более существенный фактор, объясняющий такое развитие отношения американцев к международным стандартам, заключается в том, что среди участников американского рынка растет понимание: юридические, регулятивные и культурные различия между юрисдикциями весьма вероятно приведут хотя бы к некоторым различиям в написании, применении и контроле стандартов на практике. Если вкратце, стало понятно, что «один размер всем подряд все-таки не подойдет».

Это не значит, что FASB отказался от долгосрочной вдохновляющей цели достичь когда-нибудь единой глобальной системы стандартов с минимумом различий — спешит заверить всех Рассел Голден. Они должны быть настоль-

ко сопоставимы, насколько это возможно. А повышение сопоставимости (схожести) принесет несомненную пользу пользователям отчетности, составителям и аудиторам. Инвесторам будет легче принимать решения относительно распределения свободного капитала. В то же время будут снижены издержки для тех, кто непосредственно занимается подготовкой отчетности.

Будущее глобальной разработки стандартов (в том числе в отношении того, как FASB с другими мировыми разработчиками вместе может сделать их более сопоставимыми) стало темой «номер один» одной из последних конференций по МСФО в Риге, спонсором которой стала Еврокомиссия. Рассел Голден имел возможность лично принять в ней участие. Помимо него среди присутствующих можно было заметить представителей Фонда МСФО, Совета по стандартам финансовой отчетности Японии, Европейской консультативной группы по финансовой отчетности, Европейской бухгалтерской ассоциации (ЕАА) и многих других организаций.

Как все давно знают, совместную работу над унификацией стандартов IASB и FASB начали в 2002 году с подписания Норволкского соглашения. Тем самым они формально закрепили свое намерение создать «качественные глобальные стандарты отчетности» и выработать «общие решения» бухгалтерских проблем. По мнению главы FASB, по итогам совместной работы Советов с тех пор можно констатировать существенный прогресс на пути к главной цели.

На данный момент FASB и IASB имеют единое видение относительно двух основополагающих глав Концептуальных основ (имеется в виду «разработки стандартов») и ряда очень важных стандартов, покрывающих признание выручки, объединение бизнеса, учет неконтролируемого интереса, выплаты на основе долевых инструментов и измерение справедливой стоимости.

Помимо них оба разработчика выпустили хотя и не идентичные, но все же близкие стандарты, которые, по крайней мере, чуть сближают учет затрат по займам, основных средств, сегментную отчетность, учет совместных предприятий и бухгалтерских исправлений. В принципе, даже в областях, где у них до сих пор сохраняются трудности — например, стандарты по лизингу и обесценению кредитов — IASB и FASB сошлись во мнениях относительно ключевых принципов:

- большинство лизинговых соглашений необходимо отражать на балансе;
- обесценения следует отражать на основе ожидаемых потерь, а не уже понесенных.

По мнению г-на Голдена, об этих существенных достижениях часто многие просто забывают.

Он считает, что сейчас — по мере того как они с IASB завершают оставшиеся совместные проекты по лизингу и обесценениям — важно, чтобы все, кого это касается, четко понимали план дальнейшей работы Американского Совета по стандартам финансовой отчетности с Советом по МСФО и другими разработчиками над все той же ключевой целью повышения глобальной сопоставимости стандартов. Наилучшим вариантом для этого Рассел Голден видит широкое и всеохватывающее сотрудничество национальных разработчиков из разных юрисдикций, представляющих самые крупные в мире рынки капитала. Совет по МСФО, само собой, в их числе.

С этой точки зрения FASB уже разработал трехуровневую стратегию дальнейшего улучшения учетных стандартов:

- 1) продолжать разрабатывать качественные стандарты US GAAP;
- 2) активно участвовать в разработке МСФО;
- 3) улучшать свои отношения и информационный обмен с прочими национальными разработчиками стандартов.

Кто-то интересовался, почему, по мнению FASB, для них вообще является такой важной совместная работа с национальными разработчиками кроме IASB. Как известно, американский разработчик действительно время от времени встречается с национальными Советами Великобритании, Германии, Канады и Японии, чтобы обсудить области, где есть простор для совместной работы над сопоставимыми стандартами. Сейчас активно налаживаются связи с разработчиками учетных стандартов из Австралии, Китая, Франции, Италии и Кореи (цель, понятно, все та же). Американская сторона заинтересована в сопоставимых стандартах, которые будут действительно глобальными — не просто международными. В этом тонкое различие.

Многие мировые юрисдикции уже давно приняли у себя международные стандарты финансовой отчетности от IASB. Однако некоторые страны, представляющие собой крупнейшие рынки капитала, разрешают разные подходы к учету, в том числе использование национальных стандартов по желанию. Япония здесь — очень показательный пример. Там компании имеют право использовать МСФО, US GAAP, японский GAAP либо

модифицированные МСФО. По этой причине, считает Голден, для FASB так важно продолжать свой диалог с другими разработчиками (помимо, конечно, Совета по МСФО), обсуждая с ними проблемы учета.

По мере того как FASB сегодня вносит обновления в план своей работы, а IASB готовится к запуску консультаций по плану уже своей работы чуть ближе к концу года, оба Совета (да и многие другие национальные разработчики) проводят оценку сохраняющихся различий между МСФО и US GAAP, МСФО и их национальными стандартами. Непростая задача заключается в том, чтобы идентифицировать возможности для сведения их всех воедино при одновременном сохранении качества.

Однако в этой своей работе с другими мировыми организациями американский разработчик отталкивается от того, что лично ему сначала необходимо учесть интересы участников именно американских рынков капитала, либо тех, кто просто использует стандарты US GAAP за пределами Соединенных Штатов. В заключении Рассел Голден пишет, что, отталкиваясь именно от такой формулировки задачи, будет очень рад услышать мнение, как лучше всего этого добиться.

Все новости законодательства Республики Беларусь
вы найдете на сайте

www.profmedia.by

«Держите свое правительство подотчетным» — исполнительный директор IFAC на семинаре CIPFA

На международном семинаре Института государственных финансов и бухгалтерского дела (CIPFA) исполнительный директор Международной федерации бухгалтеров Файез Чодхери заявил в ходе своего выступления, что профессиональные бухгалтеры имеют полное право тщательно проверять свое правительство. По его мнению (и поспорить с этим утверждением трудно), **финансовый менеджмент в организациях общественного сектора** имеет критическую важность для экономического, социального и политического здоровья любой страны. «Это важно для нас всех. Это влияет на нас и относится к моральной, а не технической категории вещей», — сказал Чодхери.

Таким образом, бухгалтеры и аудиторы занимают уникальную нишу в обществе: они своего рода «адвокаты для налогоплательщиков», добавил глава **IFAC**, призывая международные бухгалтерские ассоциации наращивать свою роль и становиться полноценными консультантами для **государственных структур**.

Файез Чодхери отметил, что Великобритания в этом смысле остается особенным государством, так как именно здесь есть отдельная ассоциация (собственно, **CIPFA**), которая полностью посвятила свою деятельность общественному сектору. «Миру есть чему поучиться у CIPFA», — считает исполнительный директор Международной федерации бухгалтеров.

Профессиональные бухгалтеры должны овладеть финансовой информацией, которая: а) последовательна; б) высокого качества; в) (наверное, все-таки в первую очередь) полезна! В этом плане внедрение **международных стандартов** отчетности способно обеспечить выполнение всех трех условий. А уже на уровне каждой отдельной организации резуль-

таты деятельности будет определять эффективность менеджмента.

В своем выступлении Файез Чодхери вспомнил об исследовании Международного валютного фонда, которое гласит, что страны с высоким уровнем **фискальной прозрачности** обычно имеют более низкий долг и получают дополнительную выгоду в виде более низких ставок заимствования. Таким образом, «действительно имеет значение, какого рода финансовой информацией вы обладаете».

Метод начислений — неперемное условие для предоставления заслуживающей доверия информации, считает Чодхери, попутно отмечая, что подход постепенно начинает приживаться даже там, где **финансовый менеджмент** пока еще слаб. По его прогнозам, в течение каких-то 5 лет очень много стран Африки и Южной Америки уже будут уверенно двигаться в сторону принятия этого метода для отчетности государственных структур. При этом, хотя Африка останется наиболее активным лидером этого движения, число стран Азии, Латинской Америки и Карибского архипелага, перешедших на **метод начислений**, удвоится к концу текущего десятилетия.

Что касается полного перехода на **международные стандарты IPSAS**, то он, наверное, займет чуть больше времени, но внедрение **метода начислений** в любом случае станет знаковым событием на этом пути для любого государства, решившего перейти на **IPSAS**. «Это такой себе «вызов целого поколения», — говорит Чодхери. — Потребуется очень много усилий, это очень непросто. У людей должны быть реалистичные ожидания относительно того, сколько на самом деле это займет».

Источник: Public Finance International

Альтернативная модель учета нематериальных активов

|| Джеймс СОСМЕР,
CPA/ABV, CVA, партнер WeiserMazars LLP

В конце прошлого года, следуя рекомендациям консультационного совета по вопросам учета в частных компаниях (PCC), Американский Совет по стандартам финансовой отчетности предложил довольно существенное обновление к порядку учета нематериальных активов в процессе объединения бизнеса. Предложенная альтернативная модель учета снижает сложности и трудозатраты, связанные с измерением определенных идентифицируемых активов, но в то же время оставляет пользователям достаточно полезной информации для принятия деловых решений.

Правильный учет приобретенных в ходе объединения бизнеса активов (все это изложено в американских стандартах из «Topic 805») требует, чтобы материальные и нематериальные активы признавались по справедливой стоимости на дату приобретения. Справедливая стоимость идентифицируемых нематериальных активов определяется на основе техники, кото-

рая применяется в случае с торговыми марками, клиентскими отношениями, соглашениями о неконкуренции, патентами, технологиями и прочими видами нематериальных активов.

Однако сама техника оценки может быть очень непростой. Часто компаниям приходится обращаться к услугам профессиональных оценщиков для определения справедливой стоимости идентифицируемых активов. После отнесения цен покупки на справедливую стоимость всех материальных и идентифицируемых нематериальных активов остающийся баланс, как правило, представляет собой гудвилл и учитывается в качестве такового.

НОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Однако альтернативный подход позволяет частным компаниям рассматривать клиентские отношения и соглашения о неконкуренции в качестве гудвилла, следовательно, отпадает

необходимость применять сложные модели оценки для определения их справедливой стоимости. Чтобы, например, в отношении неких соглашений с клиентами можно было применить данный подход, необходимо, чтобы была возможность их продать либо обложить патентом независимо от других приобретенных активов, даже если у покупателя отсутствует всякое намерение продавать их.

Далеко не исчерпывающим примером клиентских отношений, потенциально подпадающих под критерий для отдельного признания, являются права на обслуживание ипотечного кредита (mortgage-servicing rights — MSR), договора на товарные поставки (commodity supply contracts) и клиентская информация. Как правило, эти примеры имеют тесную привязку к контрактам и представляют собой отношения либо информацию, которые можно продать третьей стороне без одобрения клиента. Если передача клиентских отношений третьей стороне зависит от решения клиента, то в этом случае, очевидно, отчитывающаяся организация не имеет возможности продажи нематериальных активов отдельно от других активов бизнеса, следовательно, условие не выполняется.

Вот пример. Приобрели некий бизнес за \$1 000 000, а идентифицируемые активы включают в себя оборудование и запасы с оцененной справедливой стоимостью \$200 000 и \$300 000, соответственно. Также имеются клиентские отношения (не подпадают под критерий для отдельного признания) и соглашение о неконкуренции. В этом случае клиентские отношения и соглашение о неконкуренции можно включить в баланс в качестве гудвилла общей суммой \$500 000. Здесь нет необходимости применять сложные техники для оценки справедливой стоимости.

ОСОБЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Однако консультационный совет по вопросам учета в частных компаниях (PCC) предусмотрел ряд требований для компаний, которые решают воспользоваться альтернативой.

1. Как только они решают использовать альтернативный вариант, все будущие случаи объединения бизнеса потребуют того же самого варианта учета, а также выполнения двух нижеприведенных пунктов.

2. Компания обязана применять альтернативный вариант амортизации гудвилла на протяжении 10 лет, предусмотренный для частных компаний в группе стандартов из темы «Topic 350» («Учет гудвилла»).

3. Уже существующий гудвилл необходимо амортизировать на протяжении 10 лет либо на протяжении оцененного срока полезного использования, если он короче.

Такой подход снижает расходы на подготовку отчетности в случае с компаниями, приобретающими в ходе объединения бизнеса клиентские отношения и соглашения о неконкуренции. Составителям отчетности по-прежнему придется определять справедливую стоимость всего приобретения, чтобы определить величину потерь, понесенных ими в случае переплаты, либо выигрыша, если они «недоплатили».

Во многих случаях в качестве справедливой стоимости допускается использовать цену приобретения в случае соглашений между не связанными между собой сторонами — это называется «сделками на вытянутой руке» (arm's length transactions). Расчет дисконтированных денежных потоков, как правило, подтверждает эту стоимость.

Источник: Accounting Today

МСФО для некоммерческих организаций

Цели пересмотра структуры Фонда МСФО традиционно довольно широкие. Это всегда повышение эффективности, увеличение прозрачности, расширение функционала и т.д. Однако каждая из них имеет свои собственные, более узко определенные цели. Оказывается, на этот раз обсуждается вопрос, не стоит ли распространить влияние международного разработчика на отчетность некоммерческих структур.

В представленном документе Попечители приглашают поделиться своим мнением относительно нескольких весьма непростых вещей, среди которых значится, например, сегодняшний механизм финансирования деятельности Фонда МСФО или качество его управления. Кроме того, Попечители указывают, что, оказывается, Фонд продолжает получать обращения с просьбой обеспечить последовательность применения стандартов МСФО организациями общественного сектора и некоммерческими организациями.

Что касается первых, то тут мы говорим о стандартах IPSAS, которые, как известно, в значительной степени основаны на МСФО и разрабатываются Международной федерацией бухгалтеров. Известно, что в ходе предыдущих пересмотров Попечители Фонда МСФО действительно рассматривали в качестве одной из возможностей принятие на себя сектора общественных организаций, а профильный комитет IPSASB в составе Международной федерации бухгалтеров, соответственно, раздумывал над тем, чтобы поступиться своей не-

зависимостью и подчиниться разработчику МСФО. Однако Фонд МСФО решил, что, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе такая реформа себя бы не оправдала.

Однако несколько иные соображения используются, когда речь заходит о частном секторе и, в частности, некоммерческих организациях. Для них ведь нет эквивалентов международных стандартов ни на уровне IASB, ни на уровне IPSASB (хотя, конечно, есть IFRS for SMEs, но это не одно и то же, ибо некоммерческие организации необязательно малые, и есть «частные» стандарты в US GAAP, над которым трудится PCC под неусыпным контролем FASB — но ведь это пока что не международные стандарты).

В феврале 2014 г. британский Консультативный комитет бухгалтерских институтов (CCAB) представил отчет, из которого прямо следует, что более трех четвертей всех некоммерческих организаций хотели бы видеть для себя отдельные секторальные стандарты. Согласно публикации Фонда МСФО, «Попечители продолжают действовать в соответствии с потребностями некоммерческих организаций в прозрачных требованиях к финансовой отчетности». Означает ли это, что Совет по МСФО скоро займется разработкой отдельных МСФО для них? Думаем, что сказать определенно можно будет довольно скоро, по завершении консультаций 30 ноября этого года, но ничего необычного в таком решении в любом случае не будет.

Примеры применения IFRS 15: как IFRS 15 может повлиять на результаты деятельности вашей организации

Александр БУГАЕВ,

аудитор, профессор ВГТУ, академик Ассоциации международных бухгалтеров — FAIA (acad) (Лондон), член-академик Американской бухгалтерской ассоциации — AAA (США), член Европейской бухгалтерской ассоциации — EAA-EIASM (Брюссель)

Принятие IFRS 15 «Договоры с клиентами» привело к возникновению ряда практических задач почти для каждого предприятия, решившегося на раннее применение названного стандарта.

Для некоторых организаций влияние новых правил признания дохода будет минимальным, поскольку практически ничего и не поменяется в их финансовой отчетности; они и дальше будут продолжать признание дохода так же, как и делали это вплоть до настоящего времени.

Некоторые же организации могут столкнуться с серьезными проблемами при попытках применения новых правил. Самые большие проблемы будут связаны в основном с применением положений, которые существенно отличаются от ряда положений в IAS 18 и других соответствующих стандартах, используемых в настоящее время при признании дохода.

В отличие от существующих стандартов по учету дохода, **IFRS 15** оставляет бухгалтерам гораздо меньше места для принятия собственных решений, поскольку в большей степени устанавливает необходимые критерии для учета дохода.

В наибольшей степени стандарт оказывает влияние на следующие моменты в признании дохода:

- признается ли доход в течение долгого времени (распределяется между отчетными периодами в течение срока действия контракта) или в определенный момент времени (после завершения).

Если доход будет признаваться в течение времени, как следует в этом случае организации оценить (измерить) степень завершенности продукции, работ, услуг (the progress towards completion; ранее «этап завершения» — stage of completion)?

Как организации будут учитывать доход от смешанных договоров (содержащих элементы нескольких договоров)?

Должны ли они в этом случае разделить контракт на несколько частей (компонентов)?

Что должны делать организации в случае внесения изменений в условия договоров после начала их выполнения?

Что делать с отдельными затратами по договору, в том числе с затратами на получение контракта? Должны ли такие расходы отражаться в составе доходов или убытков? Или же капитализироваться и быть отложенными до следующих отчетных периодов?

Есть какие-либо финансовые составляющие — компоненты в договоре? Если да, то что делать с временной стоимостью денег?

Какие раскрытия в отчетности должны представить организации? Есть ли у них вся необходимая и актуальная информация?

Различные сектора или отрасли национальной экономики отличаются существенно при применении установленной стандартом 5-ступенчатой модели определения дохода*. Поэтому далее мы рассмотрим специфику четырех отраслей экономики с наибольшими проблемами в применении положений стандарта:

- телекоммуникации и связи;
- производственные отрасли экономики (пример приведен ниже и связан с изменениями в контракте);
- недвижимостъ и девелопмент (пример приведен ниже и связан с дилеммой: Доход распределяется между отчетными периодами в течение срока действия контракта/Доход признается в определенный момент времени);
- разработка программного обеспечения и IT-технологии (пример приведен ниже и связан с разделением контракта на несколько отдельных обязательств).

* См.: Бугаев, А. Практические вопросы ведения учета для составления отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе для торговых организаций / А. Бугаев // МСФО. — 2015. — № 2.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Телекоммуникационный сектор характеризуется огромным количеством клиентов, применением стандартных форм договоров и множественностью вариантов обслуживания (например, подписаться на годовой план и получить телефон почти бесплатно).

Таким образом, основной учетной задачей в этом случае будет разделить весь комплект предложений на отдельные обязательства, подлежащие исполнению, и установить цену сделки.

Кроме того, доход от исполнения отдельных обязательств в рамках одного договора может признаваться как в течение промежутка времени (например, поставка самого телефона), так и в определенный момент времени (например, 2-летний тарифный план).

Небольшой пример подобной ситуации: в соответствии с IFRS 18 многие операторы связи в странах развитой экономики поставляют бесплатные телефоны для клиентов и списывают их стоимость как «затраты на маркетинг» или на расходы, и все это, чтобы получить клиента.

Согласно IFRS 15 такой подход не разрешается, так как IFRS 15 требует выделения цены сделки при исполнении отдельных обязательств в рамках одного договора.

В этом случае операторы должны распределить стоимость контракта между доходами от продажи телефона и от продажи ежемесячных услуг в соответствии с планом.

Как результат, сроки признания дохода изменяются, потому что в соответствии с IFRS 15 выручка признается раньше, чем в соответствии с IAS 18. Еще одним следствием применения такого подхода является то, что признание дохода не соответствует суммам в выставляемых ежемесячно счетах клиентам,

поскольку определенные суммы дохода по счетам будут отсрочены.

И это действительно проблема для бухгалтерии любой организации, потому что реализация такого подхода потребует значительных изменений в бухгалтерских ИТ-системах, так чтобы ИТ-системы по IFRS могли автоматически рассчитать и учесть сумму дохода, признанную в каждом месяце.

Другими особенностями, влияющими на учет дохода в телекоммуникационной отрасли, являются:

- **модификации договора:** что происходит с бухгалтерским учетом дохода, когда клиенты изменяют свои контракты с операторами, например, при изменении количества оплаченного времени или при добавлении новых услуг? Все это необходимо оценить с учетом того, будут ли такие новшества контракта изменять сумму дохода ретроспективно (разовая регулировка) или перспективно (как «договоряющая» корректировка будущих доходов), или даже учитываться как в случае существования отдельного договора. Поскольку IFRS 15 содержит более четкие правила, как поступать в таких случаях (по сравнению с IAS 18), то это может вызвать значительные изменения в системах бухгалтерского учета организаций;

- **временная стоимость денег и дисконтирование:** IFRS 15 требует учета «финансового компонента» отдельно от доходов. В результате нужно будет тщательно учитывать временную стоимость денег при получении или уплате долгосрочных авансов или в контрактах, исполняемых в срок более чем 12 месяцев;

- **затраты, связанные с получением клиента:** организации различных секторов, а не только телекоммуникационной отрасли, часто платят комиссионные вознаграждения посредникам за полученных с их помощью клиентов. Согласно применяемым в соответствии с IAS 18 подходам такие расходы рассматриваются как обычные затраты организа-

ции и признаются в составе ее прибыли или убытка. Однако IFRS 15 требует капитализации таких расходов и признания их в составе прибыли или убытка в период признания дохода. А это также задача не из легких для бухгалтерий сотовых операторов.

ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТРАСЛЕЙ

Существует довольно широкий спектр того, что такие компании производят, как и видов договоров, которые такие организации могут заключать.

Если организация производит не очень широкий ассортимент продукции в больших количествах, то степень влияния IFRS 15 на отчетность таких организаций будет рассмотрена на примере далее.

Однако влияние IFRS 15 на учет доходов производителей оригинального оборудования или же товаров с длительным циклом производства будет существенным.

Для учета дохода производственных организаций в соответствии с IFRS 15 необходимо обратить внимание на следующее:

- нужно ли признавать доходы в течение срока действия договора или же одномоментно? Если признавать доход в течение долгого времени, то как измерить стоимость незавершенного производства;

- как учитывать доход при внесении изменений в договор (для контрактных модификаций), например для поставки дополнительных наименований товаров;

- как учитывать скидки после доставки; оптовые скидки; бонусы клиентам на конец года, основанные на общем объеме заказанного в течение года;

- нужно ли делить договор на несколько исполняемых отдельно обязательств? В случае, когда обеспечивается некоторый гарантийный срок на продукцию, следует ли сумму

гарантии учитывать отдельно? Предоставляются ли какие-либо другие услуги во время использования проданных изделий;

■ несет ли организация определенные расходы на получение контракта, как, например, бонусы отдела продаж? Может быть, их следует капитализировать, а не включать сразу же в затраты организации.

Чтобы проиллюстрировать потенциальное воздействие IFRS 15 на учет дохода организации-производителя, рассмотрим пример, касающийся изменений в контракте с одним и тем же покупателем одного и того же товара.

Пример. Организация-производитель и модификации контракта

Фирма «К», производитель сантехники, заключает контракт со строительной организацией «Л» по поставке 150 компактв на общую стоимость \$300 000 (\$2 000 за один компакт).

В связи с необходимостью выполнения подготовительных строительных работ фирма «К» обязуется поставить компактв в течение 3 предстоящих месяцев тремя поставками (50 компактв в каждой поставке). Организация «Л» берет на себя контроль над компактвами по факту получения согласно товарно-сопроводительным документам.

После первой поставки обе стороны по сделке вносят изменения в контракт. Фирма «К» дополнительно поставит 100 компактв (всего 250).

Посмотрим, какую же сумму составит доход фирмы «К» от данного контракта за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.:

Сценарий 1: цена сделки на дополнительные 100 компактв была согласована в сумме \$194 000, по цене \$1 940 за компакт. Фирма «К» предоставляет оптовую скидку в размере 3% за дополнительные поставки, которая отражает нормальный размер скидки, предоставляемой в подобных договорах с другими клиентами.

Сценарий 2: цена сделки на дополнительные 100 компактв была согласована в сумме \$140 000, по цене \$1 400 за компакт. Фирма «К» предоставила скидку в размере 30% на дополнительные доставки, поскольку надеется на дальнейшее сотрудничество с организацией «Л» (но никакие дополнительные договоры пока не обсуждаются).

На 31 декабря 2015 г. фирма «К» поставила 200 компактв (150 согласно первоначальному договору и 50 в соответствии с дополнением в контракт).

ДОХОД, УЧТЕННЫЙ ПО ПРЕЖНИМ ПРАВИЛАМ (IAS 18)

По определению выручки в соответствии с IAS 18 доход, приходящийся на поставку компактв, просто отражался бы на дату поставки по справедливой стоимости полученного вознаграждения за компактв, то есть вся сумма по двум вышеприведенным сценариям.

Не будем перегружать ваше внимание, осуществляется ли дополнительная поставка по так называемым автономным ценам или же нет согласно IAS 18. Кроме того, не будем усложнять учет такими понятиями, как «трансфертное ценообразование», «демпинговые цены»; в нашем случае рассматривается просто абстрактный пример.

Итак, выручка за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., по IAS 18 составит:

Сценарий 1: \$300 000 (первые 150 компактв) + \$97 000 (дополнительно поставляются 50 компактв) = \$397 000 (за все уже поставленные 200 компактв).

Сценарий 2: \$300 000 (первые 150 компактв) + \$70 000 (дополнительные 50 компактв) = \$370 000 (за 200 поставленных компактв).

Получим тот же самый доход и по IFRS 15? Никким образом.

Доход по IFRS 15

В этом случае дополнительный договор представляет собой типичную модификацию договора, так как изменилось и количество поставляемых компактв, и общая сумма сделки.

IFRS 15 четко указывает, как отражать в учете изменения контрактов на основе их модификации. Существуют два основных типа изменений контракта:

1. Модификация контракта в отдельном договоре.

Само изменение первоначального договора учитывается как отдельный контракт (это означает, что первоначальный договор для целей учета остается без изменений) при условии выполнения 2 критериев:

а) дополнительные товары и услуги в модификации к основному договору должны отличаться от товаров или услуг в первоначальном контракте. В нашем случае это будет выполнено, если дополнительно поставляемые компактв будут отличаться от первоначально поставленных;

б) сумма ожидаемых поступлений от продажи дополнительных товаров/услуг должна отражаться по автономной отпускной цене (stand-alone selling price) этих товаров/услуг.

2. Модификация контракта не рассматривается как отдельный договор.

Если указанные критерии не выполняются (или же только один из них), то модификация контракта не рассматривается для целей учета как отдельный договор, а сам учет зависит от дальнейшего анализа условий контракта.

Давайте проанализируем данную ситуацию. Поскольку, как определились выше, дополнительно поставляемые товары отличаются от поставленных по немодифицированному контракту, основной вопрос заключается в том, осуществлялась ли поставка по автономной отпускной цене.

Сценарий 1: имеется договоренность о 3%-ной скидке по дополнительной поставке.

Цена на дополнительные компактв действительно представляет собой автономную отпускную цену, поскольку такая скидка (3% от объема заказа) предоставляется практически всем покупателям фирмы «К».

Таким образом, модификация контракта учитывается как выполнение обязательства по отдельному договору и доходы за 2015 год (осуществлена поставка 200 компактв) составит:

— \$300 000 по первоначальному договору на 150 компактв;

— \$97 000 по модифицированному контракту на дополнительно поставляемые 50 компактв.

Общая выручка в 2015 году составит \$397 000 — именно столько, сколько и при учете ее в соответствии с IAS 18.

Сценарий 2: стороны согласились на скидку в 30% на дополнительные поставки.

Ясно, что цена на дополнительно поставляемые компактв не является ценой автономных продаж, потому что 30%-ная скидка является исключительной для данного покупателя (организации «Л») и привязана к общему контракту с конкретным покупателем.

Это означает, что в данном случае второй критерий не удовлетворяется.

В результате модификация контракта рассматривается не как отдельный договор, а как составная часть первоначального договора.

Каким образом?

В данном случае, поскольку дополнительно поставляемые товары отличаются от ранее поставленных, первоначальный договор рассматривается как прекращенный и ведется только по модифицированному договору.

Это делается следующим образом. Вначале признается доход от поставки по немодифицированному контракту (то есть в рамках первоначального договора).

Для остальных недопоставленных товаров по первоначальному договору и дополнительных товаров по модифицированному

общий доход будет признан по факту поставки как сумма поставки по ценам невыполненной части первоначального договора (еще не признанной как доход) плюс поставка по ценам в модификации контракта.

Такие суммы обязательств по различным ценам должны быть выделены из общей сделки.

По сценарию 2 модифицированный договор был заключен после первой поставки, поэтому фирма «К» должна признать доход по поставке первых 50 компактв в соответствии с первоначальным договором:

50 компактв × \$2 000 за компакт =
= \$100 000.

Общая цена сделки, выделяемая после изменения контракта:

— \$200 000 как следствие непоставки по первоначальному договору 100 компактв (150 по контракту – 50 поставленных; \$2 000 за единицу);

— \$140 000 как сумма будущих поставок дополнительных 100 компактв;

— итого на сумму \$340 000;

— всего \$680 000.

Мы должны отнести сумму в \$340 000 на 200 компактв в общей сложности (100 недоставленных перед модификацией контракта + + 100 дополнительных компактв), что означает, что в учете фирмы «К» один компакт оценится в \$1 700 (340 000 / 200).

В результате в 2015 будет признан общий доход за поставку 200 компактв в сумме:

— Доход от продажи 50 компактв, поставленных до модификации контракта составит \$100 000 (\$2 000 / компакт) + Доход от продажи 150 компактв, поставляемых после модификации контракта: \$255 000 (\$1 700 / компакт);

— всего \$355 000.

По второму сценарию (дополнительная поставка с 30%-ной скидкой): в соответствии с **IFRS 18** доход за 2015 год составляет сумму \$370 000. В следующем отчетном периоде доход будет определяться поставками оставшихся 50 компактв по цене \$1 400 = = 70 000, что дает нам доход всего \$440 000 за контракт.

В соответствии с **IFRS 15** доход за 2015 год составит \$355 000. Доход следующего отчетного периода признается в сумме дохода от продажи оставшихся 50 компактв по цене \$1 700 = = 85 000, что дает нам всего \$440 000 за исполненный контракт.

Суммы дохода по исполненному контракту совпадают в обоих вариантах. Но вот сроки признания дохода (или распределения дохода во времени) будут отличаться. И именно эти сроки могут существенно влиять на налоги, дивиденды и т.п. Только и всего. Поэтому, прежде чем переходить на МСФО в наше смутное время, пересчитайте свои доходы по МСФО и по белорусским инструкциям. Может, если есть возможность, и не стоит переходить. А может, все-таки рискнуть. Может, и прокатит.

Продолжение следует

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах

|| Татьяна ЧУНИХИНА, АССА

При оценке финансового состояния организации выручка наряду с чистой прибылью является важнейшей статьёй финансовой отчетности. При этом чистая прибыль не может быть определена без оценки выручки, которая, как правило, представляет собой наиболее значительную статью отчета о совокупном доходе.

Инвесторы и другие пользователи финансовой отчетности при анализе финансового состояния организации в первую очередь оценивают величину и состав выручки, признанной в текущем отчетном периоде, в том числе по сравнению с предыдущим отчетным периодом, а также с выручкой иных сопоставимых организаций.

28 мая 2014 г. Совет по МСФО в результате совместной работы с Советом по стандартам финансового учета США, которая длилась около 6 лет, выпустил новый стандарт о выручке — МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (далее — МСФО 15). Рассмотрим основные положения нового стандарта.

1. Чем обусловлено принятие нового стандарта о выручке?

Предыдущий стандарт о выручке, который был первоначально выпущен в 1982 году и существенно переработан в 1993 году, не соответствовал потребностям составителей и пользователей отчетности, так как не охватывал все многообразие ситуаций, возникающих на практике, и не давал однозначного ответа на вопрос, когда и в какой сумме признавать выручку.

Его положения отличались от положений аналогичного стандарта в GAAP США.

Как ожидается, новый стандарт обеспечит более детальное руководство по практическим аспектам учета выручки, улучшит сопостави-

мость признания выручки среди различных организаций, отраслей экономики, юрисдикций и рынков капитала в глобальном масштабе, создаст предпосылки для обеспечения пользователей более полезной информацией путем усовершенствования раскрытий по вопросам выручки.

2. Что является ключевым принципом нового стандарта? Что такое договорной актив и договорное обязательство?

Ключевой принцип нового стандарта: организация (которая в контексте МСФО 15 является продавцом товаров или услуг) признает выручку как отображение передачи обещанных покупателю в соответствии с условиями договора товаров и услуг в сумме, соответствующей вознаграждению, на которое она имеет право и которое ожидает получить в обмен на эти товары и услуги.

По сравнению с предыдущими МСФО, регламентирующими признание выручки, произошло изменение подхода с концепции дохода (performance reporting) на концепцию изменения активов/обязательств (positional reporting).

У продавца товара или услуги после заключения договора с покупателем может возникать договорной актив.

Договорной актив — это право организации на вознаграждение в обмен на товары или услуги, которые переданы покупателю, которое обусловлено причиной иной, чем течение времени (например, будущим исполнением организацией обязательств по договору).

Пример 1

Организация заключает договор на поставку товаров (товар 1 и товар 2) на сумму 5 000. Цена продажи товара 1 — 2 000, товара 2 — 3 000. Безусловное право на получение вознаграждения у продавца возникает только после передачи контроля над товарами 1 и 2

в совокупности. Уплата покупателем вознаграждения по договору осуществляется после передачи товаров 1 и 2.

15 марта покупателю передается товар 1, операция отражается проводкой:

Дт Договорной актив 2000

Кт Выручка 2000

3 апреля покупателю передается товар 2 и возникает безусловное право на получение вознаграждения по договору:

Дт Дебиторская задолженность 5 000

Кт Договорной актив 2 000

Кт выручка 3 000

5 апреля получено вознаграждение на расчетный счет продавца:

Дт Расчетный счет организации — продавца товара 5000

Кт Дебиторская задолженность — 5 000.

Договорное обязательство — это обязательство организации передать товары или услуги, за которые организация получила вознаграждение (или организации причитается вознаграждение) от покупателя.

В случае получения авансового платежа у продавца появляется договорное обязательство по поставке товара, которое прекращается в момент его поставки одновременно с признанием выручки.

Пример 2

1 февраля организация заключает договор на поставку товара 30 марта на сумму 100, предусматривающий авансовый платеж 15 февраля. Данный договор может быть расторгнут по соглашению сторон.

15 февраля поступил авансовый платеж:

Дт Расчетный счет организации — продавца товара — 100

Кт Договорное обязательство (по поставке товара) — 100

30 марта обязательство по поставке товара продавцом выполнено:

Дт Договорное обязательство — 100

Кт Выручка — 100.

Таким образом, новый стандарт использует «договорной» подход (contract — based approach), согласно которому признание выручки по договорам с покупателями базируется на изменении активов и обязательств, которые возникают, когда организация становится стороной по договору и начинает выполнять по нему обязательства. Иными словами, большинство (если не все) соглашений, генерирующие выручку, являются договорными отношениями в той или иной форме. Выручка зарабатывается и признается, когда отчитывающаяся организация исполняет обязательства по договору

3. Что такое выручка?

Выручка — это доход (income), возникающий от обычной деятельности организации.

Доход представляет собой увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному со взносами участников капитала.

Следует отметить, что в настоящее время МСФО не содержат определения термина «обычная деятельность», хотя раньше оно существовало и включало в себя любой вид деятельности, который организация имеет право осуществлять. Можно предположить, что в большинстве случаев в таком контексте следует понимать термин «обычная деятельность» при применении МСФО 15.

Например, поступления от продажи организацией здания ее головного офиса подходят под определение выручки.

4. Что такое обязательство, подлежащее исполнению по договору (performance obligation), в контексте МСФО 15?

Обязательство, подлежащее исполнению — это обещание организации в договоре с покупателем передать покупателю:

- товар или услугу;
- или совокупность (пакет) товаров или услуг, являющихся отдельными (см. вопрос 11);
- или серии отдельных товаров или услуг, которые в значительной степени одинаковые и которые имеют одинаковую схему передачи покупателю (см. вопрос 11).

Пример 3

Организация — разработчик программного обеспечения передает покупателю:

- 1) лицензию на программное обеспечение;
- 2) услуги по установке;
- 3) обновления программного обеспечения;
- 4) техническую поддержку на 2 года.

В первую очередь передается программное обеспечение. Аналогичные услуги по установке поставляются иным покупателям и существенно не изменяют программное обеспечение. Программное обеспечение остается работоспособным и без обновлений и технической поддержки.

В данном договоре имеются четыре обязательства, подлежащие исполнению, на каждое из которых распределяется цена сделки на базисе отдельной цены продажи (см. вопрос 5) и по каждому из которых признается выручка в момент передачи покупателю.

5. Что такое отдельная цена продажи (stand — alone selling price)?

Отдельная цена продажи — это цена, по которой организация продает покупателю товар или услугу как самостоятельный объект сделки купли-продажи (отдельно).

Примеры источников информации об отдельной цене продажи — тарифы на услуги, прайс-лист организации.

6. Что такое договор в контексте МСФО 15?

Понятие договора критично важно для применения МСФО 15. Оно базируется на определении договора в законодательстве США и похоже на определение, данное в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»: договором является соглашение между двумя или более сторонами, в результате чего возникают права и обязательства, подлежащие исполнению (см. вопрос 11).

Договор не обязательно должен быть в письменной форме. Подлежат ли исполнению обязательства в договоре, определяется в контексте законодательства в юрисдикции действия договора. Обязательство по договору должно включать обещание, которое создает правомерное ожидание покупателем того, что организация передаст товар или услугу покупателю, даже если это обещание не является обязательным в правовом смысле.

МСФО 15 применяется к договорам с покупателями, отвечающим определенным критериям (см. вопрос 10). Как правило, МСФО 15 применяется на уровне отдельного договора. Однако разрешается его применение к совокупности сходных по своим характеристикам договоров как к единому договору при условии обоснованности ожидания, что влияние такого подхода на финансовую отчетность не будет существенно отличаться от применения МСФО на уровне отдельного договора.

Если стороны могут расторгнуть договор без уплаты штрафных санкций до того, как произойдет выполнение обязательств по нему, он не является договором для целей признания выручки, поскольку не оказывает влияние на финансовую позицию организации, пока стороны не начнут исполнять обязательства по нему.

Если договор на момент его заключения не соответствует критериям, установленным МСФО 15, стороны периодически в последующем проверяют его условия, в случае их изменения, на соответствие критериям, установленным МСФО 15, и применяют этот стандарт при признании выручки с момента соответствия договора данным критериям. В то же время, если договор на момент его заключения соответствует критериям, установленным МСФО 15, нет необходимости в периодической проверке на соответствие данным критериям, если только не было существенного изменения фактов и обстоятельств данного договора.

Если договор предусматривает передачу нефинансовых активов, не связанных с обычной деятельностью организации — объектов основных средств, недвижимости, нематериальных активов, организация применяет МСФО 15 для определения, когда прекратить признание актива и в какой сумме признать доход или убыток от его выбытия, так как данная сделка более сходна с передачей актива покупателю, чем с прочей продажей актива.

Например, дистрибьютор продает часть парка подержанных грузовых машин или производитель товара продает технологическое оборудование, необходимое для производства данного товара, третьему лицу. Несмотря на то что выручка от такого рода продаж не совсем соответствует определению дохода, так как поступления экономических выгод от продажи внеоборотных активов, необходимых для производства продукции и услуг, не являются обычной деятельностью в данном примере, положения МСФО 15 о признании, оценке, установлении факта, является ли договор таковым в смысле МСФО 15, в данном случае должны применяться с целью определения, когда и в какой сумме следует признать выручку.

Таким образом, МСФО 15 распространяется на выручку только по «договорам с покупателями», что подразумевает существование

и других видов выручки по договорам, на которые МСФО 15 не распространяется.

7. На какие договоры МСФО 15 не распространяется?

Новая модель признания выручки распространяется на все договоры с покупателями, за исключением:

- договоров аренды, являющихся таковыми согласно МСФО (IAS) 17 «Аренда»;
- договоров страхования в соответствии с МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования»;
- финансовых инструментов и других договорных прав и обязательств являющихся таковыми согласно МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия». Таким образом, на доход по данным договорам МСФО 15 не распространяется;
- договоров, подпадающих под сферу действия МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность».

Например, организация может заключать договоры с контрагентами с целью участия в деятельности или процессе, когда риски и выгоды от такой деятельности или процесса стороны договора несут совместно, что часто именуется «совместным соглашением». В таких случаях организация должна определить, является ли вторая организация «покупателем» (см. вопрос 8), чтобы установить, распространяется ли действие МСФО 15 на операции с этой организацией;

- договоров, предусматривающих неденежные обмены активами между организациями, занимающимися одинаковыми видами бизнеса, которые проводятся с целью стимулировать продажи существующим или потенциальным покупателям.

Например, МСФО 15 не распространяется на договор между двумя организациями — про-

давцами нефти, которые договорились между собой обмениваться нефтью на постоянной основе с целью сокращения транспортных расходов и удовлетворения спроса их покупателей, территориально удаленных от продавца по договору. Применение МСФО 15 в данном случае привело бы к завышению выручки и транспортных расходов.

Если договор подразумевает исполнение обязательств, часть из которых подпадает под другие МСФО, в первую очередь применяются требования других стандартов, а оставшаяся сумма относится на результаты, подпадающие под действие МСФО 15. При этом цена сделки уменьшается на сумму, которая оценивается в соответствии с иными МСФО. При отсутствии в иных стандартах соответствующих требований применяется МСФО 15.

Например, часть договора лизинга с последующим сервисным обслуживанием, которая относится непосредственно к лизингу, должна учитываться в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда». Часть данного договора, относящаяся к сервисному обслуживанию, учитывается в соответствии с МСФО 15, при этом цена сделки распределяется на базе отдельной цены продажи (см. вопрос 5).

Действие МСФО 15 не распространяется на признание процентного и дивидендного дохода.

8. Кто такой покупатель в контексте МСФО 15?

Покупатель — это контрагент, заключивший с организацией договор на приобретение товаров или услуг, которые являются результатом обычной деятельности организации, в обмен на вознаграждение.

Сторона по договору не является покупателем в контексте МСФО 15, если его условиями предусмотрено участие сторон в деятельности или процессе, в результате которого стороны разделяют риски и преимущества (например,

разработка или развитие актива или соглашение о сотрудничестве).

9. Какие действия по признанию выручки следует предпринять согласно МСФО 15?

Признание выручки предполагает несколько этапов:

Этап 1. Идентифицировать договор(ы) с покупателем;

Этап 2. Идентифицировать обязательства, подлежащие исполнению в рамках договора(ов);

Этап 3. Определить цену сделки;

Этап 4. Распределить цену сделки на обязательства, подлежащие исполнению;

Этап 5. Признавать выручку в момент исполнения (или по мере исполнения) обязательств, подлежащих исполнению.

Этапы признания выручки остались без изменений с момента публикации проекта стандарта в 2010 году. Однако было внесено много изменений в отношении их конкретного применения, которые будут рассмотрены далее.

На первый взгляд, пятиступенчатая модель признания выручки представляется не очень сложной, а ее действия — логичными и последовательными, включающими в себя большинство из того, что предусматривал предыдущий стандарт.

Тем не менее каждый из пяти этапов потребует существенных суждений от менеджмента организации, согласованных с ее аудиторами, в применении ключевого принципа признания выручки, особенно в части передачи контроля при оценке целесообразности ее признания. Существующая до нового стандарта оценка факта передачи «рисков и преимуществ», связанных с товаром или услугой, уже не является ключевым показателем для признания выручки.

10. Этап 1: как идентифицировать договор с покупателем?

Договор подпадает под действие МСФО 15, если удовлетворяет всем нижеперечисленным условиям:

- стороны по договору одобрили его (письменно, устно или иным общепринятым в конкретном виде бизнеса способом), вследствие чего они обязаны выполнять соответствующие обязательства по договору. Заключение договора, таким образом, может быть в устной, письменной форме, а также быть подразумеваемым, то есть вытекающим из определенных действий сторон;

- организация может идентифицировать права каждой стороны по договору в отношении товаров или услуг, подлежащих передаче;

- организация может идентифицировать условия платежа в отношении товаров или услуг, подлежащих передаче;

- договор по своей сущности является коммерческим, то есть риск, сроки или сумма будущих денежных потоков организации, как ожидается, изменятся в результате исполнения договора; и

- существует вероятность, что организация получит вознаграждение, на которое она имеет право в обмен на товары или услуги, которые будут переданы покупателю.

При оценке вероятности получения вознаграждения организация должна учитывать способность покупателя и его намерение уплатить это вознаграждение в момент, когда наступит срок платежа. При этом сумма этого вознаграждения может быть меньше, чем цена, определенная в договоре, если стоимость изменяется в зависимости от определенных условий договора.

В некоторых случаях для целей признания выручки возможно комбинировать несколько договоров со сходными характеристиками и учитывать их как один (единый) договор.

Несколько договоров организации с одним и тем же контрагентом или связанными

с ним сторонами оцениваются в совокупности как единый договор в случае выполнения следующих критериев:

- если договоры заключались пакетом с единой коммерческой целью;
- если сумма вознаграждения, подлежащая оплате по одному договору, зависит от цены или исполнения других договоров;
- если товары или услуги, обещанные по договору или некоторые из товаров или услуг, обещанные в каждом договоре внутри пакета договоров являются единым обязательством, подлежащим исполнению.

В МСФО 15 приведено детальное описание учета изменений (модификаций) договора, которые могут, в зависимости от их условий, учитываться как новый договор или как изменение оригинального договора.

Модификация договора учитывается как отдельный договор, если выполняются два условия:

- если в соответствии с ее условиями дополнительный объем товаров или услуг является отделимым и увеличивает объем договора;
- цена товаров или услуг по договору увеличивается на сумму вознаграждения, отражающую отдельную цену дополнительного объема товаров или услуг и любую соответствующую корректировку к этой цене, отражающую обстоятельства конкретного договора.

Если данные условия не выполняются, модификация договора учитывается:

- перспективно (посредством распределения оставшейся пересмотренной цены сделки на оставшиеся обязательства по договору);
- ретроспективно (в отношении обязательств, которые выполняются в течение промежутка времени (см. вопрос 14), что приводит к кумулятивной корректировке выручки) — в зависимости от того, отличаются ли оставшиеся и еще не доставленные товары или услуги по договору от тех, которые были

доставлены до модификации договора, как изменение текущего договора с покупателем.

Пример 4

Согласно условиям договора, организация обещала продать покупателю 150 единиц за 15 000 (по цене 100 за единицу). Товар передается в определенный момент времени в течение 3-месячного периода. После того как организация передала 100 единиц товара, договор изменен (модифицирован) по соглашению сторон, количество товара увеличилось на 50 единиц.

Если дополнительный объем поставок продается по отдельной цене продажи, например 90, и это происходит в течение действия основного договора, дополнительный продукт отделим от оригинального продукта, выручка по модификации договора учитывается как по отдельному договору и не влияет на учет выручки по оригинальному договору. Таким образом, после выполнения обязательств по договору организация признает выручку в сумме $150 \times 100 = 15\,000$ по оригинальному договору и $50 \times 90 = 4\,500$ по модификации.

Пример 5

В условиях примера 4 стороны договорились о продаже дополнительного объема товара в количестве 50 единиц. При этом, как и в примере 4, цена дополнительной партии товара снижена, но отличается от отдельной цены продажи и равна 85. Кроме того, был установлен факт ненадлежащего качества по уже поставленной партии товара в 100 единиц, поэтому организация делает скидку в цене в отношении данной поставленной партии товара на 15.

Поскольку дополнительный объем товара продается по цене 85, отличной от отдельной цены продажи (90), данную модификацию нельзя учитывать как отдельный договор.

Кроме того, поскольку еще не поставленные товары являются отделимыми от тех, которые уже поставлены, данная модификация учитывается как прекращение оригинального договора и появление нового договора.

Следовательно, организация признает снижение выручки (ранее признанной в примере 4 к данному вопросу в сумме 15 000 за поставленные товары в количестве 100 единиц) на сумму $1\,500 = 15 \times 100$.

Выручка за оставшиеся товары, из которых 50 единиц — по оригинальному договору и 50 — по модификации, будет признана после передачи контроля над данными товарами по смешанной цене $= (50 \times 100 + 50 \times 85) / 100 = 92,5$.

11. Этап 2: как идентифицировать договорные обязательства, подлежащие исполнению? Что такое «отделимость» товара или услуги или пакета товаров или услуг?

Идентификация договорных обязательств, подлежащих исполнению, — это установление единицы учета, на которые должна быть распределена цена сделки, и для которых должна быть признана выручка.

Сначала нужно оценить все товары или услуги, обещанные покупателю в соответствии с условиями договора, с позиции идентификации обязательств, подлежащих исполнению, в отношении данных товаров или услуг, используя критерии, установленные в МСФО 15, для:

- товаров или услуг, или пакетов товаров или услуг, которые по существу являются отделимыми; или
- серий товаров или услуг, которые по существу одни и те же и имеют одинаковую схему передачи покупателю.

Ключевым фактором является «отделимость» товара или услуги либо пакета товаров или услуг: если товары или услуги являются

отделимыми друг от друга, обязательства по их передаче учитываются отдельно для целей признания выручки.

Товар или услуга являются отделимыми, если покупатель может воспользоваться товаром или услугой самостоятельно или вместе с другими ресурсами, которые легко доступны покупателю, и обязательство организации передать товар или услугу покупателю отдельно идентифицировано от других обязательств по договору.

Для того чтобы ресурс можно было считать легко доступным покупателю, у покупателя должна быть возможность свободно приобрести его или у организации — продавца товара (услуги) или у иного продавца или покупатель должен уже владеть данным ресурсом на момент приобретения товара или услуги.

Серии одинаковых отделимых товаров или услуг с одинаковыми схемами передачи учитываются как исполнение единого отделимого обязательства по договору, если выполняются условия:

- каждый отделимый товар, обещанный и последовательно переданный покупателю, является обязательством, подлежащим исполнению в течение периода времени;
- одинаковый метод измерения будет использоваться для оценки хода исполнения обязательств по договору в целях полного исполнения обязательств по передаче покупателю каждого отделимого товара или услуги в рамках серии.

Пример 6

В условиях примера в вопросе 4 все четыре обязательства по передаче товаров и услуг, подлежащие исполнению в рамках данного договора, являются отделимыми, так как:

- покупатель имеет возможность воспользоваться каждым из них по отдельности или в совокупности, и все из них ему легко доступны;

- обязательства по передаче каждого товара и услуги являются отдельно идентифицируемыми друг от друга:

- услуги по установке существенно изменены и не настроены под потребности покупателя;

- программное обеспечение и услуги по установке являются самостоятельными и независимыми друг от друга, а не составными частями комбинированного товара или услуги.

Товар или услуга не могут считаться отдельным обязательством по договору, если он (она) не может использоваться без другого товара или услуги, которые еще не доставлены по данному договору.

Пример 7

Если организация продает часть сложного технологического оборудования и услуги по установке данного оборудования, при этом услуги по установке может оказать только организация — продавец и никто другой, данный ресурс (услуги по установке) не является легко доступным. Продажа оборудования не является отдельной от услуг по установке, так как покупатель не может использовать оборудование без его установки и, соответственно, выручка признается после передачи оборудования и оказания услуг по его установке.

Пример 8

Если организация продает лицензию на программное обеспечение, а также услуги по его установке, которые требуют существенной индивидуализации под потребности данного покупателя, товар и услуга не являются отдельными друг от друга, выручка по договору признается после передачи программного обеспечения и его установки.

При этом неотделимые товар или услуга могут комбинироваться с другими товарами или услугами до тех пор, пока организация не

идентифицирует их совокупность как отдельную совокупность (пакет) товаров или услуг.

Пример 9

Производитель товара включает в его стоимость годовую гарантию на все продажи (как требуется по законодательству), а также предлагает дополнительную двухгодичную гарантию.

Годичная гарантия не является отдельным обязательством, подлежащим исполнению, но любые продажи дополнительной 2-годичной гарантии являются отдельным обязательством, подлежащим исполнению, что отодвигает во времени признание выручки по ним.

Серии отдельных товаров или услуг, которые являются в значительной степени однородными, могут для целей признания выручки считаться единым обязательством, подлежащим исполнению в рамках договора, если каждый товар или услуга имеет одну и ту же схему передачи покупателю.

Например, еженедельные услуги по уборке помещения сроком на один год, услуги по процессингу сделок по банковским платежным карточкам или договор на поставку электроэнергии.

Таким образом, МСФО 15 определяет индикаторы для определения «отделимости» товаров или услуг в рамках договора, что, как предполагается, даст возможность руководству организации применить профессиональное суждение для определения отдельного обязательства, которое оптимально отражает экономическую сущность транзакции в рамках договора.

Алгоритм идентификации отдельного обязательства, подлежащего исполнению в случае, если договор предусматривает передачу более одного (одной) товара (услуги), можно представить следующим образом:

- проверяем условия для «неотделимости»:

а) выполняются ли следующие условия: товары (услуги) сильно взаимосвязаны и передача их покупателю требует, чтобы организация также обеспечила существенное обслуживание интегрированных товаров (услуг) в комбинации, что предусмотрено условиями договора;

■ смотрим, пакет товаров (услуг) существенно модифицирован или настроен в целях исполнения договора:

б) если да — комбинировать с остальными товарами (услугами) до тех пор, пока не будет идентифицирован отдельный пакет товаров (услуг);

в) если нет — проверить выполнение условий для признания отдельного обязательства.

Для этого ответить на вопрос: продается ли товар (услуга) отдельно на регулярной основе или покупатель может воспользоваться товаром (услугой) самостоятельно или вместе с другими ресурсами, свободно доступными ему?

Если нет — повторно выполнить пункт б).

Если да — учитывать как отдельное обязательство, подлежащее исполнению.

12. Этап 3: как определить цену сделки?

Цена сделки — это сумма вознаграждения, на которую, как ожидается, организация будет иметь право в обмен на переданные покупателю товары и услуги.

Как и в предыдущем МСФО о выручке, из цены исключаются налоги, например, НДС, налог на продажу.

Цена сделки может быть фиксированной суммой, включать неденежную часть, а также переменную часть вознаграждения.

Цена сделки может включать элемент переменного вознаграждения в случае применения скидок, бонусов, стимулирующих условий, поощрительных программ, предъявления к уплате штрафов и т.д.

Если цена включает переменную часть вознаграждения, организация должна оце-

нить величину вознаграждения с учетом переменной части. Также она должна оценить цену сделки исходя из ожидаемой стоимости (expected value), взвесив ожидаемые суммы на вероятность их получения (probability-weighted amount) или исходя из наиболее вероятной суммы, которую организация прогнозирует получить в рамках реализации своих прав на вознаграждение по договору, и при этом учитывать факторы, которые могут снизить эту вероятность.

Пример 10

Организация оказывает услуги покупателю. Условия договора включают выплату бонуса по результатам работы, связанного с определенными показателями эффективности, достигнутыми в течение ограниченного периода времени. Организация оценивает бонус следующим образом: с вероятностью 50% — 100 000, с вероятностью 25% — 80 000, с вероятностью 20% — 60 000, с вероятностью 5% — 0. Итого оценочная цена сделки = $100\,000 \times 50\% + 80\,000 \times 25\% + 60\,000 \times 20\% + 0 \times 5\% = 82\,000$.

Оценочная величина переменного вознаграждения включается в цену сделки, если только с высокой вероятностью не произойдет существенный возврат в сумме уже признанной накопленной выручки, в случае, когда неопределенность, связанная с переменным вознаграждением, впоследствии реализуется.

Пример 11

Покупатель заключает с организацией договор на поставку товара 5 февраля сроком на год по цене 500. Если количество товара в течение срока действия договора превысит 1 000 единиц, то цена товара ретроспективно снижается до 450. Таким образом, цена сделки по данному договору включает в себя элемент переменного вознаграждения.

По состоянию на 5 мая покупатель приобрел только 100 единиц товара, вследствие чего организация оценивает, что в течение срока действия договора покупки не превысят пороговое значение, которое позволит применить скидку в 50.

Таким образом, базируясь на своем опыте работы с данным покупателем и данным видом товара, организация считает, что с высокой степенью вероятности можно считать, что возврат накопленной признанной выручки по цене 500 не произойдет, если неопределенность, связанная с переменным вознаграждением (применением дисконта на объем продаж), впоследствии (когда будет известен фактический объем продаж с данным покупателем) реализуется.

Следовательно, за первый квартал действия договора организация признает выручку $500 \times 100 = 50\,000$.

В течение следующего квартала происходит смена собственника покупателя. За второй квартал покупки достигают 700 единиц товара. Таким образом, возникают новые факты и обстоятельства, которые позволяют оценить с высокой степенью вероятности, что покупки в течение срока действия договора превысят пороговое значение 1 000. Это приводит к необходимости ретроспективного уменьшения цены.

Таким образом, организация признает выручку за второй квартал в сумме $450 \times 700 = 315\,000$. Кроме того, организация уменьшает ранее признанную выручку за первый квартал на сумму изменения цены сделки $(500 - 450) \times 100 = 5\,000$. Цена сделки также корректируется на эффект стоимости денег во времени, если договор включает в себя существенный финансовый компонент. Индикаторами наличия такого компонента являются разница между величиной обещанного вознаграждения и «денежной» ценой продажи и ожидаемый промежуток времени между поставкой и оплатой, превышающий 1 год.

Для того чтобы скорректировать сумму вознаграждения, организация должна использовать ставку дисконтирования, которая должна отражать кредитный риск, специфичный для получателя финансирования, равно как и возможное обеспечение по финансовому обязательству. Данная ставка дисконтирования является фиксированной и не изменяется ни в случае изменения процентных ставок, ни в случае изменения иных обстоятельств.

Пример 12

Организация продает компьютерное оборудование за 2 000 в случае предоплаты за него. Поставка товара через 2 года после его оплаты. Ставка привлечения, учитывающая кредитный риск продавца, 5%.

В момент получения оплаты:

Дт Счета по учету денежных средств, Кт Договорное обязательство на сумму 2 000.

В течение 2 лет до даты поставки товара следует признавать процентные расходы: Дт Процентные расходы Кт Договорное обязательство в общей сумме $2\,000 - 2\,000 \times 1,05 \times 1,05 = 205$ (к моменту поставки).

В момент передачи товара через 2 года: Дт Обязательство Кт выручка на сумму $2\,000 + 205 = 2\,205$ (для целей примера налоговый эффект игнорируется).

Сумма выручки (2 205) будет больше, чем сумма фактически полученных денежных средств (2 000).

Любая часть вознаграждения в форме, отличной от денежной формы, и(или) по цене, отличной от рыночной цены, должна учитываться по справедливой стоимости. Если организация не имеет возможности оценки вознаграждения в неденежной форме по справедливой стоимости, она должна использовать оценку косвенным методом путем использования отдельных цен продажи связанных товаров /услуг.

Пример 13

Организация оказывает услуги на по-недельной основе в течение года. Услуги являются отдельным обязательством в рамках договора на оказание услуг, так как являются сериями отделимых услуг, по существу одинаковых и имеющих сходную схему передачи услуг покупателю.

Данные услуги оказываются в течение периода (в данном случае года) и имеют одинаковый метод оценки прогресса оказания услуг — распределение во времени (time-based measure of progress).

В обмен на оказываемые услуги каждую неделю в течение года после успешного завершения услуг за неделю организация получает от покупателя по 30 акций (всего 1 560 за год) по их рыночной стоимости.

Рыночная стоимость определяется на основании биржевых котировок на дату передачи каждой партии из 30 акций, что в данном случае является ценой сделки и выручкой, признаваемой по мере оказания услуг на по недельной основе. Организация не отражает никаких изменений в выручке, если рыночная стоимость полученных или подлежащих получению акций впоследствии изменилась.

После того как определена цена сделки, организация оценивает вероятность получения суммы вознаграждения.

Если организация считает, что вероятность поступления выручки существует, выручка признается. Если впоследствии происходит изменение обстоятельств, влияющее на эту вероятность, организация оценивает их существенность и влияние на вероятность получения оставшейся части выручки.

Примером существенного изменения обстоятельств, влияющих на вероятность получения выручки, могут быть существенное ухудшение кредитного риска покупателя и возможности доступа к кредитам из-за

убытков большинства покупателей. Если организация считает, что вероятность получения суммы выручки не существует, признание выручки не производится. Дебиторская задолженность по неполученной, но уже признанной выручке оценивается на обесценение согласно МСФО 39 (IAS) «Финансовые инструменты — признание и оценка» или МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» с признанием убытков, в случае обесценения, в отчете о прибылях и убытках. Кредитные убытки признаются отдельной строкой, а не как уменьшение выручки.

Пример 14

Организация установила цену на товар 500. Тем не менее она предлагает покупателю уступку (концессию) в цене 100, так как считает, что установление позитивных отношений с данным покупателем может способствовать налаживанию отношений с иными потенциальными покупателями. Следовательно, цена для данной сделки — 400. После выполнения обязательств по договору, например, поставки товара, организация должна оценить вероятность получения выручки по нему. Если получение выручки, с точки зрения организации, вероятно, организация признает выручку в полной сумме 400. Если вероятность поступления выручки в полном объеме или ее части не существует, выручка не признается:

- до того момента, когда ее получение станет вероятным; или
- до ее фактического получения организацией в полной сумме или в большей части после выполнения всех обязательств по договору (вследствие чего организация не имеет никаких обязательств по ее возврату покупателю); или
- расторжения договора — если суммы полученной выручки не подлежат возврату покупателю.

Если после признания выручки, но до ее фактического получения изменились обстоя-

тельства, которые влияют на способность покупателя погасить дебиторскую задолженность по выручке, что привело к тому, что организация считает, что получит только 250 вместо 400, она должна признать убытки от обесценения дебиторской задолженности в сумме 150, не уменьшая сумму признанной выручки.

Если обстоятельства приведут к отмене предложенной концессии покупателю, это изменение отражается как изменение цены сделки, и в итоге, суммы признанной выручки, которая увеличится на 100 до суммы 500.

13. Этап 4: как распределить цену сделки на договорные обязательства?

Организация распределяет цену сделки на каждое обязательство по договору, используя в качестве базиса относительную отдельную цену продажи на каждый отделимый товар или услугу по договору.

Если отдельная цена является ненаблюдаемой, организация делает ее оценку. МСФО 15 предусматривает три метода оценки, которые могут использоваться:

- метод скорректированных рыночных цен;
- метод «ожидаемые затраты плюс маржа» (expected cost plus a margin approach);
- метод остаточной стоимости (residual approach) (в ограниченных случаях).

Пример 15

Организация заключила договор на продажу продукта 1, 2 и 3 за 200. Исполнение обязательств по поставке данных продуктов осуществляется в разные сроки. Поскольку организация продает товар 2 на постоянной основе, отдельная цена продажи на этот товар является непосредственно наблюдаемой. Отдельные цены продажи на товар 1 и 3 не являются непосредственно наблюдаемыми, поэтому организация должна оценить их. Для товара 1 организация использует метод «ожидаемые затраты плюс маржа» (далее —

метод ожидаемых затрат), а для товара 3 — метод скорректированных рыночных цен, максимально используя наблюдаемые исходные данные для оценки.

В результате определены следующие отдельные цены продажи:

Товар 1	80	метод ожидаемых затрат
Товар 2	90	непосредственно наблюдаемая отдельная цена продажи
Товар 3	60	метод скорректированных рыночных цен
Итого	230	

Поскольку отдельные цены продажи выше, чем стоимость договора, это означает, что покупателю был предоставлен дисконт на пакет товаров 1, 2, 3. Поскольку из условий договора не усматривается, что этот дисконт относится к обязательствам по поставке определенных товаров, нужно распределить его по всем товарам в рамках данного договора на базисе отдельной цены продажи:

Товар 1	70	$= 200 / 230 \times 80$
Товар 2	78	$= 200 / 230 \times 90$
Товар 3	52	$= 200 / 230 \times 60$
Итого	200	

Пример 16

В условиях примера 15 организация в дополнение к вышеперечисленным обязательствам по договору поставляет товар 4. Отсутствует предыдущий опыт продажи данного товара. Дисконт не распространяется на товар 4. Цена сделки становится 250.

Отдельная цена товара 4 исходя из метода остаточной стоимости $50 = 250 - 200$. Тогда цена сделки исходя из отдельных цен продажи на товары 1–4:

Товар 1	80	метод ожидаемых затрат
Товар 2	90	непосредственно наблюдаемая отдельная цена продажи

Товар 3	60	метод скорректированных рыночных цен
Товар 4	50	метод остаточной стоимости
Итого	280	

Тогда распределение цен, на договорные обязательства, используемое при признании выручки по данным обязательствам в момент их исполнения:

Товар 1	70	$= 200 / 230 \times 80$
Товар 2	78	$= 200 / 230 \times 90$
Товар 3	52	$= 200 / 230 \times 60$
Товар 4	50	Дисконт не распространяется на товар 4
Итого	250	

Все последующие изменения цены сделки должны распределяться на договорные обязательства в том же порядке, как и первоначальная цена сделки. Суммы изменений цены, распределенные на соответствующие договорные обязательства, должны признаваться как выручка, либо как ее уменьшение в тех периодах, когда изменяются данные цены.

14. Этап 5: как признавать выручку по мере исполнения договорных обязательств?

Выручка может быть признана только тогда, когда организация выполнила обязательства по договору. Она может признаваться в определенный момент времени или в течение периода времени.

Организация признает выручку в определенный момент времени, когда происходит передача обещанных по договору товаров или оказания услуг покупателю. По существу товары (услуги) передаются (оказываются), когда покупатель получает контроль над ними. Следовательно, выручка признается в момент получения покупателем контроля над соответствующими активами (так как товары и услуги являются активами в момент их получения).

Контроль — это возможность управлять использованием и получать в значительной степени все существующие преимущества от актива. В том числе контроль включает в себя возможность предотвращения управления использованием актива или получения выгод от его использования иным лицом (организацией).

Преимущества использования актива покупателем включают в себя потенциальные денежные потоки (приток денежных средств и уменьшение оттока денежных средств) от, например:

- использования актива для производства товаров или предоставления услуг;
- увеличения стоимости иных активов;
- урегулирования обязательств;
- сокращения расходов;
- продажи или обмена актива;
- использования его в качестве обеспечения по полученному кредиту;
- удерживания актива.

Факторы, которые могут означать, что контроль над активом передан в определенный момент времени, могут включать, но не ограничиваются, следующими:

- организация имеет право на получение платежа за переданный актив;
- покупатель имеет право собственности на актив;
- организация передала физическое владение товаром;
- покупатель принял актив;
- покупатель несет существенные риски и получает преимущества, связанные с владением активом.

Организация признает выручку в течение периода времени, если один из следующих критериев выполняется:

- покупатель одновременно получает и потребляет выгоды, по мере того как организация-продавец их поставляет (обеспечивает);

■ выполнение обязательств организацией-продавцом приводит к созданию или улучшению актива, который покупатель имеет возможность контролировать по мере создания такого актива;

■ выполнение обязательств организацией-продавцом не приводит к созданию актива с альтернативным использованием, и организация имеет право на получение платежа за исполненные на конкретную дату обязательства.

Для того чтобы определить, имеет ли актив альтернативное использование, нужно оценить влияние договорных и практических ограничений на способность организации легко передать товары или услуги другому покупателю.

Пример 17

Организация-продавец имеет возможность для альтернативного использования актива, если он в значительной степени является взаимозаменяемым с другими активами, которые организация могла бы передать покупателю, не нарушая условия договора и не неся существенных затрат, которые в ином случае были бы понесены по этому договору. И наоборот, актив не имеет альтернативного использования, если договор имеет существенные условия, которые исключают передачу актива иным покупателям, или если организация должна понести существенные затраты для такой передачи (например, расходы на переделку актива).

Выручка по обязательствам, исполненным в течение периода времени, признается по мере выполнения данных обязательств. Для ее определения организация выбирает соответствующие методы оценки прогресса выполнения обязательств по договору — методы исходных данных (output methods) или методы входных данных (input methods).

Методы исходных данных используются, когда выручка признается на основе прямой

оценки стоимости переданных покупателю товаров или услуг на дату по отношению к оставшимся товарам или услугам, обещанным по договору.

Они включают в себя: метод обследования на конкретную дату степени выработки, оценки достигнутых результатов и этапов, затраченного времени, выпущенных и доставленных единиц продукции; и могут использоваться, если исходные данные являются непосредственно наблюдаемыми и их получение не влечет существенных затрат. Если организация считает, что использование конкретного метода исходных данных позволит адекватно оценить степень исполнения обязательств по договору, она использует данный метод.

Пример 18

Метод исходных данных, основанный на количестве выпущенных или доставленных единиц продукции, не позволит достоверно оценить степень исполнения обязательств по договору, если на отчетную дату имеется незавершенное производство или такая готовая продукция, которая еще не передана покупателю (не контролируется им), и которая, соответственно, не включена в исходные данные для оценки. В таком случае метод исходных данных использовать нельзя.

Если организация имеет право на вознаграждение от покупателя в сумме, которая непосредственно соответствует стоимости услуг, оказанных на конкретную дату (например, если по договору оказания услуг организация выставляет фиксированную сумму за каждую единицу времени в течение периода оказания услуг), она может признавать выручку в размере, на который она имеет право выставить счет.

Пример 19

Организация оказывает комплексные услуги по оздоровлению, включающие в себя

пользование бассейном, сауной, фитнес и мониторинг физического состояния, включая измерение веса и артериального давления. Покупатель заключил договор сроком на один год. Оплата помесечно в размере 200. Согласно договору покупателю предоставляется свободный доступ к услугам, и он имеет право пользоваться ими в течение месяца столько раз, сколько он пожелает. Таким образом, можно констатировать, что:

- степень, в которой покупатель использует услуги в течение месяца, не влияет на количество оставшихся услуг по договору, на которые покупатель имеет право;

- покупатель одновременно получает и потребляет выгоды, представляемые ему организацией — продавцом услуг;

- следовательно, выручка должна признаваться в течение периода оказания услуг, а не в конкретный момент времени;

- можно сделать допущение, что услуги оказываются равномерно в течение года, поскольку они доступны покупателю вне зависимости от того, пользуется он ими или нет;

- а значит, можно применить метод оценки прогресса исполнения обязательств по данному договору, основанный на равномерном распределении во времени действия договора и признавать выручку на систематической основе в течение года по 200 каждый месяц.

Используя метод входных данных, выручку следует признавать исходя из ресурсов, затраченных на исполнение обязательств по договору на определенную дату (стоимость потребленных материальных ресурсов; машино-часов; трудовых или прочих видов затрат, в том числе временных) относительно всего объема ресурсов, необходимых для исполнения обязательств по договору. Если эти ресурсы расходовались равномерно в течение исполнения обязательств по договору, можно признавать выручку линейным методом.

Недостатком метода входных данных является отсутствие в некоторых случаях прямых отношений между входными данными и задачей контроля над товарами или услугами покупателю. В таких случаях организации следует исключить из метода входных данных влияние любых входных данных, которые согласно цели использования метода — измерения степени исполнения обязательств по договору — не отображают результаты исполнения обязательств организацией по передаче контроля над товарами или услугами покупателю.

Так, при применении метода «входных данных — затрат» при оценке прогресса исполнения обязательств по договору требуется корректировка:

- если эти затраты не участвовали в исполнении обязательств по договору.

Например, организация не признает выручку на основе понесенных затрат, которые относятся к существенному снижению эффективности исполнения обязательств и которые не были предусмотрены в цене договора (непредвиденные затраты на потерю сырья, трудовых или иных ресурсов, которые были использованы при исполнении обязательств по договору и т.п.);

- если эти затраты несоразмерны степени исполнения обязательств по договору. В этом случае нужно признать выручку только в степени понесенных затрат.

Например, следует признать выручку в сумме, равной стоимости товаров, использованных для исполнения обязательств по договору, если организация при заключении договора предполагает выполнение следующих условий:

- товары неотделимы от других компонентов договора, подлежащих передаче в рамках договора;

- ожидается, что покупатель получит контроль над товаром до того, как получит услуги, связанные с данным товаром;

- стоимость переданных товаров значительна по отношению к общим ожидаемым затратам, необходимым для полного исполнения обязательств по договору;

- организация, действуя в качестве принципала, закупает товар у третьего лица и не вовлечена в проектирование и производство товара.

15. Как следует признавать затраты по договорам с покупателями?

Затраты по договорам с покупателями — это дополнительные (incremental) затраты, связанные с заключением договоров с покупателями и затраты, связанные с исполнением таких договоров.

Такие затраты признаются в качестве активов при выполнении условий, указанных ниже. Данные активы амортизируются на систематической основе в течение периода, который согласуется со схемой передачи тех товаров или услуг, к которым они непосредственно относятся.

МСФО 15 применяется для учета затрат, связанных с выполнением договора, только если они не относятся к сфере применения других действующих стандартов (например, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»).

Дополнительные затраты, связанные с заключением договоров, — это такие затраты, которые не были бы понесены, если бы договор не был бы заключен, например, комиссионные с продаж.

В отношении дополнительных затрат, связанных с заключением договоров с покупателями, МСФО 15 устанавливает, что если организация ожидает возмещение таких затрат в последующем, они признаются в качестве активи-

вов, если период их амортизации больше года. Если период их амортизации меньше года, они признаются в качестве расходов.

Пример 20

Организация, оказывающая консультационные услуги, выиграла тендер по оказанию консультационных услуг новому покупателю. При этом были понесены следующие затраты:

- юридические услуги на подготовку предложения на тендер — 100;
- командировочные затраты — 200;
- комиссионные, выплачиваемые с продаж сотрудников — 150;
- итого затраты: 450.

Согласно МСФО 15 организация признает актив в размере 150 как дополнительные затраты, связанные с заключением договора, поскольку предполагает будущее возмещение данных затрат посредством получения денежных средств за консультационные услуги.

Юридические услуги на подготовку предложения на тендер и командировочные затраты были понесены вне зависимости от того, будет ли выигран тендер или нет, следовательно, они не капитализируются, а признаются в качестве расходов в том периоде, в котором были понесены.

Организация также платит ежегодный бонус сотрудникам, ответственным за продажи, исходя из достигнутых количественных показателей — объема продаж, прибыльности в целом и индивидуальных показателей производительности. Такие затраты не капитализируются, так как не являются дополнительными затратами, связанными с заключением договоров и их нельзя непосредственно отнести на конкретные договоры с покупателями.

Затраты, связанные с исполнением договоров с покупателями, признаются в качестве активов, если удовлетворяют всем следующим критериям:

- они непосредственно связаны с существующим или предполагаемым договором, который организация может конкретно идентифицировать;

- они генерируют или улучшают ресурсы организации, которые будут использоваться в будущем для исполнения обязательств по договорам;

- ожидается возмещение данных затрат в последующем.

Примерами таких затрат могут быть: прямые материальные затраты, затраты по оплате труда, распределение накладных затрат, непосредственно связанных с договором, затраты, которые подлежат возмещению покупателем, другие затраты, которые были понесены только из-за того, что был заключен договор с покупателем.

16. Какие раскрытия информации предусмотрены МСФО 15?

МСФО 15 предусматривает следующие варианты раскрытия информации, цель которых — позволить пользователям отчетности понять природу, сумму и момент или период времени признания выручки, а также неопределенность, связанную с выручкой и денежными потоками, возникающими в результате исполнения обязательств по договорам с покупателями:

- выручка, признанная по договорам с покупателями, включая разделение выручки на компоненты;

- балансы по договорам, в том числе:

- 1) входящие и исходящие остатки по дебиторской задолженности, договорным активам и договорным обязательствам;

- 2) выручка, признанная в отчетном периоде, которая была включена во входящие остатки по договорным обязательствам;

- 3) выручка, признанная в отчетном периоде по договорным обязательствам, исполненным в предыдущих периодах;

- обязательства по договорам с покупателями, подлежащие исполнению, включая описание того, когда организация, как правило, исполняет обязательства, в том числе:

- 1) существенные условия оплаты;

- 2) вид товаров и услуг, обещанных к передаче по договорам;

- 3) обязательства по возвратам и возмещениям и прочим подобным обязательствам;

- 4) типы гарантий и других подобных обязательств;

- цену сделки, которая распределена на оставшиеся обязательства по договору;

- существенные суждения и их изменения в отношении требований договоров с покупателями, включая:

- 1) временной период исполнения обязательств по договорам с покупателями;

- 2) цену сделки и суммы, распределенные на обязательства, подлежащие исполнению в рамках договоров;

- признанные активы по затратам, связанным с заключением и исполнением договоров с покупателями, включая:

- 1) описание суждений в отношении определения сумм затрат и метод амортизации, использованный в каждом отчетном периоде;

- 2) исходящие остатки признанных активов по затратам;

- 3) суммы амортизации и любых убытков от обесценения, признанных в отчетном периоде.

17. Какие требования по презентации информации устанавливает МСФО 15?

Организация представляет в отчете о финансовом положении информацию об исполнении договоров с покупателями как договорной актив или договорное обязательство, в зависимости от степени исполнения обязательств организацией и осуществления платежа покупателем в рамках договора.

Любое безусловное право на вознаграждение представляется отдельно как дебиторская задолженность.

Если покупатель осуществил предоплату до того, как организация передала ему контроль над соответствующим товаром или услугой, в отчете о финансовом положении представляется договорное обязательство.

Если покупатель еще не оплатил соответствующее вознаграждение за передачу товара или услуги, в отчете о финансовом положении представляются:

- договорной актив (право организации на вознаграждение в обмен на товары или услуги, которые переданы покупателю, которое обусловлено причиной иной, чем течение времени, например, будущим исполнением обязательств по договору организацией) (см. также пример в вопросе 2);

- или дебиторская задолженность (безусловное право на вознаграждение, которое не зависит от течения времени).

Договорной актив и дебиторская задолженность и любое обесценение, относящееся к ним, должны быть учтены в соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Разница между первоначально признанной суммой дебиторской задолженности и суммой выручки должна быть признана как расходы от обесценения.

18. Какие стандарты и разъяснения отменяет МСФО 15?

Со вступлением в силу МСФО 15 утратят силу следующие МСФО:

- МСФО (IAS) 18 «Выручка»;
- МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство»;
- Разъяснение КРМФО IFRIC 13 «Программы лояльности клиентов»;
- Разъяснение КРМФО IFRIC 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости»;

- Разъяснение КРМФО IFRIC 18 «Передача активов от клиентов»;

- Разъяснение ПКР SIC-31 «Выручка — бартерные операции, включающие рекламные услуги» .

19. Когда МСФО 15 вступает в силу и какие существуют возможности перехода на МСФО 15?

МСФО 15 действует в отношении отчетных периодов, начинающихся не ранее 1 января 2017 г., при этом разрешается досрочное применение. Таким образом, его нужно будет применять при составлении промежуточной отчетности в 2017 году, а также годовой отчетности за 2017 год и в последующем.

Он распространяется на новые договоры, заключенные со дня вступления МСФО 15 в силу, а также на существующие договоры, которые не завершены на дату его вступления в силу.

Имеется возможность выбора: ретроспективное применение, ретроспективное применение с частичными освобождениями (дата корректировки капитала 1 января 2016 г.) или использование модифицированного подхода при переходе на новый стандарт.

В рамках модифицированного подхода данные за сравнительные периоды не пересчитываются. Вместо этого организация признает кумулятивный эффект первого применения МСФО как корректировку входящего остатка нераспределенной прибыли на 1 января 2017 г. Сравнительные показатели за год, закончившийся 31 декабря 2016 г., не пересчитываются. Необходимо раскрытие выручки согласно ранее применявшимся принципам учета, а также величины, на которую изменилась каждая статья финансовой отчетности в отчетном периоде по сравнению с показателями, определенными в соответствии с ранее действовавшими стандартами учета выручки.

Например, если договор с покупателем был заключен в 2015 году и действует до середины 2018 года, то в годовой отчетности за 2017 год:

- в случае применения ретроспективного подхода, пересчитывается остаток накопленной прибыли на 01.01.2016 (за 2015 год) и 01.01.2017 (за 2016 год);

- в случае применения модифицированного подхода данные за 2015 и 2016 год не пересчитываются. Осуществляется корректировка входящего сальдо накопленной прибыли по состоянию на 01.01.2017 с отражением накопленного эффекта на эту дату, который представляет собой величину изменения накопленной прибыли по сравнению с показателями, определенными в соответствии с ранее действовавшими стандартами учета выручки.

Все организации будут обязаны раскрыть влияние изменений учетной политики, вытекающие из принятия нового Стандарта.

В годовой отчетности за 2014 год согласно МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки» необходимо будет раскрыть оценку потенциального влияния МСФО 15 на показатели отчетности после его вступления в силу.

20. Какое влияние окажет МСФО 15 на отчетность организаций? Какие действия и когда следует предпринять по применению нового стандарта?

МСФО 15 повлияет на все организации, но различным образом, в зависимости от их вида деятельности.

Например, кредитные организации, как предполагается, будут затронуты в меньшей степени, так как на процентный доход, составляющий большую часть доходов банков, а также на дивидендный доход МСФО 15 не распространяется.

В наибольшей степени, как предполагается, МСФО 15 повлияет на деятельность, связан-

ную с управлением активами, строительством, франчайзингом, фармацевтикой, сделками с недвижимостью, разработкой программного обеспечения, телекоммуникациями, включая мобильные сети и кабельные линии связи.

Уровень раскрытий информации также может варьироваться в зависимости от вида деятельности организации-продавца.

Наиболее существенное влияние МСФО 15 окажет на договоры с множественными поставками, многокомпонентные договоры, включающие поставку, настройку, разработку дизайна, пост-договорное обслуживание и поставку обновлений. Данные компоненты могут представлять собой отдельные обязательства, подлежащие исполнению, на которые потребуется распределять цену сделки на базе отдельной цены продажи компонента.

Договоры, предусматривающие изменения в цене в зависимости от наступления событий, наличия права на возврат, ценообразование, базирующееся на дисконтах или степени исполнения целей, необходимо будет оценивать с точки зрения переменного вознаграждения, применяя суждения и оценки, включать его в общую цену сделки и отражать в отчетности в качестве элемента выручки.

В отношении затрат необходимо будет выявление затрат на потерю материальных и трудовых ресурсов из-за неэффективной деятельности, которые нельзя капитализировать, а также капитализируемых затрат — например, на обучение (learning curve costs), затрат на активацию и установку. Необходимо будет определить и включить в информационную систему базис для амортизации этих затрат — например, в зависимости от срока действия договора, при этом разграничив договоры со сроком действия свыше года и отдельно до года (в этом случае затраты не капитализируются, а относятся на расходы).

Представляется целесообразным, в первую очередь, оценить:

- наиболее существенные виды потоков выручки, а также проанализировать основные типы договоров, генерирующие данную выручку, уделив особое внимание переходящим долгосрочным договорам, в части необходимости внесения в них изменений и потенциальной интеграции их существенных условий, влияющих на признание договорных активов, договорных обязательств и выручки, в учетную систему. Возможно, потребуются дополнительные знания в области национального и международного законодательства в части подлежащих исполнению обязательств по договорам с покупателями;

- необходимость внесения изменений в информационные системы данных о договорах, имеющих значение для целей признания выручки согласно МСФО 15, а также в системы

внутренних контролей, в ключевые показатели эффективности (KPI), программы вознаграждения и премирования, дивидендную политику;

- необходимость изменения уровня взаимодействия и информационного обмена между учетными работниками и работниками, ответственными за продажи, необходимого для корректного и своевременного признания выручки в конкретный момент времени или по мере исполнения обязательств по договору, осуществления необходимых раскрытий, в том числе в части договорных активов и договорных обязательств;

- влияние новых подходов к признанию выручки на финансовый результат, активы и обязательства, показатели деятельности, в том числе с точки зрения инвесторов, а также выполнение ковенант.

Кстати

Исследование CFA Institute: интегрированная отчетность влияет на инвестиционные решения

Глобальная ассоциация профессиональных инвесторов CFA Institute опубликовала доклад «ESG Issues in Investing: Investors Debunk the Myth». Привычная уже аббревиатура «ESG» означает «environmental, social, and corporate governance», то есть информация об экологическом влиянии, социальной политике на предприятии и корпоративном управлении. Как оказалось, почти три четверти всех профессионалов инвесторского дела во всем мире серьезно принимает эти факторы во внимание в ходе принятия решений о распределении капитала.

Выводы эксперты CFA Institute сделали на основе онлайн-опроса, который проводили с 26 мая по 5 июня. За эти дни успело поучаствовать около 1 325 членов ассоциации, каждого из которых можно отнести либо к портфельным инвесторам, либо профессиональным аналитикам.

Основные выводы: 63% заявили, что используют информацию по трем важным областям (экологические и социальные вопросы, корпоративное управление), потому что это помогает им минимизировать инвестиционные риски. 44% включают этот вид анализа по поручению уже своих клиентов/инвесторов (то есть здесь речь идет о профессиональных аналитиках-консультантах). И около 38% считают результаты «ESG» в качестве своеобразного приближения («прокси») качества менеджмента.

Прозрачность работы совета директоров и схемы вознаграждений исполнительных лиц назвали среди вещей, особенно важных для инвестиционного анализа и принятия решений.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе вопросы категории «ESG» обязательно принимаются во внимание 78% инвесторов. В Европе, странах Ближнего Востока и Африки доля чуть ниже (74%), а в Северной и Южной Америке — и того ниже, но все равно большинство (59%).

61% респондентов заявило, что хотели бы видеть ежегодную (если не ежеквартальную) отчетность публичных компаний по «ESG» на обязательной основе. Из них 69% добавляют, что такую отчетность неплохо бы обязать проходить независимую аудиторскую проверку.

Историческая стоимость VS справедливая стоимость: не так далеки, как кажутся

Ханс Хугерворст, председатель Совета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), выступил в середине июля с речью на конференции МСФО в Париже. Свое выступление он посвятил теме измерения активов и обязательств — и, в частности, вопросу, который он назвал «одним из самых сложных в отчетности».

Руководитель Совета по МСФО отметил, что представленный не так давно предварительный вариант изменений в «Концептуальных основах» также содержит отдельную главу по теме измерения. В ней проводится описание различных базисов для измерения, информации, которую они предоставляют, их преимуществ и недостатков. IASB разделил все техники для измерения по двум основным группам: историческая стоимость и справедливая стоимость.

Однако не стоит думать, предупреждает Ханс Хугерворст, что перед нами ярко выраженная дихотомия. Если она и присутствует, то не столько выраженная, как многим кажется. В качестве контраргумента председатель Совета по МСФО напоминает о том, что предполагаемая стабильность исторической стоимости и часто упоминаемая переменчивость текущей стоимости в действительности связаны. Он напоминает о том что:

- в случае со многими транзакциями историческая стоимость начинается и заканчивается справедливой стоимостью (либо, по меньшей мере, довольно близко к ней);

- несмотря на свое название, историческую стоимость также постоянно обновляют (вспомним об амортизации);

- кажущаяся стабильность использования учета на основе исторической стоимости может очень серьезным образом ввести в заблуждение;

- стабильность исторической стоимости могут прервать внезапные шоки.

«В заключение могу сказать, что историческая стоимость в какой-то мере основывается на справедливой стоимости; ей необходима определенная степень текущих измерений для того, чтобы оставаться актуальной. Она вовсе не свободна от субъективности переоценок и далеко не всегда стабильна. Скажу больше, историческая стоимость довольно чувствительна к злоупотреблениям. Суммируя вышесказанное: все уязвимости, обычно относимые на счет справедливой стоимости, столь же уместны и для исторической».

Обе стоимости — историческая и текущая — имеют свои преимущества и недостатки. Следовательно, не стоит постоянно пренебрегать одной в пользу другой. В конечном итоге все остается на выбор самого составителя отчетности, но общие рекомендации здесь следующие:

- если природа бизнеса предполагает использование активов в комбинации с другими активами для производства товаров или оказания услуг, это при прочих равных указывает больше на историческую стоимость;

- если природа бизнеса предполагает больше торговлю активами или обязательствами на активных рынках, это при прочих равных указывает больше на справедливую стоимость;

- если характеристики активов и обязательств таковы, что они имеют высокую чувствительность к рыночным факторам, это при прочих равных указывает больше на текущую стоимость.

При этом Ханс Хугерворст напомнил, что в расчет следует принимать больше факторов, чем только что перечисленные — например, затраты на проведение оценки, степень неопределенности измерений, достоверность, желание избежать расхождений в отчетности.

Цели и задачи Директивы ЕС Solvency II и стандартов МСФО для страховых компаний

Развертывание единой системы нормативно-правового регулирования в ЕС

Цели и задачи Директивы ЕС Solvency II: установление единой системы нормативно-правового регулирования в рамках ЕС для обеспечения защиты страхователей путем создания единообразных стандартов управления рисками и обеспечения достаточности капитала.

Цели и задачи стандартов МСФО для страховых компаний: установление единой системы финансовой отчетности во всех юрисдикциях, использующих МСФО, с целью обеспечения прозрачности и сопоставимости финансовой отчетности для инвесторов в секторе страхования.

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЯЮТСЯ

Существенные изменения, произошедшие в области подготовки внешней отчетности, открывают перед страховыми компаниями новые возможности по реорганизации информационных систем, используемых для управления деятельностью. В сочетании с масштабным реформированием актуарного и финансового подразделений, включая вне-

дрение единой системы отчетности в остальных структурных подразделениях, реализация открывшихся возможностей позволит ускорить процессы принятия решений и повысить оперативность реагирования на возникающие возможности и риски. Целостный подход к внедрению изменений, связанных с Директивой ЕС Solvency II и стандартами МСФО в области страхования, может обеспечить компаниям конкурентное преимущество.

МСФО ДЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И SOLVENCY II: ПРЕИМУЩЕСТВА КОМБИНИРОВАННОГО ПОДХОДА К ВНЕДРЕНИЮ

Преимущества согласованного внедрения стандартов МСФО в области страхования и Solvency II включают в себя следующее:

- сведение к минимуму необходимости доработки процессов систем и баз данных;
- сокращение затрат и повышение эффективности работы финансового и актуарного подразделений;
- обеспечение готовности к соблюдению новых требований МСФО в области страхования;
- снижение эксплуатационных расходов на процессы моделирования и управления данными и, соответственно, улучшение взаимоотношений с инвесторами.

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ?

- При использовании целостного подхода заблаговременное планирование играет важнейшую роль, поскольку оно позволяет обеспечить успешное внедрение обоих стандартов и как минимум создать такую осно-

ву для подготовки финансовой отчетности и управления рисками предприятия, которая позволит реализовать стабильный и рентабельный процесс полного соблюдения новых требований.

■ Требования инвесторов могут неожиданно стать источником проблем для страховых компаний. Поэтому готовность к их решению может обеспечить компаниям конкурентное преимущество. Так, например, после публикации компаниями данных в соответствии со стандартом Solvency II инвесторы, опираясь на свои суждения, могут пересчитать результаты в соответствии с новым стандартом МСФО, скорректировав показатели по Solvency II. Существующие графики внедрения дают организациям время продумать возможность заблаговременного внедрения новых страховых требований по МСФО. Страховые компании могут спланировать одновременную публикацию отчетности (по Solvency II и МСФО «Страхование»). Благодаря этому инвесторы получают сведения о прибыли и капитале в новом представлении.

Это привлекательная альтернатива, но она требует тщательного и заблаговременного планирования для полноценного внедрения новых требований.

Служба 101 предупреждает:
помните, что оставленные, даже в режиме «ожидания», телевизоры
могут загореться при меняющемся напряжении в сети.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»: первый опыт применения

ПОЭТАПНЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МСФО (IFRS) 9

С ноября 2008 г. Совет по МСФО работал над проектом по замене стандарта МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Совет разделил работу по данному проекту на 3 этапа:

- Этап 1. Классификация и оценка финансовых активов и финансовых обязательств.
- Этап 2. Обесценение.
- Этап 3. Учет хеджирования.

Работа над данным проектом завершилась в июле 2014 г. выпуском полной версии МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (далее — МСФО (IFRS) 9). При этом Совет по МСФО принял решение разграничить порядок учета макрохеджирования и общий порядок учета хеджирования. Совет продолжает рабо-

тать над созданием новой модели для учета макрохеджирования и в апреле 2014 г. выпустил дискуссионный документ DP/2014/1 «Учет динамического управления рисками: макрохеджирование на основе переоценки портфеля».

Новая модель общего учета хеджирования, включенная в МСФО (IFRS) 9, впервые была представлена в МСФО (IFRS) 9 (ред. 2013 г.). В МСФО (IFRS) 9 сохранены, практически без изменений, требования МСФО (IAS) 39, касающиеся сферы применения, а также признания и прекращения признания финансовых инструментов.

ВЫПУЩЕННЫЕ ВЕРСИИ МСФО (IFRS) 9

Разработка МСФО (IFRS) 9 осуществлялась поэтапно, и такой поэтапный подход, принятый Советом по МСФО, привел к тому, что с 2009 года было выпущено несколь-

ко разных версий этого стандарта. Версия МСФО (IFRS) 9, выпущенная в июле 2014 г., заменит собой все ранее выпущенные версии этого стандарта в момент вступления ее в силу, то есть 1 января 2018 г. Однако организации, которые к 31 января 2015 г. уже на-

чали (или начнут) применять стандарт в его предыдущей версии, могут продолжить его применение до официальной даты вступления в силу МСФО (IFRS) 9, то есть до 1 января 2018 г. Были выпущены следующие версии МСФО (IFRS) 9:

Версия	Краткое содержание
МСФО (IFRS) 9 (ред. 2009 г.)	Включает указания по классификации и оценке финансовых активов
МСФО (IFRS) 9 (ред. 2010 г.)	Включает в себя версию МСФО (IFRS) 9 (ред. 2009 г.) и дополнительно требования к классификации и оценке финансовых обязательств
МСФО (IFRS) 9 (ред. 2013 г.)	Включает в себя версию МСФО (IFRS) 9 (ред. 2010 г.) с корректировками в части правил перехода и дополняет ее указаниями по общим принципам учета хеджирования
МСФО (IFRS) 9 (ред. 2014 г.)	Включает в себя версию МСФО (IFRS) 9 (ред. 2013 г.) с корректировками в части требований к классификации и оценке финансовых активов и дополняет ее требованиями к учету обесценения финансовых активов на основе новой модели — модели ожидаемых кредитных убытков

ПОПРАВКИ К ДРУГИМ СТАНДАРТАМ

МСФО (IFRS) 9 вносит соответствующие изменения в другие стандарты. Ссылки на другие стандарты (за исключением МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IAS) 39), приводимые в данном материале, приводятся на измененные версии стандартов с учетом поправок, внесенных МСФО (IFRS) 9. Ссылки на МСФО (IAS) 18 и МСФО (IAS) 39 — это ссылки на те стандарты, на смену которым пришли МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и МСФО (IFRS) 9 соответственно.

Основные факты

Сфера применения	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сфера применения МСФО (IFRS) 9 та же, что и в МСФО (IAS) 39, но дополнена: <ul style="list-style-type: none"> – опцией включения определенных договоров, которые в ином случае были бы исключены на основании «использования для собственных нужд»; – определенными обязательствами по предоставлению займа и договорными активами в контексте требований, касающихся обесценения
Признание и прекращение признания	<ul style="list-style-type: none"> ■ В МСФО (IFRS) 9 сохранены, лишь с небольшими поправками, требования МСФО (IAS) 39 к признанию и прекращению признания финансовых инструментов
Классификация финансовых активов и финансовых обязательств	<ul style="list-style-type: none"> ■ МСФО (IFRS) 9 предусматривает три основные классификационные категории для финансовых активов, то есть оцениваемые по амортизированной стоимости, справедливой стоимости с отражением ее изменений в составе прочего совокупного дохода (далее — FVOCI от англ. fair value through other comprehensive income) и справедливой стоимости с отражением ее изменений в составе прибыли или убытка за период (далее — FVTPL от англ. fair value through profit or loss). Три категории активов, предусмотренные действующим МСФО (IAS) 39: «удерживаемые до срока погашения», «займы и дебиторская задолженность» и «имеющиеся в наличии для продажи», упраздняются.

Продолжение таблицы

	<ul style="list-style-type: none"> ■ Финансовый актив классифицируется для последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по амортизированной стоимости, если целью удержания этого актива (то есть бизнес-моделью) является получение предусмотренных договором потоков денежных средств, и по условиям договора данного финансового актива указанные потоки представляют собой выплату исключительно основной суммы и процентов (далее — критерий SPPI, от англ. solely payments of principal and interest). ■ Финансовый актив классифицируется для последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по FVOCI, если он соответствует критерию SPPI и удерживается в рамках бизнес-модели, предусматривающей как получение предусмотренных договором потоков денежных средств, так и продажу финансовых активов. ■ Все другие финансовые активы классифицируются для последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по FVTPL. Кроме того, организация может при первоначальном признании финансового актива по собственному усмотрению определить его в категорию FVTPL (без права последующей реклассификации), если в результате этого будет устранено или значительно сокращено учетное несоответствие, которое иначе возникло бы. ■ При первоначальном признании инвестиции в долевой инструмент, не предназначенной для торговли, организация может принять решение (без права его пересмотра) представлять последующие изменения справедливой стоимости данной инвестиции в составе прочего совокупного дохода (ПСД). ■ В МСФО (IFRS) 9 сохранены требования действующего МСФО (IAS) 39 в части классификации финансовых обязательств
Встроенные производные инструменты	<ul style="list-style-type: none"> ■ В МСФО (IFRS) 9 сохранены требования действующего МСФО (IAS) 39 применительно к производным инструментам, где основной договор не является финансовым активом в сфере применения МСФО (IFRS) 9, например, финансовое обязательство, дебиторская задолженность по аренде или договор страхования. ■ Однако производные инструменты, которые встроены в финансовые активы, находящиеся в сфере применения МСФО (IFRS) 9, не подлежат отделению ни при каких обстоятельствах. Вместо этого оценивается целиком весь гибридный инструмент для целей его классификации
Реклассификация	<ul style="list-style-type: none"> ■ Реклассификация финансовых активов требуется в том случае, если цель, для которой они удерживаются в рамках соответствующей бизнес-модели, изменяется после первоначального признания этих активов, и если данное изменение является значительным по отношению к операциям организации. Следует ожидать, что подобные изменения будут возникать весьма нечасто. Реклассификация по другим основаниям не допускается. ■ Реклассификация финансовых обязательств не допускается
Оценка	<p>Оценка при первоначальном признании</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ В целом, в МСФО (IFRS) 9 сохранены требования действующего МСФО (IAS) 39, касающиеся оценки финансовых инструментов при их первоначальном признании. <p>Последующая оценка — финансовые активы</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Применительно к активам, которые для последующей оценки были классифицированы в категорию инструментов, оцениваемых по амортизированной стоимости, процентный доход, ожидаемые кредитные убытки и прибыли или убытки от изменения валютного курса признаются в составе прибыли или убытка за период. При прекращении признания такого актива любая возникшая при этом прибыль или возникший убыток признаются в составе прибыли или убытка за период. ■ Применительно к активам, которые для последующей оценки были классифицированы в категорию FVOCI, процентный доход, ожидаемые кредитные убытки

	<p>и прибыли или убытки от изменения валютного курса признаются в составе прибыли или убытка за период. Прочие прибыли и убытки, возникающие при переоценке этих активов до справедливой стоимости, признаются в составе ПСД. При прекращении признания такого актива накопленная величина прибыли или убытка, ранее признанная в составе ПСД, подлежит реклассификации из состава собственного капитала в состав прибыли или убытка за период.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Применительно к активам, которые для последующей оценки были классифицированы в категорию FVTPL, все прибыли и убытки признаются в составе прибыли или убытка за период. ■ Применительно к инвестициям в долевыми инструментами, где последующие изменения справедливой стоимости представляются в составе ПСД, те суммы, которые были признаны в составе ПСД, не подлежат реклассификации в состав прибыли или убытка за период ни при каких обстоятельствах. Однако дивиденды, получаемые на эти инвестиции, обычно признаются в составе прибыли или убытка за период. <p>Последующая оценка — финансовые обязательства</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ В МСФО (IFRS) 9 сохранены почти все требования, предусмотренные действующим МСФО (IAS) 39 в отношении последующей оценки финансовых обязательств. Однако в той части, где прибыли или убытки по финансовому обязательству, классифицированному по усмотрению организации в категорию FVTPL, вызваны изменениями собственного кредитного риска организации, они в общем случае признаются в составе ПСД. Остальная часть изменения справедливой стоимости данного обязательства представляется в составе прибыли или убытка за период
<p>Амортизированная стоимость и признание процентов</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Определение термина «амортизированная стоимость» аналогично тому, которое используется в МСФО (IAS) 39. ■ Как правило, процентный доход рассчитывается посредством умножения эффективной процентной ставки (ЭПС) на валовую балансовую стоимость финансового актива. Под валовой балансовой стоимостью финансового актива понимается его амортизированная стоимость вместе с оценочным резервом под обесценение. Однако когда актив является кредитно обесцененным, процентный доход рассчитывается путем умножения ЭПС на амортизированную стоимость, то есть без оценочного резерва под обесценение. ■ Процентный расход рассчитывается путем умножения ЭПС на амортизированную стоимость финансового обязательства
<p>Обесценение</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ МСФО (IFRS) 9 предусматривает замену модели «понесенных убытков», используемой в МСФО (IAS) 39, на модель «ожидаемых убытков». Новая модель применяется к финансовым активам, которые не оцениваются по FVTPL, включая займы, дебиторскую задолженность по торговым операциям и аренде, долговые ценные бумаги, договорные активы согласно МСФО (IFRS) 15, а также некоторые финансовые гарантии и обязательства по предоставлению займов. Она не применяется к инвестициям в долевыми инструментами. ■ Данная модель предусматривает подход двойной оценки, согласно которому величина оценочного резерва под убытки оценивается: <ul style="list-style-type: none"> – либо в размере ожидаемых кредитных убытков в пределах 12 месяцев; – либо в размере ожидаемых кредитных убытков на протяжении всего срока действия финансового актива. ■ База оценки, как правило, зависит от того, имело ли место значительное повышение кредитного риска с момента первоначального признания финансового актива. ■ Для торговой дебиторской задолженности, договорных активов и дебиторской задолженности по аренде предусмотрен упрощенный подход, который допускает или требует признания резерва, который всегда равен величине ожидаемых кредитных убытков на протяжении всего срока действия финансового актива. Особые правила применяются к активам, являющимся кредитно-обесцененными уже при первоначальном признании

Окончание таблицы

Учет хеджирования	<ul style="list-style-type: none"> ■ В новом стандарте сохранены общие принципы учета хеджирования, первоначально опубликованные в 2013 году. Совет по МСФО продолжает работу над проектом по вопросам учета макрохеджирования
Представление и раскрытие информации	<ul style="list-style-type: none"> ■ МСФО (IFRS) 9 предусматривает новые требования к представлению информации, а также множество новых требований по ее раскрытию
Дата вступления в силу и дата перехода	<ul style="list-style-type: none"> ■ Датой, с которой данный стандарт становится обязательным для применения, является 1 января 2018 г. Досрочное применение разрешается. ■ Организация вправе принять решение о досрочном применении новых требований только в части отражения прибылей и убытков от изменения «собственного кредитного риска» по финансовым обязательствам, классифицированным по усмотрению организации в категорию оцениваемых по справедливой стоимости. ■ В общем случае стандарт предусматривает ретроспективное применение. Однако требования, касающиеся учета хеджирования, обычно применяются перспективно. ■ За исключением некоторых аспектов учета хеджирования, не требуется производить пересчет сравнительных данных за предыдущие периоды, при этом такой пересчет разрешен только в том случае, если его возможно произвести на основе информации, полученной в соответствующие периоды, без использования современной информации
Сравнение с требованиями ОПБУ США	<ul style="list-style-type: none"> ■ Конвергенция между требованиями Совета по МСФО и требованиями ССФУ не состоялась. ССФУ продолжает обсуждать вопросы, касающиеся изменения порядка учета финансовых инструментов в рамках ОПБУ США

**Каковы возможные последствия
для вашей организации**

	Суждения: новые сложности и более широкое применение	Новые системы и процессы
1	2	3
Классификация и оценка финансовых активов	В результате введения в действие подхода, основанного на бизнес-модели, и критерия SPPI, может потребоваться суждение для классификации финансовых активов в надлежащую категорию. Для решения вопроса о соответствии критерию SPPI потребуются оценить положения договора, которые меняют или могут изменить сроки возникновения или суммы предусмотренных договором потоков денежных средств, например, положения о досрочном погашении	Чтобы обеспечить отнесение финансовых активов к надлежащей оценочной категории, потребуются новые процессы. Кроме того, организациям, которые уже применяют или планируют досрочное применение МСФО (IFRS) 9 (ред. 2009 г.), МСФО (IFRS) 9 (ред. 2010 г.) или МСФО (IFRS) 9 (ред. 2013 г.), возможно, придется перестроить процесс перехода, чтобы учесть новые требования стандарта в отношении классификации и оценки финансовых активов
Обесценение	Процесс оценки обесценения — это, скорее, искусство, чем наука. Он предусматривает применение сложных суждений о том, будут ли возвращены в срок предоставленные займы и кредиты, и если не будут, то какую сумму удастся возместить	Новая модель, по всей вероятности, окажет существенное влияние на системы и процессы банков, страховых организаций и других организаций, оказывающих финансовые услуги, в силу большого количества новых требований к информационным дан-

1	2	3
Обесценение	<p>и когда. Новая модель, которая расширяет сферу применения этих суждений, предполагает, что организации способны сделать надежную расчетную оценку:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ожидаемых кредитных убытков; и ■ того момента, в который происходит значительное повышение кредитного риска. <p>Для этих целей организациям нужно будет решить, каким образом они будут определять такие ключевые термины, как «значительное повышение» и «дефолт» в контексте имеющихся у них инструментов.</p> <p>Суждение также может потребоваться при выполнении требования о том, что оценка ожидаемых кредитных убытков должна отражать обоснованную и подтверждаемую информацию, которую можно получить без чрезмерных затрат или усилий, включая историческую, текущую и прогнозную информацию</p>	<p>ным и расчетам. Кроме того, будут затронуты все организации, имеющие торговую дебиторскую задолженность, хотя это влияние будет не таким существенным, и при том стандарт предусматривает некоторые упрощения для таких финансовых инструментов. Расширенные требования к исходным данным и методам расчета могут касаться:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ расчетной оценки кредитных убытков, ожидаемых в пределах 12 месяцев и на протяжении всего срока действия финансового инструмента; ■ информации и данных, на основе которых делается вывод о возникновении или исчезновении значительного повышения кредитного риска; ■ данных, необходимых для раскрытия обширной информации в соответствии с новыми требованиями
Следующие шаги	<p>Организациям нужно будет разработать соответствующую методику и средства контроля, чтобы обеспечить надлежащее и единообразное формирование суждений, основанных на убедительных доказательствах</p>	<p>Организациям, возможно, придется разработать и внедрить новые системы и базы данных, а также соответствующие средства внутреннего контроля. Банкам, планирующим использовать данные по ожидаемым кредитным убыткам, уже собранные для расчета показателей достаточности капитала в рамках требований Базельского комитета, нужно будет проанализировать оба источника требований, чтобы выявить все имеющиеся между ними различия</p>

	Возможные негативные последствия для собственного капитала, нормативного капитала и ограничительных условий кредитных соглашений	Влияние на ключевые показатели результативности (КПР) и волатильность
1	2	3
Классификация и оценка финансовых активов	<p>Применяемый организацией способ классификации финансовых активов может повлиять на то, как будут рассчитываться ее ресурсы капитала и нормативные коэффициенты капитала. Это может иметь негативные последствия для банков и других организаций, оказывающих финансовые услуги, которые обязаны выполнять требования к капиталу, установленные Базельским комитетом, или иные требования к достаточности капитала, установлен-</p>	<p>Новый стандарт может оказать существенное влияние на способ классификации и оценки финансовых активов, в результате чего может измениться волатильность показателей прибыли или убытка за период и собственного капитала, что, в свою очередь, может повлиять на ключевые показатели результативности (КПР). Однако требования, касающиеся отражения изменений собственного кредитного риска применительно к финансовым обязательствам, помогут снизить волатильность</p>

Окончание таблицы

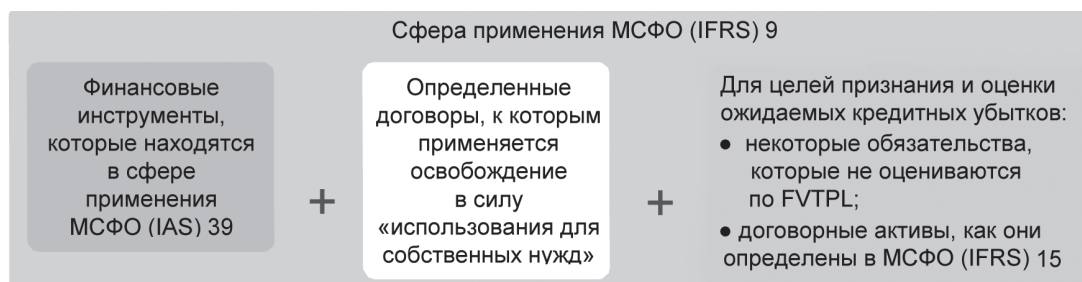
1	2	3
	ные соответствующими национальными органами	показателя прибыли или убытка за период, что может сподвигнуть организацию к досрочному применению данных требований
Обесценение	<p>Первое применение новой модели может иметь существенные негативные последствия для собственного капитала банков, и, возможно, страховых и других финансовых организаций. Также могут быть затронуты ограничительные условия соглашений. Кроме того, нововведение может отразиться на нормативном капитале банков. Это связано с тем, что собственный капитал будет отражать не только понесенные, но и ожидаемые кредитные убытки. Степень влияния данных изменений на организацию может в значительной степени зависеть от:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ размера и характера имеющихся у нее финансовых инструментов, а также их классификации; ■ суждений, формируемых организацией в рамках требований МСФО (IAS) 39, и суждений, которые она будет формировать согласно требованиям новой модели 	<p>Кредитный риск лежит в основе бизнеса банков и является важной составляющей страхового бизнеса. Соответственно, данный стандарт окажет существенное влияние на КПР банков, страховщиков и подобных организаций. Скорее всего, переход на новую модель вызовет новую волатильность, поскольку:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ кредитные убытки будут признаваться в отношении всех финансовых активов, на которые распространяется новая модель, а не только тех активов, по которым убытки уже понесены; ■ волатильными могут быть данные из внешних источников, используемые в качестве исходных параметров — например, рейтинги, кредитные спреды и прогнозы относительно будущего состояния рынка; и ■ любой перевод активов из оценочной категории «ожидаемые кредитные убытки в пределах 12 месяцев» в оценочную категорию «ожидаемые кредитные убытки на протяжении всего срока действия финансового инструмента» и наоборот может привести к существенному изменению величины резерва под убытки
Следующие шаги	Организациям следует оценить возможное влияние новых требований и разработать план, направленный на смягчение любых негативных последствий их применения. План перехода на новую модель должен предусматривать проведение консультаций с аналитиками, акционерами, регулирующими органами и финансирующими организациями	Банки и другие организации, вынужденные проводить стресс-тестирование, должны не только понимать последствия изменений и информировать о них основные заинтересованные стороны, но и учитывать новые требования при проведении своих тестов, чтобы обеспечить правильное понимание и учет потенциального эффекта развития событий в рамках сценариев с негативными допущениями

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Обзор основных положений

МСФО (IFRS) 9.2, 5.5.1. Сфера применения МСФО (IFRS) 9 в основном повторяет сфе-

ру применения МСФ (IAS) 39. Соответственно, финансовые инструменты, находящиеся в сфере применения МСФО (IAS) 39, также находятся и в сфере применения МСФО (IFRS) 9. Кроме того, в сферу применения МСФО (IFRS) 9 включены некоторые другие инструменты. Это проиллюстрировано на следующей диаграмме:



Освобождение в силу «использования для собственных нужд»

МСФО (IFRS) 9.2.4–5. Договор на покупку или продажу нефинансового объекта, допускающий урегулирование на нетто-основе денежными средствами или иным финансовым инструментом, исключается из сферы применения МСФО (IAS) 39, если этот договор был заключен и продолжает удерживаться в целях получения или поставки какого-либо нефинансового объекта в соответствии с ожидаемыми потребностями организации в закупках, продажах или использовании. Данное положение принято называть освобождением в силу «использования для собственных нужд».

МСФО (IFRS) 9.2.4–5. Несмотря на то что в МСФО (IFRS) 9 указанное освобождение сохранено, стандарт предусматривает, что при первоначальном признании такого договора организация может по собственному усмотрению классифицировать его в категорию FVTPL без права последующей реклассификации. Данная классификация может быть осуществлена только в том случае, если она позволит устранить или значительно уменьшить учетное несоответствие, которое иначе возникло бы.

Обязательства по предоставлению займов и договорные активы

В сферу применения требований МСФО (IFRS) 9, касающихся обесценения, включены следующие дополнительные статьи):

- принятые на себя обязательства по предоставлению займа, которые не оцениваются по FVTPL;
- договорные активы, относящиеся к сфере применения МСФО (IFRS) 15.

ПРИЗНАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ

Признания

МСФО (IFRS) 9.3. В МСФО (IFRS) 9 включены без существенных изменений требования МСФО (IAS) 39 в отношении признания и прекращения признания финансовых активов и финансовых обязательств.

МСФО (IFRS) 9.5.4.4, B3.2.16(r). Однако МСФО (IFRS) 9 содержит новые указания в отношении списания финансовых активов — он уточняет, что списание представляет собой событие, ведущее к прекращению признания финансового актива или его части, и поясняет, в каких случаях актив (или его часть) подлежат списанию.

МСФО (IFRS) 9.B5.5.25–26. Кроме того, в МСФО (IFRS) 9 указывается, что модификация параметров финансового актива (то есть условий соответствующего договора) может привести к прекращению его признания.

Наблюдение — признание убытков от обесценения в период между датой заключения сделки и датой расчетов по ней.

МСФО (IFRS) 9.3.1.2, ВЗ.1.6. Указания МСФО (IAS) 39 о порядке учета, применяемом к сделкам покупки и прода и финансовых активов на стандартных условиях, то есть учет либо на дату заключения сделки, либо на дату осуществления расчетов, включены в МСФО (IFRS) 9 без существенных изменений. В рамках учета по дате осуществления расчетов:

- актив признается на ту дату, когда он был получен организацией; и

- любое изменение в справедливой стоимости подлежащего получению актива, возникающее в течение периода между датой заключения сделки и датой расчетов, учитывается в том же порядке, что и приобретенный актив, то есть данное изменение справедливой стоимости:

- не признается применительно к активам, оцениваемым по амортизированной стоимости;

- признается в составе прибыли или убытка за период применительно к активам, оцениваемым по FVTPL; и

- признается в составе ПСД применительно к активам, оцениваемым по FVOCI.

Однако новый стандарт не содержит указаний, согласно которым следует признавать ожидаемые кредитные убытки по активу в промежутке между датой заключения сделки и датой осуществления расчетов по ней, когда организация использует порядок учета по дате осуществления расчетов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Обзор требований по классификации.

МСФО (IFRS) 9.4.1, 3.1.1. МСФО (IFRS) 9 предусматривает три основные оценочные категории для финансовых активов, как показано на схеме ниже:



Финансовый актив классифицируется в одну из оценочных категорий при его первоначальном признании, и его последующая реклассификация возможна лишь в редких случаях.

Вопрос о классификации актива решается исходя как из бизнес-модели, используемой организацией для управления данным финансовым активом, так и из ха-

рактеристик, предусмотренных договором потоков денежных средств от этого финансового актива.

Кроме того, МСФО (IFRS) 9 содержит положения о возможности выбора подхода к представлению и классификации и другие особые указания по определенным финансовым активам, как указано в следующей таблице:

Тип финансового актива	Влияние на классификацию
1	2
Финансовые активы, классификация которых по усмотрению организации в категорию FVTPL позволяет устранить или значительно сократить учетное несоответствие	Могут по усмотрению организации быть классифицированы как оцениваемые по FVTPL

1	2
Инвестиции в долевыe инструменты, не предназначенные для торговли	Возможность представления изменений их справедливой стоимости в составе ПСД (далее — опция ПСД)
Некоторые позиции, подверженные кредитному риску, если управление кредитным риском в отношении всей такой позиции или ее части осуществляется при помощи кредитного производного инструмента, который оценивается по FVTPL	Могут по усмотрению организации быть классифицированы как оцениваемые по FVTPL
Финансовые активы, которые: <ul style="list-style-type: none"> ■ продолжают признаваться целиком, когда передача финансового актива не соответствует установленным критериям для прекращения его признания; или ■ продолжают признаваться в той части, в которой организация продолжает быть связанной с переданным активом 	Особые указания перенесены в МСФО (IFRS) 9 из МСФО (IAS) 39

МСФО (IFRS) 9.BCZ 4.55, BC5.18. МСФО (IFRS) 9 упраздняет ныне применяемые классификационные категории активов «удерживаемые до срока погашения», «займы и дебиторская задолженность» и «имеющиеся в наличии для продажи».

Он также упраздняет исключение, позволяющее организации оценивать по фактической стоимости некоторые инвестиции в долевыe инструменты и производные инструменты, связанные с такими инвестициями.

На схеме (с. 52) представлены принципы классификации финансовых активов в основные оценочные категории, включая предусмотренные МСФО (IFRS) 9 опции представления и классификации, которые организация может выбрать по собственному усмотрению.

Наблюдение — изменения в части классификации по сравнению с МСФО (IAS) 39.

МСФО (IFRS) 9.BCE.10. Несмотря на то что оценочные категории (амортизированная стоимость, FVOCI и FVTPL), предусмотренные

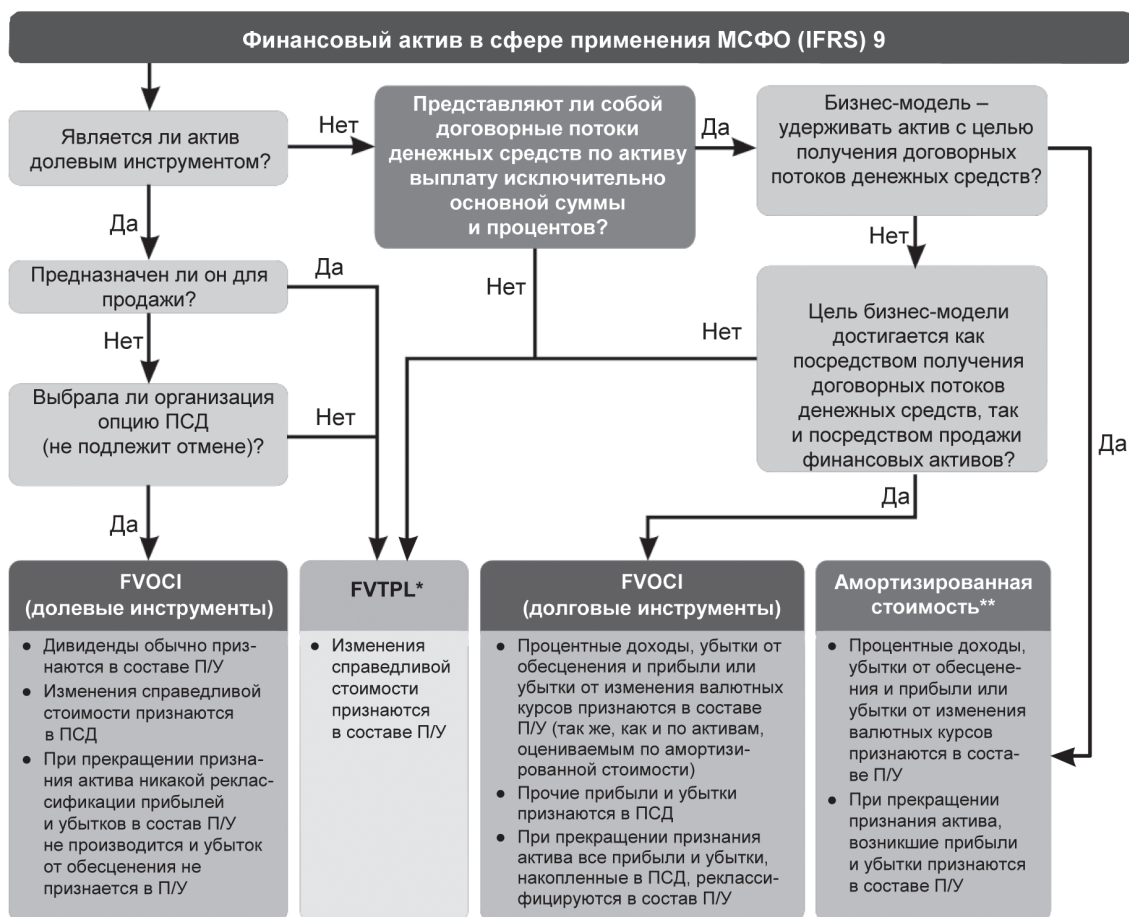
стандартом для финансовых активов, аналогичны тем, которые содержатся в МСФО (IAS) 39, критерии для классификации активов в соответствующую оценочную категорию значительно отличаются.

Для определения классификации финансовых активов нужно будет оценивать характеристики потоков денежных средств по ним и/или бизнес-модель, в рамках которой эти активы удерживаются.

Поэтому общий эффект от введения новых принципов классификации финансовых активов будет для разных организаций разным, в зависимости от оценки указанных факторов, а также от того, какие опции представления и классификации были выбраны организацией в рамках МСФО (IAS) 39 и будут выбраны в рамках МСФО (IFRS) 9.

Некоторым организациям потребуются новые процессы, чтобы обеспечить отнесение финансовых активов к надлежащей оценочной категории.

Кроме того, организациям, которые уже применяют или планируют досрочное применение МСФО (IFRS) 9 (ред. 2009 г.), МСФО (IFRS) 9 (ред. 2010 г.) или МСФО (IFRS) 9 (ред.



* Некоторые позиции, подверженные кредитному риску, также могут по усмотрению организации оцениваться по FVTPL, если управление кредитным риском в отношении всей такой позиции или ее части осуществляется при помощи кредитного производного инструмента, который оценивается по FVTPL.

** С учетом имеющейся у организации опции классифицировать такой финансовый актив по собственному усмотрению в категорию оцениваемых по FVTPL в том и только в том случае, если такая классификация устраняет или значительно уменьшает несогласованность оценки или признания.

2013 г.), возможно, придется перестроить процесс перехода, чтобы учесть новые требования стандарта в отношении классификации и оценки финансовых активов.

Наблюдение — новая модель классификации и оценки — суждения и сложности.

В результате введения в действие подхода, основанного на бизнес-модели, и критерия SPPI может потребоваться суждение для классификации финансовых активов в надлежащую категорию. Для решения вопроса о соответствии критерию SPPI потребуется оценить

положения договора, которые меняют или могут изменить сроки возникновения или суммы предусмотренных договором потоков денежных средств — например, положения о досрочном погашении.

Наблюдение — классификация финансовых активов — очередность применения критериев.

МСФО (IFRS) 9.BC4.14.

В процессе работы над новой моделью классификации и оценки Совет по МСФО об-

судил вопрос о том, в какой последовательности организации нужно будет применить требование к оценке бизнес-модели и критерий SPPI. Совет согласился с тем, что во многих случаях было бы более эффективным сначала провести оценку бизнес-модели, поскольку такая оценка, как правило, проводится на уровне портфеля. Соответственно, Совет пояснил, что организация должна будет в первую очередь проанализировать бизнес-модель, и отметил, что для определения надлежащей классификации организации также нужно будет оценить характеристики предусмотренных договором потоков денежных средств по любому финансовому активу, который удерживается в рамках бизнес-модели, предполагающей получение договорных потоков денежных средств.

Однако очередность, в которой будет проводиться оценка бизнес-модели и критерия SPPI, не влияет на вывод о классификации финансового актива. В рамках данной статьи вопрос о соответствии критерию SPPI рассматривается для удобства первым.

Наблюдение — новая модель классификации и оценки — последствия для бизнеса.

Новый стандарт может оказать существенное влияние на способ классификации и оценки финансовых активов, в результате чего может измениться волатильность показателей прибыли или убытка за период и собственного капитала, что, в свою очередь, может оказать влияние на ключевые показатели результативности.

Оценка активов по амортизированной стоимости, как правило, приводит к меньшей волатильности показателей прибыли или убытка за период, ПСД и собственного капитала по сравнению с оценкой активов по справедливой стоимости. Несмотря на то что в рамках МСФО (IFRS) 9 может снизиться волатильность прибы-

ли или убытка за период, возникающая в связи с некоторыми активами, другие активы, раньше оцениваемые по амортизированной стоимости согласно МСФО (IAS) 39, теперь, возможно, придется оценивать по FVTPL или по FVOCI.

Однако требования, касающиеся отражения изменений собственного кредитного риска применительно к финансовым обязательствам, помогут снизить волатильность показателя прибыли или убытка за период, что может сподвигнуть организацию к досрочному применению данных требований.

Наблюдение — влияние на капитал регулируемых институтов.

МСФО (IFRS) 9.BCE.77. Изменения в базах оценки, введенные МСФО (IFRS) 9, могут иметь последствия для регулируемых институтов, если регуляторы требуют использовать показатели финансовой отчетности по МСФО для расчета нормативной величины капитала и других нормативных коэффициентов. Например, в рамках регулятивных требований Базель III реклассификация актива из категории оцениваемых по амортизированной стоимости в категорию оцениваемых по FVOCI или FVTPL прямо повлияет на расчет нормативной величины капитала организации. Это также может иметь негативные последствия для банков, которые подчиняются требованиям нескольких органов регулирования, а также для других финансовых институтов, таких как страховые компании и биржевые брокеры, сфера деятельности которых может регулироваться органами, которые предусматривают расчет коэффициентов нормативного капитала на основе данных бухгалтерского учета.

Затрагиваемым организациям нужно будет оценить, какие последствия может иметь переход на МСФО (IFRS) 9 для расчета величины капитала согласно требованиям регулятора, и, если потребуется, рассмотреть возможные меры по смягчению этих последствий.

**Категория оценки
«по амортизированной стоимости»**

МСФО (IFRS) 9.4.1.1–2. Финансовый актив классифицируется для последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по амортизированной стоимости, если он отвечает критерию SPPI; удерживается в рамках бизнес-модели, предполагающей удержание финансовых активов с целью получения предусмотренных договором потоков денежных средств.

Категория оценки «по FVOCI»

МСФО (IFRS) 9.4.1.2A. Финансовый актив классифицируется для последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по FVOCI, если он отвечает критерию SPPI; удерживается в рамках бизнес-модели, предполагающей управление активами как с целью получения предусмотренных договором потоков денежных средств, так и с целью продажи этих активов.

Категория оценки «по FVTPL»

МСФО (IFRS) 9.4.1.4. Все прочие финансовые активы, то есть финансовые активы, не отвечающие критериям для их последующей оценки по амортизированной стоимости или по FVOCI, классифицируются для целей последующей оценки в категорию инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости с признанием изменений справедливой стоимости в составе прибыли или убытка за период.

МСФО (IFRS) 9.4.1.5. Аналогично МСФО (IAS) 39, организация вправе при первоначальном признании финансового актива определить его по собственному усмотрению в категорию FVTPL (без права последующей реклассификации), если в результате этого будет устранена или значительно сокращена несогласованность оценки или признания, то есть «учетное несоответствие», которая иначе возникла бы

вследствие использования различной основы для оценки активов или обязательств либо признания связанных с ними прибылей и убытков.

Наблюдение — изменения по сравнению с опцией оценки по справедливой стоимости, предусмотренной МСФО (IAS) 39.

МСФО (IFRS) 9.BC 4.77–80. Организация может по собственному усмотрению классифицировать, при первоначальном признании, любой финансовый актив или финансовое обязательство в категорию инструментов, оцениваемых по FVTPL, при выполнении одного из условий:

а) такая классификация устраняет или значительно сокращает учетное несоответствие;

б) управление группой финансовых активов, группой финансовых обязательств либо группой тех и других, как и оценка ее результатов, осуществляется на основе справедливой стоимости в соответствии с документально оформленной стратегией управления рисками или инвестиционной стратегией, и на этой же основе формируется внутренняя информация о такой группе, предоставляемая ключевому управленческому персоналу, как этот термин определен в МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах»; или

в) финансовый актив или финансовое обязательство представляет собой гибридный договор, содержащий один или несколько встроенных производных инструментов, которые иначе могли бы требовать отделения (при выполнении определенных условий).

В МСФО (IFRS) 9 сохранена только та опция классификации финансовых активов по усмотрению организации, которая указана в подпункте а). Опции, указанные в подпунктах б) и в), были исключены применительно к финансовым активам в рамках МСФО (IFRS) 9, поскольку:

■ любой финансовый актив, управление которым осуществляется на основе справед-

ливой стоимости, в обязательном порядке подлежит обязательной оценке по FVTPL согласно МСФО (IFRS) 9;

■ опция в) была направлена на то, чтобы снизить затраты на выполнение требований в отношении отделений встроенных производных инструментов от основного договора, тогда как в соответствии с МСФО (IFRS) 9 встроенные производные инструменты не подлежат отделению от гибридного финансового актива.

Применительно к финансовым обязательствам в МСФО (IFRS) 9 сохранены все три опции их классификации по усмотрению организации, поскольку в других требованиях, касающихся классификации финансовых обязательств, никаких существенных изменений по сравнению с МСФО (IAS) 39 не произошло.

Возможность оценивать долевые инструменты «по FVOCI»

МСФО (IFRS) 9.5.7.5. При первоначальном признании инвестиции в долевой инструмент организация вправе принять решение (впоследствии не пересматриваемое) о том, чтобы представлять в составе ПСД последующие изменения справедливой стоимости инвестиции в долевой инструмент, не являющийся ни предназначенным для продажи, ни условным возмещением, признанным покупателем в рамках сделки по объединению бизнеса, к которой применяется МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса».

МСФО (IFRS) 9.2.1(a), B5.7.3, BC5.22–25, IFRS 10.31, МСФО (IAS) 28.18. Порядок учета в рамках данной опции отличается от того, который предусмотрен для долговых инструментов, включенных в категорию FVOCI, поскольку: 1) требования МСФО (IFRS) 9, касающиеся обесценения, здесь неприменимы; 2) все курсовые разницы признаются в составе ПСД; 3) суммы, признанные в составе ПСД,

не подлежат реклассификации в состав прибыли или убытка за период ни при каких обстоятельствах.

Лишь дивидендный доход признается в составе прибыли или убытка за период.

Совет отметил, что применительно к некоторым инвестициям в долевые инструменты представление в составе прибыли или убытка за период прибылей и убытков, возникающих при переоценке таких инструментов до их справедливой стоимости, может не отражать результаты деятельности организации — в особенности, если эти долевые инструменты удерживаются в целях получения выгод, отличных от предусмотренных договором, а не только выгод, связанных с повышением их стоимости.

Однако Совет не обозначил принцип, который позволяет определить те инвестиции в долевые инструменты, к которым применяется данное исключение. В прошлом Совет рассматривал вопрос о разработке такого принципа, в том числе введение отличительного признака, основанного на том, являются ли долевые инструменты отражением «стратегической инвестиции», но пришел к заключению, что разработать надежный и четкий принцип будет сложно, если вообще возможно. Вследствие этого Совет предусмотрел возможность оценки по FVOCI практически для всех инвестиций в долевые инструменты, которые находятся в сфере применения МСФО (IFRS) 9 и не предназначены для торговли. Данная возможность не распространяется на: те инвестиции в дочерние предприятия, имеющиеся у инвестиционных организаций, которые учитываются по FVTPL согласно МСФО (IFRS) 9; и те инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия, имеющиеся у организаций венчурного капитала или взаимных фондов, которые оцениваются по FVTPL согласно МСФО (IFRS) 9.

Источник: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/ifrs-publications/Documents/IFRS_9_2014rus.pdf

Аудит внутреннего контроля финансовой отчетности

Предварительные данные свидетельствуют о том, что аудит в весьма непростой и изобилующей вызовами области — внутренний контроль финансовой отчетности (ВКФО) — возможно, постепенно улучшается, отметила член американского Совета по надзору за учетом в публичных компаниях Джаннет Францель (Jeanette Franzel) в ходе недавнего публичного выступления.

В октябре 2013 г. PCAOB выпустил публикацию в помощь аудиторам по аудиторской практике, посвященную в этот раз факторам, важным для проведения аудита систем внутреннего контроля финансовой отчетности (Staff Audit Practice Alert No. 11).

В 2014 году данная область в представлении Центра качества аудита (CAQ) заняла одно из верхних мест списка «на что обратить внимание», поскольку ее признали весьма непростой, требующей активного использования профессионального суждения. Центр качества аудита, являющийся аффилированной по отношению к AICPA структурой, повторил рекомендации для аудиторов, которые приводились в октябрьской публикации от PCAOB 2013 года.

И вот на недавнем ежегодном собрании Американской бухгалтерской ассоциации (American Accounting Association) 8 августа в Чикаго Джаннет Францель констатирует «идеальный шторм» для внутреннего контроля финансовой отчетности. Термин, который она использует для описания ситуации, наверное, неточный, потому что говорить о «шторме» следовало раньше. Видимо, г-жа Францель в данном случае имела в виду отменную «навигацию» аудиторов в непростых условиях, что стало возможным благодаря двум вещам:

1) внедрению Основ внутреннего контроля 2013 года от Комитета спонсорских организаций комиссии Тредуэя;

2) шагам, которые предприняли многие ответственные аудиторские организации, чтобы решить проблемы, обнаруженные в ходе проверок PCAOB.

«Мы хорошо управляемся со «штормом», поскольку аудиторы сфокусировались на улучшении качества своего аудита ВКФО, в то время как компании сфокусировались на внедрении Основ от COSO 2013 года, — сказала Францель. — В то же время мы продолжаем фиксировать существенные сложности с ВКФО в системе (аудита)».

И хотя она признает, что проблемы с аудитом внутреннего контроля финансовой отчетности продолжают оставаться одними из наиболее часто встречающихся, результаты недавних проверок Совета по надзору за учетом в публичных компаниях за прошлый год свидетельствуют, что аудиторы добились определенного прогресса в этой области. Она предпочитает сохранять оптимизм.

«Эти (данные) вместе с тем, что я слышала от лидеров профессии, придают мне оптимизма в том плане, что работа в области ВКФО улучшается, хотя по-прежнему остаются вопросы касательно правильной фиксации и реакции аудиторов на все существенные расхождения, как того требуют стандарты».

Улучшения, однако, должны иметь свою цену. PCAOB не замечал в последнее время никаких неожиданных скачков аудиторских вознаграждений, но обещает присматривать за этим. Однако Францель надеется, что, когда аудиторы станут более эффективными в своей работе, они делают это эффективно с точки зрения ресурсов и добиваются улучшения за счет правильно поставленного риск-ориентированного подхода. Следовательно, в повышении расценок на услуги у них просто нет нужды.

Современные технологии усовершенствуют внутренний аудит

Постоянно расширяющийся технологический инструментарий улучшает для внутренних аудиторов возможности создания стоимости для своих организаций.

Хотя внутренние аудиторы и так стали гораздо чаще применять эти инструменты в последние годы, многие из них по-прежнему не в полной мере пользуются всеми открывшимися возможностями — говорится в новом докладе по этой теме. Опрос проводился исследовательским фондом Института внутренних аудиторов (2015 Global Internal Audit Common Body of Knowledge).

Лишь 38% руководителей служб внутреннего аудита утверждают, что их компании используют технологии на «достаточном» или более высоком уровне. Около одной четверти из них (23%) утверждает, что у них в компаниях принято полагаться в основном на «ручные» (то есть не автоматизированные) процессы внутреннего аудита. В отчете приняли участие 14 тысяч практикантов из 166 стран мира.

Наиболее распространенным инструментом внутреннего аудита во всем мире можно, наверное, назвать электронные рабочие документы: 72% хоть как-то пользуются ими. В самом деле, трудно вообразить себе, чтобы сегодня кто-то вел внутреннюю отчетность исключительно на бумаге: все-таки XXI век на дворе. Другие распространенные виды инструментов включают (в случае указания процентной доли респондентов во всех случаях подразумевается более-менее регулярное использование):

- программы для сбора данных (53%);
- автоматический инструментарий для анализа данных (53%);
- автоматический инструментарий для непрерывного отслеживания и мониторинга аудиторских исправлений (52%);

- программы для графического представления аудиторского процесса (52%).

Использование многих из них в последние годы возросло. Так, еще в 2006 году программы для автоматического сбора данных более-менее активно применялись лишь 39% респондентов. Графическое представление аудиторского процесса выросло по сравнению с 2006 годом на 9%, внутренний электронный документооборот — на 7% (с 65%), а использование непрерывного аудита в реальном времени выросло на 7% (с 37%).

Однако для того, чтобы эти технологии действительно стали преимуществом, внутренним аудиторам рекомендуют время от времени задумываться над следующими вещами:

- какие новые IT-приложения использует их организация (в целом), и внедрил ли внутренний аудит новый технологический инструментарий лично, чтобы иметь возможность соответствовать и продолжать проводить адекватную проверку компании;
- достаточное ли у внутреннего аудита финансирование на покупку новых технологий;
- а достаточная ли у его специалистов квалификация для того, чтобы пользоваться технологиями, даже если они будут приобретены;
- как внутренний аудит управляется с «Большими данными» (Big Data), структурированными и нет;
- есть ли какие-то приложения или процессы, которые выполняются исключительно в электронной форме (например, расчет процентов по выданным ссудам), если так, то как проверяются эти процессы;
- какого рода программное обеспечение требуется внутреннему аудиту, чтобы сделать проверки более эффективными и продуктивными.

Источник: Journal of Accountancy

IAASB также внес изменения в аудиторский стандарт по проверке сводной отчетности

Совет по международным стандартам аудита и гарантии качества (IAASB) представил вчера промежуточные изменения к стандарту ISA 810 «Engagements to Report on Summary Financial Statements» («Проверка обобщенной финансовой отчетности»).

Обобщенная (или сводная) финансовая отчетность основана на полном комплекте финансовой отчетности, проверку которой проводит тот же самый аудитор. Разработчик международных стандартов аудита предлагает сегодня ограниченные поправки к стандарту ISA 810 по причине того, что сам же недавно выпустил ряд новых и измененных МСА (см., в частности, «IAASB закончил очередные улучшения международных аудиторских стандартов» от 17 июля), которые затрагивали вопросы проверки аудиторами финансовой отчетности общего назначения. Финансовая отчетность общего назначения, напомним, подразумевает ее универсальный характер, то есть способность служить интересам как регуляторов, так и тех же инвесторов, принимающих на ее основе решения об инвестировании капитала.

«В свете общих его усилий, направленных на улучшение аудиторской отчетности, IAASB считает, что общественным интересам также будет отвечать предоставление пользователям сводной финансовой отчетности большей прозрачности в ситуации, когда дополнительная информация — например, существенные аудиторские соображения — находят свое от-

ражение в аудиторском заключении по аудированной финансовой отчетности, — объясняет глава Совета профессор Арнольд Шилдер. — Предложенные поправки к ISA 810 представляют собой сбалансированный подход, учитывающий цели аудиторского заключения по сводной финансовой отчетности и обязательного заключения, которое должно быть выпущено».

Кроме того, предложенный международным разработчиком подход учитывает манеру, в которой составляется и представляется сводная отчетность, а она может меняться в зависимости от национальных особенностей каждой отдельной юрисдикции и использованных критериев — добавляет технический директор IAASB Кэтрин Хили. Национальные регуляторы имеют возможность подогнать свои стандарты под ISA 810, если они основаны на международных стандартах аудита, но при этом не идентичны им. По этой причине авторам поправок особенно интересно будет узнать мнение участников из юрисдикций, где ISA 810 активно применяется — иначе говоря, активно используется на практике сводная финансовая отчетность, — каким образом изменения могут принести пользу ее пользователям.

Спешка объясняется необходимостью гармонизации эффективной даты введения в действие всех недавно пересмотренных МСА, которые будут применяться в аудите финансовой отчетности за периоды начиная с 15 декабря следующего года.

Изменения в МСА в ответ на обеспокоенность экспертов по вопросам этики

В начале мая этого года Совет по международным стандартам бухгалтерской этики (IESBA) проводил консультации по вопросу поведения профессиональных бухгалтеров и аудиторов в ситуации, когда те сталкиваются с фактами нарушения законов и предписаний. Понятно, что данный департамент в составе Международной федерации бухгалтеров рассматривает вопрос с позиции профессиональной этики, однако тема очень близка также родственной ей организации, Совету по международным стандартам аудита и гарантии качества (IAASB), поскольку именно он разрабатывает международные стандарты аудита, на которые эти самые аудиторы в аналогичной ситуации обязаны опираться.

Ответ не заставил себя ждать. Относительно недавно, в конце июля, Совет по международным стандартам аудита и гарантии качества представил вниманию мировой бухгалтерско-аудиторской общественности ограниченные поправки к ряду МСА, объединенных общей темой «Реакция аудиторов на несоблюдение или подозрения на несоблюдение правил и предписаний» (*Responding to Non-Compliance or Suspected Non-Compliance with Laws and Regulations*).

Как прокомментировал решение председатель Совета профессор Арнольд Шилдер, консультации IESBA (Совета по профессиональной этике) предложили в начале мая своего рода основы поведения для профессиональных бухгалтеров и аудиторов, которые должны решать, каким образом им надлежит реагиро-

вать в общественных интересах на обнаруженные факты нарушения законов и предписаний или хотя бы наличия серьезных подозрений относительно этого. «Следовательно, IAASB предполагает, что необходимы изменения в его международных стандартах аудита, которые позволят им (аудиторам) действовать в общественных интересах и в соответствии со стандартами IESBA, без того чтобы это приводило к путанице во многих юрисдикциях, где используются оба набора международных стандартов», — отметил он.

Особое внимание уделено МСА 250 «Рассмотрение законов и регулирования в ходе аудита финансовой отчетности», но ограниченные изменения можно отыскать и в семи других стандартах. Стоит отметить, что, хотя изменения отвечают стандартам IESBA (в этом и заключался весь смысл), совсем не обязательно, что они дублируют в деталях специфические требования Кодекса этики для профессиональных бухгалтеров, поскольку совсем не обязательно, что в своей работе аудиторы будут следовать именно этому Кодексу, а не какому-то еще. Гибкость — немаловажный фактор! Скорее уж разработчик международных стандартов аудита просто пытается обеспечить согласованность предложенных изменений к Кодексу профессиональной этики и международных стандартов аудита, которые выходят из-под его пера.

Промежуточный вариант изменений от IAASB будет открытым для обсуждения до 21 октября этого года, добавляет от себя технический директор Совета Кэтлин Хили.

Изменившаяся Европа: долгосрочный эффект МСФО

|| Роберт БРЮС,
IAS Plus

Европейская Комиссия подвела черту под трансформацией системы финансовой отчетности — процессом, который продолжался, наверно, с исторического решения 2002 года об обязательном внедрении МСФО в Европе. Каково было реальное значение того решения и как изменился с тех пор мир?

В далеком 2002 году Евросоюз стал первой крупной группой стран, решивших внедрить у себя МСФО, и цели его были довольно прямолинейны. Задачу принятия можно было сформулировать следующим образом: «гармонизировать финансовую отчетность публичных компаний, обеспечивая высокую степень прозрачности и сопоставимости их финансовой отчетности ради улучшения эффективности функционирования рынков капитала ЕС и внутреннего рынка». Сегодня, в рамках развернутой оценки того, действительно ли МСФО выполнили задачи, которые ставила перед ними Европа в 2002 году, аналитики преимущественно сходятся на поднятии вверх

больших пальцев в знак одобрения. Ставка определенно выиграла. То решение, как заметил один из непосредственных участников процесса, стало фактором, изменившим отношение к МСФО во всем мире. Выступая на парижской конференции спустя каких-то несколько дней после недавних итоговых официальных выводов, председатель попечителей Фонда МСФО Мишель Прада сказал: «Лидерство Европы в международной финансовой отчетности полностью доказано».

На еще одной конференции — также вскоре после публикации окончательного формального июньского отчета — Валери Ледур, исполняющая обязанности главы Генерально-

го директората по вопросам финансовой стабильности, финансовых услуг и рынка капитала (DG FISMA), сообщила в Риге, что внедрение МСФО принесло увеличение прозрачности и успешно создало единый язык отчетности, увеличило качество раскрытий и увеличило сопоставимость финансовой отчетности. Ее основной вывод был следующим: «В целом опыт МСФО оказался положительным для Европы».

Отчет Еврокомиссии уделял особое внимание связи между использованием МСФО и другими инициативами, в том числе принятием Директивы о прозрачности и более строгими правилами регулирования, то есть долгосрочными эффектами режима МСФО. Оказалось, что исторические изменения в системе регулирования в 2002 году улучшили прозрачность финансовой отчетности в первую очередь за счет улучшения качества учета и полезности раскрытий, что привело к формированию более точных ожиданий рынка. Кроме того, повысилась сопоставимость отчетности. Влияние на рынки капитала оказалось самым положительным: больше ликвидности, более низкая стоимость капитала, рост международных транзакций, более легкий доступ к капиталу в ЕС и на глобальном уровне, лучшая защита для инвесторов и поддержание их доверия на нужном уровне.

В то же время отчет, хотя и делал акцент на долгосрочной ценности и долгосрочных эффектах МСФО по всей Европе, не забыл упомянуть и о том, что США еще только предстоит присоединиться к глобальному МСФО-сообществу. Одна из первоначальных целей в обеспечении единых правил игры для ЕС и США так и не была достигнута, хотя при этом удалось добиться существенной конвергенции. Например, то соглашение об «эквивалентности» стандартов, согласно которому Комиссия по ценным бумагам и биржам принимает отчетность по МСФО от иностранных компаний без реконсиляции с US GAAP, безусловно, стало

значительным достижением в глазах более чем 90 (на тот момент) крупных неамериканских компаний и листингом на биржах США. В недавнем отчете Еврокомиссии говорится, что то самое решение 2002 года в значительной степени отталкивалось от логики, что в конечном итоге МСФО станут глобальными стандартами, и уже это принесет пользу европейским организациям. Вот почему, как сказала Валери Ледур в Риге, они до сих пор так активно призывают SEC все-таки одобрить международные стандарты для использования американскими национальными компаниями.

Старший бухгалтер Комиссии Джеймс Шнурр относительно недавно отметил, что, хотя поддержка идеи единых глобальных стандартов по-прежнему очевидна, не менее очевидно отсутствие всякого интереса к МСФО среди американских компаний. Если мыслить реалистично, сегодня SEC уже не уделяет работе Совета по МСФО того центрального внимания, какое уделяла когда-то. Поэтому в своем парижском выступлении Мишель Прада обращался скорее к «оставшейся части земного шара», а не США. Например, он отметил очень весомые достижения Индии, которая решила принять у себя стандарты, близкие МСФО. Не забыл и про Японию, в которой все большее число компаний сегодня выбирает международные стандарты на добровольной основе — таких компаний сегодня уже более 100, воодушевленных (по мнению Прады) действиями японских регуляторов. Китайские стандарты существенно приближены к МСФО, а Гонконг вообще начал отчитываться по МСФО, наверное, одновременно с Европой. Кстати, этой осенью попечители Фонда МСФО проводят свою встречу именно в Пекине — «для поддержания ритма», так сказать.

Однако, отмечает Прада, «ситуация в США более сложная и в чем-то уникальная». Под уникальностью он имеет в виду, что, хотя в плане практики прогресс почти незаметен, «тео-

рия» при этом на месте. «Легко забыть, что американская Комиссия по ценным бумагам и биржам уже долгое время поддерживает нашу работу, — отмечает он. — И сегодня осуществляет надзор за финансовой отчетностью почти 500 частных инвесторов — иностранных компаний с листингом в США. Само по себе это делает ее одним из крупнейших контролеров МСФО в мире».

Согласно заключению Прады, в конечном итоге Америка присоединится к ним. «А тем временем мы продолжим «держаться дверь открытой» и работать с заинтересованными

участниками в США». Такая стратегия имеет смысл, учитывая сегодняшний быстрый прогресс во всем мире. Европа и другие страны мира задают темп. А отчет Европейской Комиссии только придает уверенности. Ничего удивительного в том, что Мишель Прада отзывался о нем столь хвалебно в своем выступлении в Париже: «Это очень важный отчет, потому что он дает четкое представление — без всяких двусмысленностей, на основе четких свидетельств — что МСФО стали положительным явлением для Европы, европейских компаний и европейских инвесторов».

Кстати

Фонд МСФО представляет второй набор обновлений к Таксономии 2015

Фонд МСФО опубликовал уже второе в этом году промежуточное обновление к последней не сегодняшней версии Таксономии МСФО 2015.

Напомним, подобные обновления вносятся в течение года по мере надобности, чтобы учесть недавние изменения в стандартах, которые уже можно применять на практике хотя бы на добровольных началах. В этом случае компаниям нет необходимости дожидаться начала следующего года, пока выйдет очередная версия (Таксономия 2016, например).

В первый раз в этом году обновление имело место 17 июня: были добавлены новые концепции таксономии, отражающие последние изменения в стандартах – в первую очередь обновления к «IFRS for SMEs», на которые все-таки недавно решился Совет по МСФО спустя много лет ожиданий.

Сегодняшние обновления к электронным тегам для составления электронной отчетности по МСФО объединены общим названием «Common Practice» («Общепринятая практика»). Несмотря на название, сегодняшнее второе по счету обновление должно в первую очередь заинтересовать компании, работающие в сфере:

- информационных технологий;
- медиа;
- химической промышленности;
- коммунального хозяйства.

В пресс-релизе говорится, что эти обновления назрели после эмпирического анализа их финансовой отчетности по МСФО. Кроме того, в ходе изучения отчетности по этим специфическим направлениям деятельности были обнаружены новые элементы, которые имеют более общее значение для отчетности — их также добавили в Таксономию.

Раскрытие информации о финансовых и нефинансовых рисках в финансовой отчетности по МСФО

ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants) и компания Mazars провели Network Meeting на тему «Раскрытие информации о финансовых и нефинансовых рисках в финансовой отчетности по МСФО». В рамках мероприятия эксперты обсудили ключевые требования к раскрытию информации, финансовые риски, подлежащие раскрытию в отчетности по МСФО, и другие темы. ACCA регулярно проводит подобные встречи, и, как показывает практика, они являются востребованной площадкой для обсуждения профессиональных вопросов.

В связи с последними политическими событиями и вытекающей из этого нестабильной экономической ситуацией в России, характеризующейся волатильностью курса валют, меняющимися процентными ставками по заемным средствам и высоким уровнем инфляции, все заинтересованные пользователи отчетностей кредитных организаций, производственных и торговых компаний с нетерпением ждали публикации отчетности. Пользователи хотели увидеть, как каждая компания оценивает свое положение на рынке, как другие представители

бизнеса раскроют информацию о подверженности финансовым и нефинансовым рискам в связи со сложившейся ситуацией. В начале отчетного периода в феврале — марте 2015 г. было довольно много дискуссий о том, какие риски стоит раскрывать и как их раскрывать, не навредив при этом компании. Эксперты утверждали, что организации обязательно раскроют информацию о геополитических рисках, о способах финансирования производства, о том, как компании будут справляться с возникшими сложностями. Также ожидалось, что

организации будут проводить более подробный анализ, чем это было ранее, а также анализ чувствительности к процентному риску. «Сложная экономическая ситуация повышает актуальность раскрытия информации: компания может показать, что она открыта, ничего не скрывает и работает с рисками», — отметил Сергей Лытов, старший аудитор Mazars, эксперт в банковской отрасли.

Большинство компаний раскрыли риски в четком соответствии с требованиями международных стандартов отчетности. Но это не дало полной картины деятельности предприятий. «К примеру, далеко не все компании, прямо находящиеся под санкциями, раскрыли этот факт в своей отчетности, и никто из компаний, представленных в анализе, не рассчитал эффект на прибыль и капитал компании от введенных санкций», — подчеркнула Анастасия Терехина, АССА, менеджер департамента аудита Mazars, эксперт в области аудита компаний финансового сектора, МСФО. Вопреки ожиданиям бизнес-сообщества, компании и кредитные организации не раскрыли несколько сценариев развития событий в части изменения валютных курсов и процентных ставок, не представили в отчетности количественные показатели своих расчетов. По факту большин-

ство компаний не поменяли подходы к анализу чувствительности по сравнению с прошлым отчетным периодом.

Лишь некоторые компании раскрыли дополнительную информацию по рискам, например, данные о задолженности крупных клиентов, а также о платежеспособности некоторых из них.

Таким образом, подходы многих компаний к раскрытию финансовых и нефинансовых рисков в отчетности по МСФО носят весьма формальный характер и не дают пользователю полное представление о деятельности компании и о проблемах, с которыми она сталкивается. Практически ни одна из организаций, попавших в выборку для анализа, не раскрыла информацию о санкциях и их влиянии на деятельность компании, даже те, на которые были наложены прямые санкции Евросоюза и США.

В первую очередь это связано с отсутствием регламентированных стандартов раскрытия данной информации и по большей части степень раскрытия зависит от пожелания руководства той или иной компании, а также рекомендаций аудиторов. Сегодня эксперты признали, что до принятия единого стандарта отчетности, как это принято в странах ЕС, ситуация кардинально не изменится.

Специализированная литература на сайте

www.profmedia.by