



cutting through complexity

МСФО

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»: первый опыт применения

Июль 2014 г.

kpmg.com/ifrs
kpmg.ru



Содержание

Новая глобальная концепция учета выручки	1
1 Основные факты	2
2 Основные последствия	3
3 Когда следует применять новый стандарт	4
4 Каким образом применять пятишаговую модель	6
Шаг 1 – Идентифицировать договор с покупателем	6
Шаг 2 – Идентифицировать обязанности, подлежащие исполнению в рамках договора	8
Шаг 3 – Определить цену сделки	10
Шаг 4 – Распределить цену сделки между обязанностями, подлежащими исполнению	13
Шаг 5 – Признать выручку в момент (или по мере) исполнения компанией обязанности, подлежащей исполнению в рамках договора	15
5 Затраты по договору	19
6 Модификация условий договора	21
7 Представление и раскрытие информации	23
8 Дата вступления в силу и правила перехода	25
О настоящей публикации	27
Содержание	27
Актуальная информация для вас	27
Выражение благодарности	29

Новая глобальная концепция учета выручки

28 мая 2014 года Совет по МСФО и ССФУ США опубликовали новый совместный стандарт по вопросам признания выручки¹, который заменяет большинство детальных требований в части признания выручки, действующих в настоящее время в системе МСФО и ОПБУ США. Публикация совместного стандарта по вопросам признания выручки является крупным достижением для данных органов, отвечающих за разработку стандартов, однако для компаний настоящая работа только начинается.

Этот новый стандарт появился только через пять лет после того, как органы, отвечающие за разработку стандартов, опубликовали первую версию своих совместных предложений по вопросам признания выручки. Затяжное развитие данного проекта привело к тому, что многие компании перестали думать о том, как новый стандарт отразится на их бизнесе. Вполне естественно, что в ответ на новостные сообщения о том, что требования к учету выручки скоро поменяются, некоторые компании предпочли придерживаться подхода «поверю, когда увижу». Однако теперь это стало реальностью: мы получили новый стандарт по отражению одного из самых важных показателей финансовой отчетности – выручки, и он будет подлежать применению практически всеми компаниями, составляющими отчетность по МСФО и ОПБУ США.

Последствия новых требований будут разными для разных компаний. В компаниях, которые осуществляют продажу своей продукции и услуг, объединив их в общий пакет, или в тех, которые занимаются разработкой крупных проектов – например, в сфере телекоммуникаций, программного обеспечения, машиностроения, строительства и недвижимости, – могут значительно измениться сроки признания выручки. В других компаниях изменения будут ощущаться не так сильно и будут восприняты как «обычное дело».

Однако всем компаниям необходимо оценить масштаб последствий введения новых требований, чтобы иметь возможность принять необходимые меры для решения более общих вопросов, касающихся бизнеса в целом. В частности, новые требования к раскрытию информации весьма обширны и могут потребовать внесения изменений в системы и процессы сбора необходимой информации – даже в том случае, если ключевые числовые показатели в финансовой отчетности никак не изменятся.

Новый стандарт вступает в силу в январе 2017 года, хотя компании, составляющие отчетность по МСФО, могут по собственному выбору начать его применение досрочно. Несмотря на то, что дата вступления стандарта в силу кажется такой далекой, решения придется принимать очень скоро – о том, когда и как переходить на новый стандарт. Заблаговременно принятое решение позволит компаниям разработать эффективный план внедрения новых требований и доведения до сведения ключевых заинтересованных сторон соответствующей информации.

Фил Доуад (руководитель)
Катрин Морлей (заместитель руководителя)
Брайан О'Донован (заместитель руководителя)
Катя ван дер Куих-Гренберг

Международная экспертная группа КПМГ по вопросам признания выручки и учета резервов в рамках МСФО
Экспертная группа КПМГ по международным стандартам

¹ МСФО (IFRS) 15 и Раздел 606 принятой ССФУ Кодификации стандартов бухгалтерского учета США «Выручка по договорам с покупателями».

1 Основные факты

Новый стандарт вводит общую концепцию, которая заменяет действующие требования МСФО и ОПБУ США по вопросам признания выручки. В данном стандарте предусмотрен подход, отличающийся от подходов ОПБУ США по разработке специализированных требований для отдельных отраслей и операций, которыми также пользуются некоторые отчитывающиеся по МСФО компании в случае отсутствия в МСФО конкретных указаний по какому-либо вопросу.

Новые требования по раскрытию описательной и количественной информации направлены на то, чтобы пользователи финансовой отчетности получили возможность оценить суммы, сроки и неопределенность возникновения выручки и денежных потоков по договорам с покупателями.

Для решения вопроса о том, в какой момент и в какой сумме признавать выручку, компании будут применять модель пятишагового анализа. Данная модель определяет, что выручка должна признаваться в момент (или по мере) передачи компанией контроля над товарами или услугами покупателю и в той сумме, которую компания, по ее предположениям, будет иметь право получить. В зависимости от того, выполняются ли определенные условия, выручка признается:

- на протяжении определенного времени (в том порядке, который отражает результаты деятельности компании); или
- в определенный момент времени (когда контроль над определенными товарами или услугами передается покупателю).



Новый стандарт содержит руководство по его применению, охватывающее множество разных аспектов, включая вопросы гарантий и лицензий. Он также содержит указания относительно капитализации затрат, связанных с заключением и выполнением договора, в случаях, когда эти аспекты не рассматриваются в других стандартах учета – например, по запасам.

Для некоторых компаний практически не будет изменений в сроках и величине признаваемой выручки. Однако для того чтобы прийти к такому заключению, потребуется досконально изучить новую модель и проанализировать порядок ее применения к конкретным операциям.

Для компаний, применяющих МСФО, новый стандарт вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2017 года или после этой даты. Для публичных коммерческих компаний, применяющих ОПБУ США, новый стандарт вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся после 15 декабря 2016 года. Досрочное применение данного стандарта разрешается только в рамках МСФО.

В зависимости от отрасли, последствия нового стандарта будут различными. На следующей схеме в обобщенной форме представлены те шаги в рамках новой модели, которые в наибольшей степени затронут существующую практику в определенных отраслях:

	Шаг				
	1	2	3	4	5
Авиакосмическая и оборонная промышленность	✓		✓		✓
Управление активами			✓		
Строительство			✓		✓
Производство продукции по заказам					✓
Здравоохранение (США)	✓		✓		
Лицензиары (медиа сектор, науки о жизни, франчайзинг)	✓*	✓			✓
Недвижимость	✓	✓			✓
Программное обеспечение		✓		✓	✓
Телекоммуникации (мобильные сети, кабель)		✓		✓	

* В особенности применительно к наукам о жизни.

2

Основные последствия

- Выручка может признаваться в определенный момент времени или же на протяжении определенного времени.** Компаниям, которые в настоящее время применяют метод оценки стадии/процента завершенности работ по договору или метод пропорционального признания согласно оказанным услугам, нужно будет заново оценить, следует ли им признавать выручку на протяжении определенного времени или же в определенный момент времени. Если они признают выручку на протяжении определенного времени, возможно, изменится способ оценки того, насколько далеко продвинулся проект по направлению к своему завершению. Другим компаниям, которые в настоящее время признают выручку в определенный момент времени, теперь, возможно, необходимо будет признавать ее на протяжении определенного времени. Чтобы применить новые критерии, компании нужно будет оценить характер своих обязанностей, подлежащих исполнению в рамках договоров, и проанализировать условия этих договоров, принимая в расчет особенности правовых требований своей юрисдикции.
- Признание выручки может быть ускорено или отложено.** По сравнению с действующим порядком учета, признание выручки по сделкам со множеством компонентов, с переменной суммой возмещения или касающимся предоставления лицензии, может ускоряться или откладываться. Могут измениться ключевые финансовые показатели и коэффициенты, что может повлиять на ожидания аналитиков, величину выплат «по результатам», соглашения о компенсации и ограничительные условия договоров (т.н. ковенанты).
- Возможно потребуется пересмотреть схемы налогового планирования, порядок соблюдения ограничительных условий договоров и планы стимулирования продаж.** Сроки налоговых выплат, возможность выплаты дивидендов в некоторых юрисдикциях и соблюдение ограничительных условий договоров – все эти аспекты могут быть затронуты. Налоговые изменения, вызванные корректировками сроков и величины признаваемой выручки, расходов и капитализированных затрат, могут потребовать пересмотра схем налогового планирования. Возможно, что компаниям необходимо будет пересмотреть планы премиальных выплат персоналу и стимулирования продаж, чтобы они по-прежнему соответствовали установленным корпоративным целям.
- Возможно потребуется пересмотреть процессы осуществления продаж и заключения договоров.** Некоторые компании могут решить пересмотреть условия действующих договоров и практику ведения бизнеса – например, каналы сбыта, чтобы обеспечить или сохранить определенную структуру выручки.
- Может потребоваться модернизация ИТ-систем.** Возможно, что компаниям нужно будет собрать дополнительные данные, требуемые в рамках нового стандарта – например, данные, позволяющие расчетным путем оценить величину выручки по сделке, и вспомогательные данные по раскрываемой информации. Ретроспективное применение нового стандарта может означать, что потребуется раннее внедрение новых систем и процессов и что возникнет потенциальная необходимость обеспечения их параллельного функционирования на протяжении переходного периода.
- Потребуется новые расчетные оценки и суждения.** Новый стандарт вводит новые расчетные оценки, а также субъективно оцениваемые пороговые значения, которые окажут влияние на величину или сроки признания выручки. Суждения и расчетные оценки нужно будет обновлять, что потенциально может привести к тому, что впоследствии финансовая отчетность будет чаще корректироваться в связи с изменением расчетных оценок.
- Необходимо будет пересмотреть процессы бухгалтерского учета и внутреннего контроля.** Компаниям нужны процессы, позволяющие собирать новую информацию у ее истоков – например, на уровне руководителей высшего звена, отдела продаж, отдела маркетинга и развития бизнеса – и соответствующим образом ее документировать, особенно в той ее части, которая касается расчетных оценок и суждений. Компаниям также нужно будет продумать систему внутреннего контроля, которая позволит обеспечить полноту и точность данной информации – в особенности, если раньше она не собиралась.
- Потребуется раскрывать много новой информации.** Подготовка новой информации для целей ее раскрытия может занимать много времени, и процесс сбора необходимых данных может потребовать дополнительных усилий или системных изменений. Не предусмотрено никаких исключений в отношении значимой коммерческой информации.
- Компаниям нужно будет проинформировать заинтересованные стороны.** Инвесторам и другим заинтересованным сторонам нужна будет информация, чтобы понять, каким образом принятие нового стандарта повлияет в целом на бизнес – вероятно до того, как этот стандарт вступит в силу. Вопросы, которые могут их интересовать, касаются влияния на финансовые результаты, затрат на внедрение, всех предполагаемых изменений в практике ведения бизнеса, выбранного подхода к переходу и – применительно к компаниям, отчитывающимся по МСФО, и компаниям, отличным от публичных коммерческих компаний и некоторых некоммерческих организаций, отчитывающимся по ОПБУ США, – намерений по досрочному принятию нового стандарта.

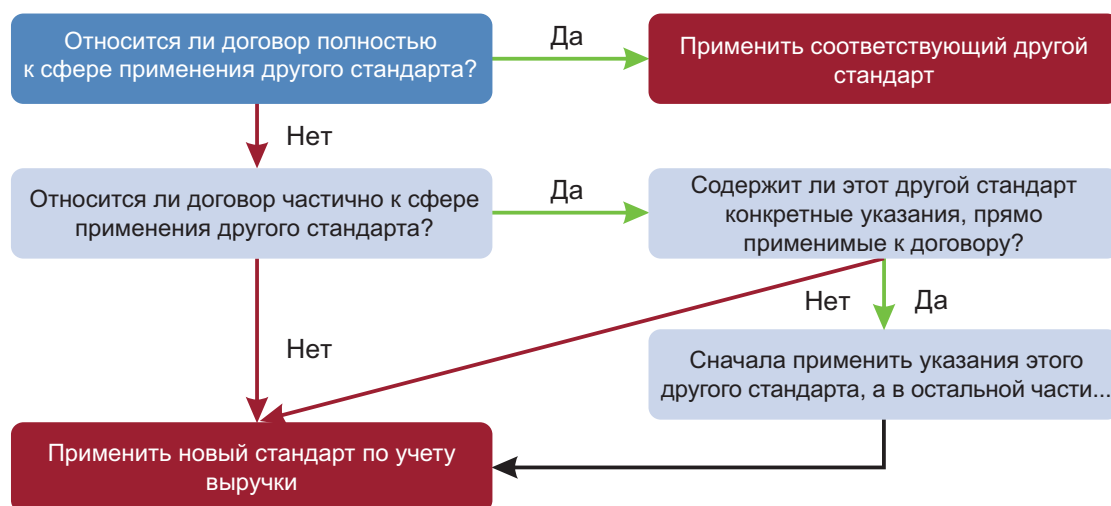


3 Когда следует применять новый стандарт

Новый стандарт применяется к договорам на поставку товаров или услуг покупателям, за исключением договоров, которые заключены в отношении:

- аренды;
- страхования²;
- прав и обязанностей, рассматриваемых в рамках определенных указаний по учету финансовых инструментов – например, по договорам, представляющим собой производные инструменты;
- гарантий, кроме гарантийных обязательств по товарам или услугам (только ОПБУ США)³; или
- обменов немонетарными активами между компаниями одной сферы деятельности с целью обеспечения продаж покупателям, не являющимся сторонами такого обмена.

Договор с покупателем может частично относиться к сфере применения нового стандарта и частично к сфере применения других стандартов – например, договор, предусматривающий аренду актива и обслуживание арендованного оборудования, или договор финансовых услуг, предусматривающий денежный депозит и казначейские услуги.



В определенной части требования нового стандарта – по идентификации договора, определению цены сделки, определению момента передачи контроля – распространяются также на сделки по продаже нематериальных активов и основных средств, включая объекты недвижимости, которые не являются продукцией компании, произведенной в рамках ее обычной деятельности. Договоры, заключенные со стороной, сотрудничающей с компанией или являющейся ее партнером, относятся к сфере применения нового стандарта только в той мере, в какой этот контрагент является покупателем, или если компания определяет, что других официальных указаний, более уместных для применения, в данном случае, нет.

Новый стандарт также предусматривает исключение, вызванное практической целесообразностью, согласно которому компания может применить требования стандарта к группе («портфелю») договоров со сходными характеристиками, если компания полагает, что полученный в учете результат не будет существенно отличаться от того результата, который был бы получен при отражении каждого договора в отдельности.

² Версия стандарта по вопросам признания выручки, принятая ССФУ США, исключает из сферы своего применения только договоры страхования, выпущенные страховыми компаниями, которые относятся к сфере действия Раздела 944 Кодификации стандартов учета «Финансовые услуги – страхование».

³ Версия стандарта по вопросам признания выручки, принятая ССФУ США, исключает из сферы своего применения гарантии, которые относятся к сфере действия Раздела 460 Кодификации стандартов учета «Гарантии».

Что из этого следует?

Отсутствует ясность в отношении того, насколько выгодным будет использование портфельного подхода

Несмотря на то что портфельный подход может быть менее затратным по сравнению с подходом, предусматривающим применение нового стандарта к каждому договору в отдельности, не очень ясно, какие усилия потребуются для того, чтобы определить, какие именно сходные характеристики составляют портфель (например, оценить влияние различающихся предложений, сроков или географических регионов), оценить, в каких случаях портфельный подход может быть уместным, а также разработать необходимый для учета такого портфеля процесс и средства контроля.

4 Каким образом применять пятишаговую модель

Основной принцип, заложенный новым стандартом в пятишаговую модель анализа, заключается в том, что компании должны признавать выручку, чтобы отразить передачу покупателям обещанных им товаров или услуг – и сумма этой выручки должна отражать возмещение, которое компания, по ее предположениям, будет иметь право получить в обмен на указанные товары или услуги.



Шаг 1 – Идентифицировать договор с покупателем

Отрасли, которых новый стандарт коснется в первую очередь: авиакосмическая и оборонная промышленность, здравоохранение (США), науки о жизни, недвижимость.

Новый стандарт определяет договор как соглашение между двумя или более сторонами, в рамках которого у них возникают имеющие искомую силу права и обязанности, и уточняет, что вопрос о наличии искомой силы является вопросом права. Договоры могут быть заключены в письменной или устной форме или подразумеваться в силу устоявшихся в компании обычаев ведения бизнеса. В некоторых случаях два или более договора могут быть объединены компанией и учитываться как один договор с покупателем. Договор с покупателем также должен отвечать всем следующим критериям.



* Пороговое значение различается в силу того, что в МСФО и в ОПБУ США по-разному определяется термин «высокая вероятность».

Если договор отвечает всем перечисленным выше критериям на дату его заключения, то впоследствии компания не переоценивает его на предмет соответствия этим критериям, кроме случаев, когда имеются признаки значительного изменения фактов и обстоятельств.

Что из этого следует?

Вопрос о реальности взыскания причитающихся сумм является лишь пропускным

В настоящее время компании обычно оценивают реальность взыскания причитающихся сумм при решении вопроса о том, следует ли признать выручку. Согласно новому стандарту, компания будет применять модель признания выручки в том случае, если на дату заключения договора «существует высокая вероятность» того, что она сможет взыскать суммы возмещения, которые, по ее оценкам, могут ей причитаться. При проведении такой оценки компания принимает в расчет возможности и намерения покупателя, что также предусматривает оценку его способности выплатить указанную сумму возмещения в срок. Данный критерий предназначен для того, чтобы помешать компании применять модель учета выручки к проблематичным договорам и признавать выручку одновременно с большим убытком от обесценения. Для компаний большинства отраслей этот новый пропускной вопрос вряд ли окажет сколь-нибудь значительное влияние на текущую практику.

Пример: оценка существования договора о продаже объекта недвижимости

Применительно к соглашению о продаже объекта недвижимости компания X оценивает существование договора, анализируя такие факторы, как:

- имеющиеся у покупателя финансовые ресурсы;
- заинтересованность покупателя в данном договоре, что может оцениваться исходя из степени важности объекта недвижимости для деятельности покупателя;
- прежний опыт продавца в отношении аналогичных договоров и покупателей в аналогичных обстоятельствах;
- намерение продавца реализовать свои договорные права; и
- условия платежа, предусмотренные соглашением

Если компания X придет к заключению об отсутствии высокой вероятности того, что она сможет взыскать сумму, которая, по ее оценкам, может ей причитаться, то она не признает выручку. Вместо этого компания X применит новые указания в отношении возмещения, полученного до возникновения договора, и, скорее всего, первоначально отразит полученную сумму как обязательство по депозиту.

Что дальше?

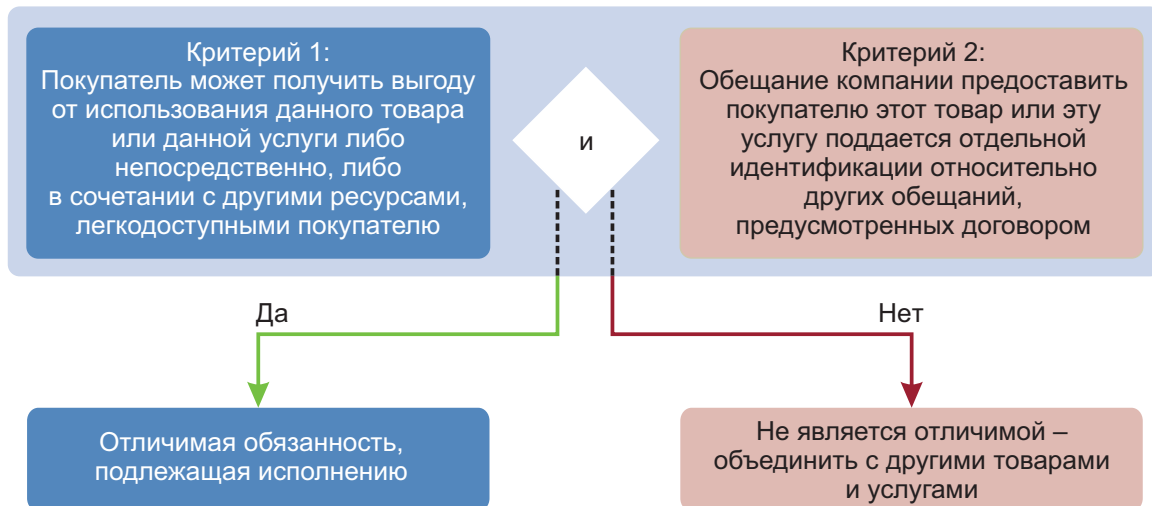
Компаниям нужно будет тщательно проанализировать условия всех своих договоров и оценить, принимая в расчет механизм обеспечения правовой защитой в своей юрисдикции, существует ли договор в контексте нового стандарта.

Возможно, компании сочтут целесообразным создание межфункциональной проектной команды, в которую войдут специалисты из разных отделов – например, отдела финансовой отчетности, юридического отдела и отдела мониторинга кредитного риска, – которая займется анализом договоров и разработкой политики по оценке кредитного риска.

Шаг 2 – Идентифицировать обязанности, подлежащие исполнению в рамках договора

Отрасли, которых новый стандарт коснется в первую очередь: сфера лицензирования, недвижимости, программного обеспечения, телекоммуникаций.

Компания должна идентифицировать каждое содержащееся в договоре с клиентом «обещание» поставить некий товар или оказать некую услугу. Обещание рассматривается как обязанность, подлежащая исполнению, если обещанный товар или обещанная услуга отчетливо выделяются (т.е. являются отличимыми). Обещанный товар или обещанная услуга являются отличимыми, если отвечают *обоим* нижеуказанным критериям:



Новый стандарт содержит дополнительные указания, которые помогут определить, удовлетворяются ли вышеприведенные критерии. Признаками того, что подлежащая исполнению обязанность является отдельно идентифицируемой, являются следующие:

- Компания не оказывает значительную услугу, предполагающую объединение рассматриваемого товара или услуги с другими товарами или услугами, обещанными в рамках данного договора.
- Рассматриваемый товар или услуга не изменяет в значительной степени и не модифицирует в соответствии с требованиями заказчика другой товар или другую услугу, обещанные в рамках данного договора.
- Рассматриваемый товар или услуга не зависит в значительной степени от других товаров или услуг, обещанных в рамках данного договора, и не имеет с ними значительной взаимосвязи.

Ряд отличимых товаров или услуг, которые по существу являются одинаковыми и передаются покупателю по одной и той же схеме – например, договор поставки электроэнергии по фиксированным тарифам – составляют одну обязанность, подлежащую исполнению в рамках договора.

Что из этого следует?

Объединение (или разъединение) обещанных товаров или услуг может происходить чаще

На сегодняшний день широко используется некая вариация критерия 1. Но критерий 2 является концептуально новым, который потребует от компаний иного подхода к осмыслению обещанных ими товаров или услуг. По сравнению с текущей практикой это может привести к тому, что количество товаров или услуг, отделяемых от других товаров или услуг в рамках одного договора, возрастет. С другой стороны, компания могла бы объединить несколько обещанных товаров или услуг, имеющих сегодня самостоятельную ценность для покупателя, в силу того, что они в значительной степени взаимосвязаны с другими товарами и услугами, обещанными в рамках данного договора.

Компаниям, которые отчитываются согласно ОПБУ США и в настоящее время применяют требование «объективного свидетельства цены продавца на каждый элемент» (от англ. VSOE), чтобы отделять не поставленные по договору элементы программного обеспечения от уже поставленных его элементов, станет легче выделять элементы, уже поставленные в рамках соглашения, и признавать выручку по ним с упреждением.

Обещанные товар или услуга не поддаются отдельной идентификации

В настоящее время указания по признанию выручки в рамках ОПБУ США предусматривают, что если непоставленные элементы имеют *существенное значение* для обеспечения функциональности поставленного элемента, то соответствующее программное обеспечение и связанные с ним услуги отражаются в качестве одной единицы учета⁴. Отсутствует ясность в отношении того, являются ли понятия «значительной зависимости» и «значительной взаимосвязи», используемые в новом стандарте, эквивалентными понятию «существенного значения для обеспечения функциональности», предусмотренному действующими требованиями ОПБУ США по учету соглашений о программном обеспечении.

Пример: идентификация подлежащих исполнению обязательств

Компания Y заключила договор на строительство дома – процесс, который требует большого количества различных товаров и услуг. Как правило, указанные товары отвечали бы критерию 1, поскольку покупатель мог бы получить выгоду от использования каждого отдельного кирпича или окна вместе с другими доступными ему ресурсами. Однако применительно к каждому отдельному кирпичу или окну не удовлетворяется критерий 2, поскольку компания Y предоставляет услугу по интеграции данных товаров в один конечный результат. Поэтому товары и услуги, используемые в процессе строительства данного дома, объединяются и учитываются как одна обязанность, подлежащая исполнению в рамках договора.

В противоположность этому, рассмотрим пример, где компания Z заключает лицензионное соглашение о передаче прав на лекарственный препарат и совместном его продвижении на рынке в определенном регионе. Лицензия может рассматриваться как отдельная обязанность, подлежащая исполнению, поскольку использование этой лицензии не зависит в значительной степени и не взаимосвязано в значительной степени с деятельностью по совместному продвижению соответствующего лекарственного препарата. Такой вывод связан с тем, что деятельность по совместному продвижению лекарственного препарата может осуществлять и какая-то другая сторона, а лицензия может использоваться и без осуществления такой деятельности.

Что дальше?

Компаниям нужно будет идентифицировать все свои договоры, предусматривающие поставку нескольких товаров или услуг, и оценить, какие из обещанных товаров или услуг следует учитывать отдельно согласно новой модели. Соответственно, компании, возможно, примут решение о разработке индикаторов, которые позволят им оценивать степень интеграции, соответствия особым техническим условиям заказчика или взаимосвязи, необходимой для того, чтобы договор учитывался как одна обязанность, подлежащая исполнению.

⁴ Кодификация стандартов учета, принятая ССФУ, Раздел 985-605 «Признание выручки от программного обеспечения».

Шаг 3 – Определить цену сделки

Отрасли, которых новый стандарт коснется в первую очередь: авиакосмическая и оборонная промышленность, управление активами, строительство, здравоохранение (США).

Под ценой сделки понимается сумма возмещения, которое компания, по ее предположениям, будет иметь право получить в обмен на передачу товаров или услуг покупателю. Для определения данной суммы компания анализирует множество факторов.

Переменная величина возмещения (и ее ограничение)

При решении вопроса о том, какую часть переменной величины возмещения включать в цену сделки, компании принимают в расчет риск реверсирования выручки.

Возмещение, причитающееся покупателю

Компании должны определить, представляет ли собой причитающееся покупателю возмещение снижением цены сделки, платой за отличимый товар или услугу или же одновременно тем и другим.

Цена сделки

Неденежное возмещение

Неденежное возмещение оценивается по справедливой стоимости, если ее можно адекватно оценить. Если нельзя, то компания использует цену, по которой товар или услуга, обещанные в обмен на неденежное возмещение, продаются в качестве самостоятельных объектов.

Значительный компонент финансирования

Применительно к договорам, предусматривающим значительный компонент финансирования, компании корректируют ожидаемую величину возмещения с учетом временной стоимости денег.

Существует одно исключение для вознаграждений, основанных на объеме продаж и на интенсивности использования – например, вознаграждения в форме роялти, – которые возникают при предоставлении лицензии на объекты интеллектуальной собственности. Согласно новому стандарту, компании не могут включать в цену сделки расчетную оценку сумм такого рода вознаграждений. Вместо этого выручка в отношении таких вознаграждений признается на более позднюю из следующих двух дат:

- дату последующей продажи или использования; или
- дату исполнения или частичного исполнения той подлежащей исполнению обязанности по договору, к которой относятся соответствующие роялти.

Однако данное исключение применяется только к лицензионным соглашениям в отношении интеллектуальной собственности.

При определении цены сделки необходимо обратить внимание на такие два ключевых фактора, как переменная величина возмещения и наличие значительного компонента финансирования.

Переменная величина возмещения (и ее ограничение)

Такие аспекты, как скидки, кредиты, ценовые уступки, возвраты или премии/неустойки за фактические результаты, могут приводить к тому, что величина возмещения становится переменной. В зависимости от фактов и обстоятельств компании могут рассчитывать путем оценивать величину переменного возмещения, используя для этого либо метод ожидаемой стоимости, либо метод наиболее вероятной величины.

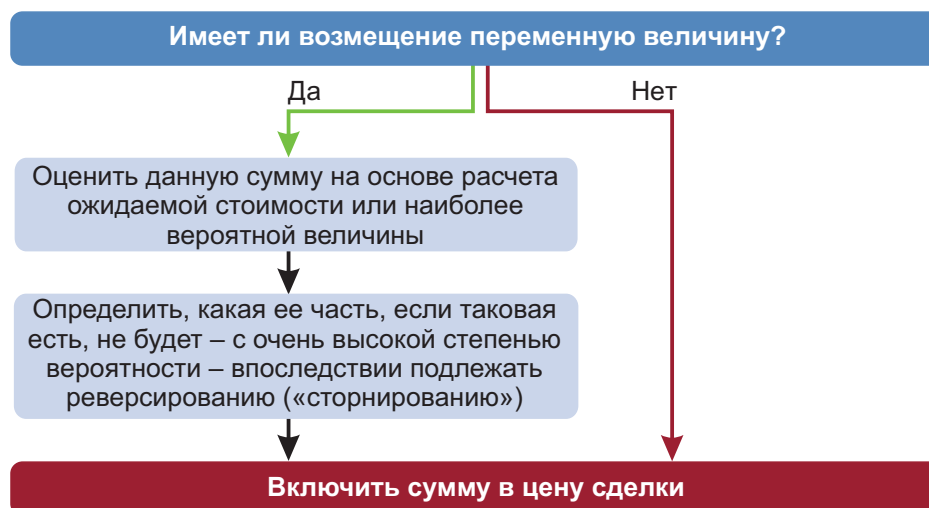
Однако компании, возможно, придется ограничить переменную величину возмещения, включаемую в цену сделки. Когда применяется такое «ограничение», компания включает в цену сделки переменную величину возмещения только в той мере, в которой можно «с очень высокой степенью вероятности»⁵ утверждать, что необходимости значительного реверсирования этой величины – т.е. значительной корректировки общей суммы признанной выручки в сторону снижения – впоследствии не возникнет.

Чтобы оценить, должны ли они и если да, то в какой мере должны применять это ограничение, компании анализируют оба следующих аспекта:

- вероятность того, что потребуются реверсировать («сторнировать») часть выручки в результате некоторого будущего события, наступление которого не является определенным; и
- величину выручки, которую потребовалось бы реверсировать в том случае, если бы указанное будущее событие произошло.

Данную оценку необходимо актуализировать по состоянию на каждую отчетную дату. На блок-схеме ниже представлен подход, применяемый компаниями для решения вопроса о том, в какой сумме следует включать в цену сделки возмещение с переменной величиной, за исключением вознаграждений в форме роялти, рассчитываемых исходя из объема продаж или интенсивности использования, по отличимым лицензионным договорам на объекты интеллектуальной собственности.

⁵ Стандарт по признанию выручки в версии МСФО использует такое понятие, как «очень высокая степень вероятности» – которое отражает количественный порог, значительно превышающий пороговое значение «скорее да, чем нет» – с целью сближения с понятием «высокая вероятность» в том его значении, в котором оно используется в рамках ОПБУ США.



Что из этого следует?

Расчетная оценка суммы возмещения с переменной величиной может повлиять на сроки признания выручки

В настоящее время компаниям приходится определять, поддается ли величина возмещения надежной оценке или является ли она установленной или определяемой – т.е. признание выручки либо запрещается, либо разрешается. В противоположность этому новый стандарт определяет максимальную величину, которая ограничивает величину признаваемой выручки, а не запрещает ее признание. Как следствие, расчетная оценка возмещения с переменной величиной и применение данного ограничения могут привести к тому, что некоторые компании будут признавать выручку раньше, чем сейчас.

Пример: сроки признания вознаграждения с переменной величиной

Компания R заключила с дистрибьютором договор о продаже продукции, при этом:

- дистрибьютор имеет право вернуть продукцию, если он не сможет ее продать; и
- выручка признается компанией R в тот момент, когда дистрибьютор продает данную продукцию конечным пользователям – т.е. действует условие сквозной продажи.

Согласно новому стандарту, компания R может признать выручку раньше, в момент продажи продукции дистрибьютору – т.е. в момент первоначальной продажи, – определив, исходя из статистических данных по возвратам продукции за прошлые периоды, тот объем продукции, который с очень высокой степенью вероятности не будет возвращен дистрибьютором.

В противоположном примере компания M заключает договор управления активами, по условиям которого она имеет право на премии по результатам своей деятельности. Компания M может сделать вывод о том, что любая премия, зависящая от результатов, достигнутых в рамках выполнения договора управления активами, в сравнении с рыночным индексом, будет подвержена риску значительного реверсирования признанных сумм в силу волатильности рынка в течение базового периода, за который оцениваются указанные результаты. В этом случае компания M не сможет признать выручку до окончания базового периода – если только этот управляющий активами не определит до даты окончания соответствующего базового периода, что существует очень высокая вероятность того, что последующего значительного реверсирования общей суммы признанной выручки не потребуется.

Значительный компонент финансирования

При оценке цены сделки применительно к договору компания корректирует ожидаемую величину возмещения, если этот договор предусматривает значительный компонент финансирования. Цель заключается в том, чтобы признать выручку в сумме, отражающей цену, по которой обещанные товар или услуга были бы проданы покупателю за денежные средства, при их оплате покупателем в момент получения контроля над указанным товаром или услугой. Применяемой при этом ставкой дисконтирования является та ставка, которая была бы использована в случае заключения самостоятельной сделки финансирования между компанией и покупателем. Данные указания применяются к платежам, получаемым как авансом, так и с задержкой.

В новом стандарте применяется подход, ориентированный на соответствующие признаки (индикаторы), для определения наличия или отсутствия в договоре значительного компонента финансирования – например, когда разница между величиной обещанного возмещения и ценой продажи возникает по иным причинам, нежели предоставление финансирования. В виде исключения, связанного с практической целесообразностью, компания может не корректировать цену сделки по договору с учетом значительного компонента финансирования, если она ожидает получить платеж в пределах 12 месяцев с момента передачи обещанных товаров или услуг.

Что из этого следует?

Расчеты, касающиеся значительных компонентов финансирования, могут быть сложными

Вследствие оценки договоров для определения наличия в них значительного компонента финансирования может измениться величина выручки, признаваемой в отношении договоров, которые содержат значительный компонент финансирования – например, долгосрочные договоры строительства или заказы на производство продукции. Многим компаниям придется впервые решать вопрос о том, следует ли считать авансовые платежи значительным компонентом финансирования. Соответствующие расчеты могут быть сложными, особенно в отношении долгосрочных договоров, которые выполняются на протяжении определенного времени, или договоров, предусматривающих несколько подлежащих исполнению обязанностей. Компании, имеющие долгосрочные договоры, включающие условие удержаний – т.е. отсрочку выплаты части договорной цены до завершения выполнения договора либо до наступления определенной согласованной даты, – могут заключить, что условия платежа были структурированы таким образом по основаниям, отличным от финансирования, и поэтому соответствующий договор не содержит значительного компонента финансирования.

Пример: корректировка, отражающая наличие значительного компонента финансирования

Компания М заключает с покупателем договор на поставку ему определенного оборудования в обмен на возмещение в размере 100 д.е. По условиям договора платеж осуществляется за два года до поставки этого оборудования покупателю. Проанализировав индикаторы, предусмотренные новым стандартом, компания М заключает, что данный договор включает значительный компонент финансирования. Обязательство по договору в размере 100 д.е. признается в момент получения возмещения, а на протяжении двух последующих лет признается процентный расход в сумме 10 д.е., рассчитанный исходя из ставки, по которой была бы заключена отдельная сделка финансирования между компанией М и данным покупателем. Выручка в размере 110 д.е. будет признана в момент перехода к покупателю контроля над этим оборудованием.

Что дальше?

Компаниям нужно будет оценить договоры, предусматривающие переменную величину возмещения, и проанализировать соответствующие данные, чтобы определить, следует ли и если да, то в какой мере следует применить это ограничение. Им также нужно будет внедрить процессы, позволяющие актуализировать расчетные оценки возмещения с переменной величиной и применять данное ограничение на протяжении всего срока действия договора.

После оценки договоров на предмет наличия в них значительного компонента финансирования и решения вопроса о том, применяется ли исключение, вызванное практической целесообразностью, компаниям нужно будет оценить функциональность имеющихся у них систем, чтобы понять, могут ли они идентифицировать такой компонент и рассчитать необходимые корректировки.

Шаг 4 – Распределить цену сделки между обязанностями, подлежащими исполнению

Отрасли, которых новый стандарт коснется в первую очередь: разработка программного обеспечения, телекоммуникации.

Цена сделки, подлежащая отнесению на каждую обязанность, подлежащую исполнению в рамках договора, в общем случае будет определяться компаниями пропорционально цене продажи соответствующего товара или услуги как самостоятельного объекта.

Лучшим свидетельством цены продажи товара или услуги как самостоятельного объекта является наблюдаемая цена, по которой этот товар или эта услуга по отдельности продается в аналогичных обстоятельствах аналогичным покупателям. Однако если цену продажи товара или услуги как самостоятельного объекта нельзя наблюдать непосредственно, компании должны оценить ее расчетным путем, посредством:

- оценки рынка, на котором они осуществляют продажу товаров или услуг, и расчетной оценки цены, по которой покупатели были бы готовы купить товары или услуги;
- составления прогноза ожидаемых затрат и добавления соответствующей нормы прибыли; или
- в ограниченном количестве случаев, вычета алгебраической суммы наблюдаемых цен, по которым продаются другие предусмотренные договором товары и услуги в качестве самостоятельных объектов, из общей цены сделки.

Новый стандарт содержит указания в отношении подхода к определению цены продажи товаров и услуг в качестве самостоятельных объектов, проиллюстрированного на схеме ниже:



Если удовлетворяются определенные критерии, компания может отнести сумму скидки (дисконта) или возмещения с переменной величиной к одному (одной) или нескольким отличимым товарам или услугам, а не ко всем ним.

Что из этого следует?

Определить цену продажи товаров и услуг в качестве самостоятельных объектов может быть сложно

Компании могут идентифицировать подлежащие исполнению обязанности в отношении товаров или услуг, цену продажи которых в качестве самостоятельных объектов раньше определять не приходилось. Новый стандарт допускает больше гибкости в определении цены продажи товаров или услуг в качестве самостоятельных объектов, чем это позволяется в настоящее время в рамках ОПБУ США компаниям, применяющим требование «объективного свидетельства цены продавца на каждый элемент». При отсутствии наблюдаемой цены, если надежная информация для расчетной оценки цены продажи товаров или услуг в качестве самостоятельных объектов отсутствует – например, применительно к продавцам программного обеспечения, которые могут устанавливать значительно различающиеся цены на свои лицензии, – наилучшую расчетную оценку цены продажи такой лицензии в качестве самостоятельного объекта может обеспечить подход оставшихся обязательств. Обязанности, подлежащие исполнению в отношении товаров или услуг с сильно варьирующейся или неопределенной ценой продажи, к которым может применяться подход оставшихся обязательств, не ограничиваются только теми, которые касаются уже поставленных товаров или услуг – т.е. может быть уместным применение подхода, обратного методу оставшихся обязательств.

Пример: применение метода оставшихся обязательств

Компания S заключает договор, предусматривающий продажу программного продукта и последующую техническую поддержку клиента (ПТП) на время действия лицензии. Цена продажи ПТП в качестве самостоятельного объекта является наблюдаемой в отношении услуг, продаваемых отдельно в аналогичных обстоятельствах аналогичным покупателям, и хотя их цены не находятся в узкой зоне, которая составила бы «объективное свидетельство цены продавца на каждый элемент» в рамках действующих ОПБУ США, эти наблюдаемые цены варьируются не очень сильно. Однако сам программный продукт отдельно не продается, и, исходя из информации о прошлых сделках, цена его продажи очень сильно варьируется. Поэтому компания S применяет метод оставшихся обязательств и расчетным путем определяет цену продажи программного продукта как самостоятельного объекта посредством вычета цены продажи ПТП из общей цены сделки. В этом случае любая скидка, предоставленная в рамках данного договора, будет отнесена к программному продукту.

Что дальше?

Компаниям следует рассмотреть вопрос о том, имеются ли наблюдаемые цены на их товары или услуги. Если таковых нет, то им следует подумать над тем, как они будут определять цену продажи товаров или услуг в качестве самостоятельных объектов, и разработать процессы, необходимые для получения таких расчетных оценок – например, установить процесс сбора рыночных данных и информации о затратах. Возможно, компаниям также нужно будет оценить необходимые изменения, которые потребуются внести в системы и процессы, чтобы обеспечить распределение цены сделки исходя из цен продажи товаров или услуг в качестве самостоятельных объектов.

Шаг 5 – Признать выручку в момент (или по мере) исполнения компанией обязанности, подлежащей исполнению в рамках договора

Отрасли, которых новый стандарт коснется в первую очередь: авиакосмическая и оборонная промышленность, строительство, производство продукции по заказам, лицензирование, недвижимость, программное обеспечение.

Компания признает выручку в момент (или по мере) исполнения обязанности, подлежащей исполнению в рамках договора, посредством передачи покупателю контроля над товаром или услугой. Передаваться контроль может либо в определенный момент времени, либо на протяжении определенного времени.

В первую очередь компания оценивает, используя следующие критерии, не имеет ли место передача контроля на протяжении определенного времени:

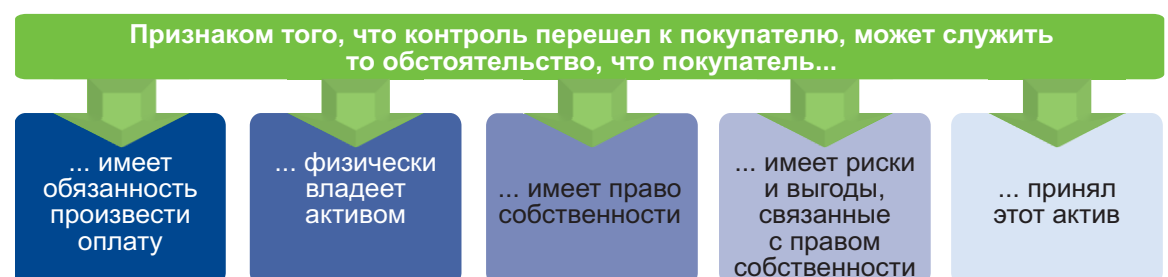
	Критерий	Пример
1	Выгоды, связанные с исполнением договора, покупатель одно- временно получает и потребляет в процессе исполнения компанией своих обязанностей по этому договору	Текущие или повторяющиеся услуги
2	В процессе исполнения компанией своих обязанностей по договору создается или улучшается актив, контроль над которым покупатель получает по мере создания или улучшения этого актива	Строительство актива на имеющейся у покупателя площадке
3	Исполнение компанией своих обязанностей по договору не приводит к созданию актива, который компания может использовать для альтернативных целей, и при этом компания имеет обеспеченное правовой санкцией право на получение платы за выполненную к настоящему времени часть договорных работ	Сооружение специализированного актива, с которым может работать только покупатель, или же создание актива по заказу покупателя

Если удовлетворяется один или несколько этих критериев, то компания признает выручку на протяжении определенного времени, используя метод, который отражает особенности исполнения ею своих обязанностей по договору. Такой метод может предусматривать расчет на основе результатов (например, количество произведенных единиц) или расчет на основе затрат (например, величина понесенных затрат или количество рабочих часов). Цель – отразить достигнутый компанией прогресс в процессе передачи покупателю контроля над товарами или услугами.

Если в процессе исполнения своих обязанностей по договору компания произвела существенный объем незавершенного производства или готовой продукции, который контролируется покупателем, то методы расчета, основанные на результатах, например, единицах поставки или произведенных единицах, не будут достоверно отражать достигнутый прогресс. Это связано с тем, что не весь объем выполненных работ включается в оценку результатов.

Если компания использует метод расчета, основанный на величине понесенных затрат, то она анализирует необходимость внесения корректировок в отношении неинсталлированных товарных объектов, а также значительных сумм, отражающих неэффективность выполнения договора, которые не были учтены в его цене – например, перерасход материалов, бесполезная трата рабочего времени или других ресурсов. Если компания передает покупателю контроль над товарным объектом, являющимся значительным по отношению к договору, но еще не смонтированным, и при этом выполняются определенные условия, то компания признает выручку от этого товарного объекта с нулевой прибылью.

Если не удовлетворяется ни один из вышеприведенных критериев признания выручки на протяжении определенного времени, то компания признает выручку в определенный момент времени, т.е. в момент передачи покупателю контроля над соответствующим товаром или услугой.



Что из этого следует?

Сроки признания выручки могут измениться

Небольшие различия в условиях договора могут привести к тому, что результаты оценки будут разными – и, соответственно, будут значительно различаться сроки признания выручки. В частности, критерий 3 (из перечисленных выше критериев передачи контроля на протяжении определенного времени) будет уместным для некоторых компаний-застройщиков, которые в настоящее время применяют КР МСФО (IFRIC) 15 «Договоры строительства объектов недвижимости», компаний, занимающихся производством продукции на заказ, и компаний авиакосмической и оборонной промышленности.

Лицензии

В Руководстве по применению стандарта предусмотрены отдельные указания по решению вопроса о том, как следует признавать выручку от предоставленного лицензионного права на объект интеллектуальной собственности компании: в определенный момент времени или же на протяжении определенного времени. Если обещание предоставить такую лицензию не отличается от других обещаний по договору, то применяется общая модель признания выручки в рамках Шага 5. В ином случае компания применяет другие критерии, чтобы определить, что именно передается покупателю в рамках лицензии и, соответственно, когда следует признавать выручку.

Что именно передается покупателю в рамках лицензии	Когда следует признавать выручку
Право пользования объектом интеллектуальной собственности в том его виде, в котором он существует на момент предоставления лицензии	В определенный момент времени
Право доступа к объекту интеллектуальной собственности в том его виде, в котором он существует на всем протяжении срока действия лицензии	На протяжении определенного времени

Если соответствующий объект интеллектуальной собственности, переданный покупателю в рамках лицензии, изменяется на протяжении срока ее действия вследствие того, что компания продолжает заниматься этим объектом и осуществляет деятельность, которая в значительной степени влияет на объект интеллектуальной собственности, то лицензия передается покупателю на протяжении определенного времени. Если объект интеллектуальной собственности не подвержен изменениям, покупатель получает контроль в момент предоставления ему лицензии на указанный объект.

В рамках лицензии предоставляется доступ к объекту интеллектуальной собственности компании, если:

- договором предусматривается или покупатель имеет обоснованные ожидания в отношении того, что компания предпримет определенные действия, которые окажут значительное влияние на объект интеллектуальной собственности, являющийся объектом лицензионных прав покупателя;
- права, предоставленные в рамках данной лицензии, подвергают покупателя прямому риску возникновения позитивных или негативных последствий таких действий компании; и
- указанные действия не приводят к передаче покупателю товара или услуги по мере совершения этих действий.

Что из этого следует?

Порядок признания выручки от предоставления лицензии может измениться

Требование оценивать, предоставляется ли в рамках лицензии право пользования объектом интеллектуальной собственности или же предоставляется доступ к объекту интеллектуальной собственности, является концептуально новым. Компаниям нужно будет переосмыслить свои подходы к решению вопроса о том, какие именно характеристики лицензии следует принимать во внимание при определении уместного порядка признания выручки. Оценка на предмет соответствия критериям может быть очень субъективной – и полученный результат может привести к тому, что выручка, которая в настоящее время признается на протяжении определенного времени, будет признаваться в определенный момент времени, или наоборот.

Пример: лицензия, предоставляющая права пользования объектом интеллектуальной собственности

Компания X заключила договор, по условиям которого она предоставляет покупателю неисключительную лицензию на программное обеспечение сроком на три года.

Права покупателя на это программное обеспечение представляют собой продукцию объекта интеллектуальной собственности компании X – т.е. соответствующей компьютерной программы – аналогично продукту, имеющему материально-вещественную форму. Покупатель имеет возможность определять, каким образом и когда использовать эти права, без привязки к дополнительным обязанностям компании X, и не ожидает, что компания X предпримет какие-либо действия, которые окажут значительное влияние на объект интеллектуальной собственности, являющийся объектом прав покупателя. Следовательно, в рамках лицензии на программное обеспечение покупателю предоставляется право пользования объектом интеллектуальной собственности компании X в том его виде, в котором он существует на момент предоставления лицензии. Поэтому выручка признается именно в этот момент времени.

Пример: лицензия, предоставляющая право доступа к объекту интеллектуальной собственности

В противоположном примере компания Y, франчайзер, заключает лицензионный договор с пользователем-концессионером, франчайзи, по условиям которого она предоставляет последнему право открыть магазин в определенном пункте. Магазин будет открыт под фирменным наименованием франчайзера Y, и франчайзи будет иметь право продавать продукцию франчайзера Y в течение 10 лет. Франчайзи обещает выплатить первоначальную фиксированную сумму вознаграждения.

В рамках данной лицензии франчайзи получил право доступа к объекту интеллектуальной собственности франчайзера Y в том его виде, в котором он существует в каждый отдельный момент времени в течение срока действия лицензии, поскольку:

- по условиям договора франчайзинга франчайзер Y обязан поддерживать свой бренд посредством совершенствования своей продукции, проведения маркетинговых мероприятий и т.д.;
- любые действия франчайзера Y могут иметь прямое позитивное или негативное влияние на покупателя; и
- в результате этих действий не происходит передача покупателю товара или услуги.

Поэтому первоначальная фиксированная сумма полученного вознаграждения будет признаваться на протяжении срока действия прав франчайзинга (10 лет).

Что дальше?

Компаниям нужно будет пересмотреть подходы к признанию выручки от предоставленных лицензий и решить, исходя из новых критериев и конкретных указаний в отношении лицензионных договоров, следует ли им признавать выручку на протяжении определенного времени или же в определенный момент времени. Чтобы приспособиться к новым критериям и учесть изменения в сроках признания выручки, может потребоваться изменение систем и процессов, а также средств контроля.

Компаниям также нужно будет решить, какие изменения потребуются внести в системы подготовки отчетности либо посредством их модернизации, либо паллиативного вмешательства, например, корректировок в конце отчетного периода.

Руководство по применению стандарта

Новый стандарт также содержит указания по вопросам применения общих требований модели к конкретным ситуациям. Помимо ситуации с лицензиями (рассмотрена выше) в стандарте содержатся указания по вопросам, перечисленным ниже.

Продажа с правом возврата	Компании признают выручку в сумме, которая, по ее оценкам, может ей причитаться, следуя указаниям в отношении переменной величины возмещения и ограничения, предусмотренным в рамках Шага 3. Компании также признают обязательство по возврату полученных средств и актив в отношении продукции, которая, по их оценкам, будет им возвращена.
----------------------------------	--

<p>Гарантийные обязательства</p>	<p>Гарантийные обязательства учитываются как одна подлежащая исполнению обязанность, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> покупателю предоставлена возможность купить такую гарантию отдельно; или в рамках такой гарантии оказываются дополнительные услуги. <p>В ином случае гарантийные обязательства будут по-прежнему учитываться в соответствии с действующими стандартами⁶.</p> <p>Новый стандарт описывает ряд факторов, помогающих оценить, предоставляется ли покупателю какая-нибудь дополнительная услуга в рамках гарантийных обязательств, в том числе такие факторы, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> наличие требования законодательства о предоставлении такой гарантии; продолжительность времени, в течение которого действует соответствующая гарантия; и характер задач, которые компания обещает решить.
<p>Действует ли компания в качестве принципала или в качестве агента?</p>	<p>Если компания приобретает контроль над товарами или услугами другой стороны до того, как она передаст контроль покупателю, то необходимость предоставления товаров и услуг покупателю становится для компании собственной обязанностью, подлежащей исполнению. Поэтому в данной ситуации компания действует в качестве принципала.</p> <p>В новом стандарте приводится перечень признаков, помогающих оценить, когда обязанность предоставить товары или услуги не является подлежащей исполнению обязанностью самой компании, и поэтому компания действует в качестве агента.</p>
<p>Договоры продажи с обязательством последующего выкупа (договоры РЕПО)</p>	<p>В зависимости от характера и условий договора продажи, предусматривающего обязательство последующего выкупа, этот договор может отражаться в учете как продажа с правом возврата, как аренда или как соглашение о финансировании.</p> <p>Чтобы определить порядок учета договора РЕПО, компании анализируют следующие аспекты:</p> <ul style="list-style-type: none"> является ли этот договор РЕПО: <ul style="list-style-type: none"> опционом «пут», в таком случае контроль может иметь покупатель; или опционом «колл» или форвардным договором, в таком случае контроль сохраняет компания; и вероятность исполнения покупателем своего опциона «пут», что предполагает также анализ ценовой политики и наличие у покупателя значительных экономических стимулов воспользоваться своим опционом.
<p>Прочие вопросы применения</p>	<p>В стандарте также содержатся указания, касающиеся следующих вопросов его применения:</p> <ul style="list-style-type: none"> ситуации, когда предусмотренные договором обязанности исполняются на протяжении определенного времени; методов оценки достигнутого прогресса по направлению к завершению исполнения обязанности, подлежащей исполнению в рамках договора; соглашений о продаже с отсроченной поставкой; консигнационных соглашений; принятия товаров или услуг покупателем; предоставленных покупателю возможностей получения дополнительных товаров или услуг; нереализованных покупателем прав; невозмещаемых первоначальных платежей; и раскрытия информации о подходах к деагрегированию выручки.

⁶ Раздел 460 принятой ССФУ Кодификации стандартов бухгалтерского учета США «Гарантии» для компаний, отчитывающихся по ОПБУ США, и МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» для компаний, отчитывающихся по МСФО.

5 Затраты по договору

Новый стандарт содержит указания по учету дополнительных затрат, связанных с заключением договора, и некоторых затрат, связанных с выполнением договора.

Затраты, связанные с заключением договора

Дополнительные затраты, понесенные компанией исключительно вследствие заключения договора – например, торговые комиссионные, – капитализируются, если компания предполагает, что эти затраты будут возмещены. Однако в рамках исключения, вызванного практической целесообразностью, компания может признать такие затраты как расходы в момент их возникновения, если период амортизации этого актива составляет один год или меньше.

Затраты, связанные с выполнением договора

Если затраты, понесенные в связи с выполнением договора, не входят в сферу применения других стандартов – например, по запасам, нематериальным активам или основным средствам, – то компания признает актив в отношении таких затрат, только если они отвечают следующим критериям:

- они непосредственно связаны с существующим договором или с конкретным ожидаемым договором;
- они формируют или улучшают ресурсы компании, которые будут использованы для исполнения обязанностей, подлежащих исполнению в рамках договора, в будущем; и
- они, как ожидается, будут возмещены.

Ниже приводятся примеры затрат, которые можно и которые нельзя капитализировать при соответствии указанным критериям:

✓ Прямые затраты, которые можно капитализировать, если остальные критерии также удовлетворяются	✗ Затраты, которые должны быть списаны на расходы в момент их возникновения
Прямые затраты на оплату труда – например, зарплата персонала	Затраты общего административного характера – кроме случаев, когда они должны покрываться покупателем в соответствии с договором
Прямые затраты на материалы – например, поставки сырья	Затраты, которые относятся к обязанностям, уже исполненным в рамках договора
Распределенная часть затрат, непосредственно относящаяся к договору – например, амортизация основных средств и нематериальных активов	Затраты, связанные с перерасходом материалов, с бесполезной тратой рабочего времени, или другие сверхнормативные затраты по договору
Затраты, однозначно относимые на покупателя по договору	Затраты, связь которых с обязанностями, подлежащими исполнению, но еще не исполненными в рамках договора, не является очевидной
Иные затраты, которые были понесены компанией исключительно в связи с заключением договора – например, затраты на оплату услуг субподрядчика	

Амортизация и обесценение капитализированных затрат

Капитализированные затраты амортизируются на какой-либо систематической основе, соответствующей схеме передачи покупателю товара или услуги, к которым относится данный актив, а также подлежат тестированию на предмет обесценения. Период амортизации рассчитывается с учетом ожидаемых периодов пролонгации договора.

Что из этого следует?

Сумма капитализируемых затрат может измениться

Требование капитализации затрат, связанных с заключением договора, станет изменением для компаний, которые в настоящее время относят такие затраты на расходы. Кроме того, это требование может быть сложным для выполнения, особенно для компаний, заключающих множество разных договоров, при этом на различных условиях и с разными схемами комиссионных платежей.

Новый стандарт дает некоторые – хотя и не исчерпывающие – указания относительно того, какие виды затрат по выполнению договора могут капитализироваться. Указания по учету затрат, действующие в настоящее время в рамках ОБПУ США и МСФО, в целом остаются без изменений, хотя компании, которые в рамках действующих ОПБУ США выбрали учетную политику отнесения на расходы определенных видов затрат по выполнению договора – например, пусковые затраты, – возможно, должны будут капитализировать указанные затраты согласно новому стандарту.

Что дальше?

Компаниям нужно оценить, существуют ли расхождения между их текущей практикой и требованиями нового стандарта в части учета затрат. Возможно, что компаниям, которые в прошлом не отслеживали затраты, связанные с заключением договора, и относили их на расходы в момент возникновения, нужно будет разработать новые системы, процессы и средства контроля, которые позволят им определять подлежащую капитализации сумму затрат как в процессе применения принятого стандарта, так и при переходе к новым требованиям.

6 Модификация условий договора

Модификацией условий договора считается любое изменение объема требований или цены договора (либо одновременно того и другого). Оно возникает в том случае, когда стороны по договору утверждают модификацию, в результате которой возникают новые или изменяются существующие юридически исполнимые права и обязанности сторон по данному договору.

Сообразно требованиям в отношении идентификации договора, модификация его условий должна иметь юридическую силу. Утверждение модификации может осуществляться:

- в письменной форме;
- путем устной договоренности; или
- подразумеваться в силу устоявшихся обычаев ведения бизнеса.

На представленной ниже схеме иллюстрируется порядок учета модификаций условий договора в соответствии с новым стандартом:



Что из этого следует?

Сроки признания выручки могут измениться

В настоящее время указания по учету модификаций условий договора существуют отдельно для договоров, касающихся строительства, и договоров, касающихся производства, однако согласно новому стандарту, указания по учету модификации условий договора будут применяться ко всем видам договоров с покупателями. Когда модифицируются условия существующих договоров, всем компаниям нужно оценить, была ли утверждена соответствующая модификация и следует ли учитывать ее как отдельный договор. В зависимости от результатов данной оценки сроки признания выручки могут измениться.

Пример: модификация условий договора, касающаяся планов строительства

Компания С соглашается построить для покупателя специализированное круизное судно. Когда половина проекта уже была выполнена, покупатель пересмотрел свои первоначальные планы, решив, что готовое судно должно вмещать большее количество пассажиров. Покупатель сообщил о данном изменении устно, но никаких письменных указаний о внесении изменений, требующих дополнительных материалов, услуг по проектированию или затрат труда, он не дал. Компания С раньше уже строила суда для этого покупателя, и покупатель не возражал против оплаты дополнительных услуг и материалов, включая некоторую маржу, при условии, что компания С могла доказать обоснованность своих затрат с учетом требуемых изменений.

Несмотря на то что между компанией С и покупателем не было заключено официального соглашения об изменении объема работ, в рамках действующих в настоящее время стандартов компания С могла бы признать выручку по договорам, касающимся строительства, и некоторым видам договоров, касающихся производства, в размере понесенных затрат плюс обоснованная норма прибыли, если существует высокая вероятность того, что эти затраты будут возмещены посредством изменения цены договора⁷.

Однако согласно новому стандарту, выручку нельзя было бы признавать до тех пор, пока компания С не сможет продемонстрировать то, что модификация условий договора была утверждена или имеет юридическую силу. Данное условие может выполняться или не выполняться в том случае, когда покупателю просит внести изменения в конструкцию.

Что дальше?

Компаниям нужно оценить, существуют ли расхождения между их текущей практикой и требованиями нового стандарта в части учета модификаций условий договора. Кроме того, компаниям, возможно, потребуется внести изменения в существующие системы и процессы, чтобы они позволяли выявлять и отслеживать модификации условий договоров на постоянной основе.

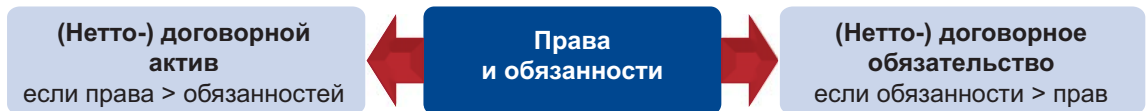
⁷ Пункт 35-25-28 раздела 985-605 «Признание выручки» в Кодификации стандартов учета, принятой ССФУ.

7 Представление и раскрытие информации

Порядок представления договорных активов и обязательств

Договорной актив или, соответственно, договорное обязательство признается в том случае, когда:

- компания исполняет свои обязанности посредством передачи покупателю товаров или услуг; или
- покупатель исполняет свои обязанности посредством уплаты компании соответствующего возмещения.



Безусловное право на получение возмещения представляется как дебиторская задолженность и учитывается в порядке, предусмотренном для финансовых инструментов.

Требования касательно раскрытия информации

Говоря в общем, требования стандарта касательно раскрытия информации направлены на то, чтобы пользователи финансовой отчетности получили возможность понять характер и оценить сумму, сроки и неопределенность возникновения выручки и денежных потоков по договорам с покупателями.

Новый стандарт требует раскрытия описательной и количественной информации по следующим категориям:

- договоры с покупателями:
 - дезагрегирование выручки;
 - изменения в договорных активах, обязательствах и затратах;
 - обязанности, подлежащие исполнению в рамках договора; и
 - цена сделки, отнесенная на оставшиеся обязанности, подлежащие исполнению;
- основные суждения и изменения в суждениях, принятые в процессе применения требований стандарта
 - определение сроков исполнения обязанностей, подлежащих исполнению в рамках договора; и
 - определение цены сделки и сумм, распределенных между обязанностями, подлежащими исполнению; и
- активы, признанные в отношении затрат, связанных с заключением или выполнением договора с покупателем.

Новый стандарт разрешает компаниям, отличным от публичных коммерческих компаний и некоторых некоммерческих организаций, раскрывать в рамках ОПБУ США меньший объем информации.

Промежуточные требования

Публичные коммерческие компании и некоторые некоммерческие организации, отчитывающиеся по ОПБУ США, должны раскрывать количественную информацию, требуемую новым стандартом, в каждом промежуточном периоде. Однако компаниям, отчитывающимся по МСФО, нужно только раскрыть информацию о подходах к дезагрегированию выручки в промежуточных периодах и свериться с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность», чтобы определить, нужно ли раскрыть еще какую-либо информацию. Компании, отличные от публичных коммерческих компаний и некоторых некоммерческих организаций, отчитывающихся по ОПБУ США, освобождаются от необходимости раскрытия какой-либо особой информации о выручке в отношении промежуточных периодов.

Что из этого следует?

Требуется дополнительная информация

В соответствии с новым стандартом компаниям придется раскрывать больше информации о договорах с покупателями, чем они раскрывают сейчас согласно действующим требованиям.

Несмотря на то что по большей части будет раскрываться описательная информация, также потребуются раскрытие определенной количественной информации – например, о дезагрегированных суммах выручки и об оставшихся обязанностях, подлежащих исполнению, – что может потребовать внесения значительных изменений в процессы сбора данных и в ИТ-системы. Планируя подходы к сбору дополнительной информации, публичным коммерческим компаниям и некоторым некоммерческим организациям необходимо будет принять в расчет тот факт, что информацию потребуется раскрывать также и в отношении промежуточных периодов.

Цель раскрытия информации о дезагрегировании выручки – показать, каким образом экономические факторы влияют на характер, суммы, сроки и неопределенность возникновения выручки и денежных потоков. Несмотря на то что в руководстве по применению нового стандарта приводится примерный перечень категорий, сам стандарт не предписывает использование определенных категорий дезагрегирования, необходимых для достижения данной цели, поэтому руководству компании нужно будет применить суждение. Количество категорий, требуемых для достижения указанной цели, будет зависеть от характера бизнеса компании и ее договоров.

Что дальше?

Компании должны проанализировать данные, имеющиеся в настоящее время, и сравнить их с теми, которые необходимо будет раскрыть в соответствии с новым стандартом, чтобы выявить информационные пробелы. Хороший способ для компании провести такой анализ – подготовить предварительный макет своей финансовой отчетности, исходя из требований нового стандарта. Если существующие системы не позволяют получить какую-либо информацию, то данное упражнение должно помочь выявить соответствующие пробелы, и компания сможет определить рамки проекта по модификации систем и процессов, чтобы сбор необходимой информации стал возможным.

8 Дата вступления в силу и правила перехода

Для компаний, применяющих МСФО, новый стандарт вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2017 года или после этой даты. Досрочное применение данного стандарта разрешается только в рамках МСФО.

Для компаний, применяющих ОПБУ США, даты вступления в силу нового стандарта следующие:

- Для публичных коммерческих компаний и некоторых некоммерческих организаций⁸ стандарт вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов – и промежуточных периодов, входящих в указанные годовые отчетные периоды, – начинающихся после 15 декабря 2016 года.
- Для всех других компаний стандарт вступает в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся после 15 декабря 2017 года, с дополнительной отсрочкой в один год применительно к информации за промежуточные периоды. Однако такие компании могут по собственному выбору начать применения стандарта в то же время, что и публичные коммерческие компании.

Принять новый стандарт к применению компания может либо ретроспективно, либо посредством оценки суммарного эффекта и внесения соответствующей корректировки на начало первого отчетного периода, в отношении которого компания применяет новый стандарт.

Ретроспективный подход

Компания может начать применение нового стандарта с использованием полного ретроспективного подхода, хотя она может воспользоваться любым из следующих приемов в рамках исключения, вызванного практической целесообразностью:

- применительно к договорам, завершеным до даты первоначального применения стандарта, компания не обязана пересчитывать данные по договорам, даты начала и окончания которых относятся к одному годовому отчетному периоду;
- применительно к договорам, предусматривающим переменную величину возмещения, которые были завершены на дату первоначального применения или до этой даты, компания может использовать цену сделки по состоянию на дату завершения договора, а не оценивать переменную величину возмещения расчетным путем; и
- применительно к отчетным периодам, представленным до даты первоначального применения стандарта, компания может по собственному выбору не раскрывать информацию о том, в какой сумме цена сделки была отнесена к оставшимся обязанностям, подлежащим исполнению в рамках договора, или пояснительную информацию о том, когда будет признана соответствующая выручка.

Если компания воспользуется одним или несколькими указанными приемами, то ей необходимо будет последовательно их применять ко всем соответствующим периодам и раскрывать информацию о тех вариантах, которые она выбрала.

Если компания применяет ретроспективный подход, то она должна раскрыть соответствующую информацию в рамках действующих ОПБУ в отношении изменения принципа учета или учетной политики⁹.

Подход оценки суммарного эффекта

Компания может принять решение не осуществлять ретроспективный пересчет данных за сравнительные периоды, а принять новый стандарт с даты его первоначального применения посредством корректировки показателя нераспределенной прибыли на эту дату. В этом случае ей придется внести корректировку только в отношении действующих договоров по состоянию на указанную дату первоначального применения, которые были заключены в рамках прежних ОПБУ.

Если компания выберет такой подход, то она должна будет раскрыть величину, на которую изменится каждый показатель финансовой отчетности в результате применения нового стандарта в год его принятия к применению, а также пояснить основные изменения по сравнению с требованиями прежних ОПБУ.

⁸ Данное требование относится к некоммерческим организациям, выпустившим ценные бумаги (или являющимся должниками по облигациям, выпускаемым государственным органом от их имени), которые торгуются, включены в листинг или котируются на бирже или внебиржевом рынке.

⁹ Раздел 250 принятой ССФУ Кодификации стандартов бухгалтерского учета США «Учет изменений и исправлений ошибок» для компаний, отчитывающихся по ОПБУ США, и МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетных оценках и ошибки» для компаний, отчитывающихся по МСФО. Компании, отчитывающиеся по МСФО, могут по собственному усмотрению представить только количественную информацию, требуемую параграфом 28(f) МСФО (IAS) 8, в отношении годового периода, непосредственно предшествующего текущему.

Сводная схема подходов к переходу

Подход	До принятия стандарта	Сравнительный год	Отчетный год	Дата корректировки собственного капитала
Ретроспективный без использования исключений	Действующие ОПБУ	Новые ОПБУ	Новые ОПБУ	1 января 2016 г.*
Частично ретроспективный: используются исключения	Действующие ОПБУ	Смешанные требования	Новые ОПБУ	1 января 2016 г.*
Оценка суммарного эффекта	Действующие ОПБУ	Действующие ОПБУ	Новые ОПБУ	1 января 2017 г.*

* Если компания, отчетный год которой совпадает с календарным, представляет сравнительную информацию за два предшествующих года, то датой корректировки собственного капитала будет 1 января 2015 года.

Организации, впервые применяющие МСФО

Организации, впервые применяющие МСФО, могут по собственному усмотрению применить данный стандарт либо ретроспективно, используя определенные приемы, обоснованные практической целесообразностью, либо с даты перехода на МСФО путем оценки и отражения суммарного эффекта на эту дату.

Что из этого следует?

Ретроспективное применение обеспечивает сопоставимость информации, однако может быть сложным для осуществления

Ретроспективное применение позволило бы получить сопоставимую информацию за представленные в финансовой отчетности отчетные периоды. Однако, несмотря на возможность использования исключений, обоснованных практической целесообразностью, этот процесс может потребовать существенного анализа исторической информации, и может быть затратным и сложным – особенно для компаний, имеющих долгосрочные договоры. Компаниям, которые выберут ретроспективный подход – в том числе использование исключений, обоснованных практической целесообразностью, – необходимо будет актуализировать с учетом этого факта и другие разделы своей отчетности, включая отчет директоров. Компаниям, зарегистрированным в Комиссии по ценным бумагам и биржам США, которые захотят применить ретроспективный подход, необходимо будет принять в расчет требование о представлении определенной годовой финансовой информации за пять лет. Предполагается, что персонал Комиссии по ценным бумагам и биржам США рассматривает возможность выпуска указаний или освобождения от необходимости применения нового стандарта в отношении сводной информации за пять лет; однако никаких решений по этому вопросу еще не объявлялось.

Аналитикам и инвесторам нужно будет обращать внимание на то, какие именно исключения, обоснованные практической целесообразностью, будут выбраны разными компаниями, поскольку количество возможных вариантов перехода может повлиять на сопоставимость отчетности компаний, работающих в разных юрисдикциях и в определенных отраслях.

Что дальше?

Компаниям следует проанализировать различные возможные варианты перехода и выбрать тот, который лучше всего подходит их организации. Возможно, имеет смысл принять в расчет то, какие подходы планируются к применению другими компаниями соответствующей отрасли.

Многим компаниям придется проанализировать историческую информацию по своим договорам. В случае ретроспективного применения им, возможно, потребуется разработать план перехода и обеспечить параллельное функционирование систем и процессов, включая сверку, чтобы иметь возможность отследить данные, необходимые для раскрытия сравнительной информации.

Инвесторам и другим заинтересованным сторонам нужна будет информация, чтобы понять, каким образом принятие нового стандарта повлияет в целом на бизнес. Компаниям следует проработать план доведения до сведения заинтересованных стороны информации по ключевым вопросам, таким как выбранный вариант перехода, влияние на финансовые результаты, затраты на внедрение, любые предполагаемые изменения в практике ведения бизнеса и – применительно к компаниям, отчитывающимся по МСФО, и компаниям, отличным от публичных коммерческих компаний и некоторых некоммерческих организаций, отчитывающихся по ОПБУ США, – существующие намерения начать применение нового стандарта досрочно.

О настоящей публикации

Настоящая публикация подготовлена экспертной группой КПМГ по международным стандартам (являющейся частью организации KPMG IFRG Limited).

Содержание

Каждая из публикаций серии «Первый опыт применения» выпускается в связи с выходом нового Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) или нового разъяснения либо в связи с введением значительных изменений в другие МСФО. В публикации обычно рассматриваются ключевые положения новых требований и выделяются те из них, которые могут привести к изменению существующей практики. Примеры приводятся для того, чтобы помочь оценить последствия изменений, вызванных новыми требованиями.

В настоящей публикации указанной серии рассматриваются требования МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и других МСФО, выпущенных по состоянию на 31 мая 2014 года.

В большинстве случаев применение требований МСФО к операциям конкретной компании потребует дополнительного рассмотрения и анализа специфических для этой компании фактов, обстоятельств и условий сделок. Кроме того, следует учесть, что информация, содержащаяся в данной публикации, отражает результаты первоначальных наблюдений экспертной группы КПМГ по Международным стандартам, и с развитием практики применения МСФО результаты наблюдений могут измениться.

Актуальная информация для вас

Приглашаем вас посетить наш сайт kpmg.com/ifrs, на котором представлена информация о последних изменениях в сфере МСФО и размещена обширная подборка наших публикаций. Независимо от того, насколько хорошо вы знакомы с МСФО, здесь вы всегда найдете полезную информацию, включая представленные в доступной форме обзоры последних изменений и решений, касающихся МСФО, подробные разъяснения сложных требований и практический инструментарий, такой как иллюстративное раскрытие информации и контрольные перечни требований МСФО. Для получения информации по МСФО, актуальной для вашего региона, воспользуйтесь приведенными на сайте ссылками на соответствующие ресурсы, предоставленные фирмами – членами сети КПМГ по всему миру.

Все указанные публикации содержат релевантную информацию для тех, кто занимается вопросами внешней отчетности по МСФО. Вестники серии «In the Headlines» и публикации «МСФО: точка зрения КПМГ – обзор основных положений» содержат краткое обобщение актуальной информации в формате, отвечающем информационным потребностям аудиторских комитетов и советов директоров.

Информационная потребность	Вид публикации	Назначение
Краткое изложение (брифинг)	Вестники «In the Headlines»	Кратко представить в обобщенной форме информацию о существенных изменениях в сфере учета, аудита и корпоративного управления и об их влиянии на компании.
	Вестники «IFRS Newsletters»	Осветить актуальные вопросы, рассматриваемые Советом по МСФО и ССФУ США на своих заседаниях, проводимых в рамках работы над проектами по учету финансовых инструментов, договоров страхования и аренды. Включают обзор, анализ потенциального влияния того или иного решения, информацию о текущем состоянии соответствующего проекта и предполагаемых сроках его завершения.
	Вестник МСФО: балансирующие статьи	Рассмотреть вопросы, касающиеся точечных поправок к МСФО.
	Серия – «Новое на горизонте»	Рассмотреть требования документов, выпущенных для широкого обсуждения (таких, как предварительные проекты новых стандартов или разъяснений и/или изменений к ним), и представить точку зрения КПМГ. Публикации данной серии также выпускаются и для определенных отраслей.
	Серия – «Первый опыт применения»	Проанализировать требования новых стандартов и разъяснений и выделить те аспекты, которые могут привести к изменению существующей практики.
Вопросы применения	МСФО: точка зрения КПМГ	Особое внимание уделяется практическим аспектам применения МСФО, а также пояснению выводов, к которым мы пришли относительно многих проблемных вопросов, допускающих различное толкование. Обзорная версия данной публикации содержит информацию об основных различиях в обобщенной форме, отвечающей информационным потребностям аудиторских комитетов и советов директоров.
	Практические вопросы применения МСФО	Решить проблемные вопросы, с которыми может сталкиваться компания в процессе практического применения требований какого-либо стандарта или разъяснения. Публикации данной серии также выпускаются и для определенных отраслей.
	Справочники под общим названием «Практическое руководство по МСФО»	Содержит обширный пояснительный материал и иллюстративные примеры, помогающие конкретизировать или уточнить особенности применения требований определенного стандарта на практике.

Информационная потребность	Вид публикации	Назначение
Промежуточная и годовая финансовая отчетность	Руководство по составлению финансовой отчетности: иллюстративное раскрытие информации	Проиллюстрировать один из возможных способов раскрытия информации в финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с требованиями МСФО, на примере условной международной корпорации. В публикациях данной серии иллюстрируются подходы к раскрытию информации в годовой и промежуточной финансовой отчетности, а также особенности ее раскрытия компаниями отдельных отраслей.
	Руководство по составлению финансовой отчетности: контрольный перечень требований МСФО к раскрытию информации	Идентифицировать информацию, подлежащую раскрытию в отношении как годового, так и промежуточного отчетного периода исходя из действующих требований.
Сравнительный анализ с ОПБУ	Сравнительный анализ МСФО с ОПБУ США	Показать имеющиеся существенные различия между требованиями МСФО и ОПБУ США. Обзорная версия данной публикации содержит информацию об основных различиях в обобщенной форме, отвечающей информационным потребностям аудиторских комитетов и советов директоров.
Вопросы, касающиеся отраслевой специфики	Отраслевые вестники МСФО	Регулярно информировать об изменениях в области учета и в нормативно-правовых требованиях, непосредственно затрагивающих компании определенных отраслей.
	Вопросы применения МСФО	Проиллюстрировать возможные подходы к учету и раскрытию информации в финансовой отчетности компаний определенных отраслей с учетом соответствующей отраслевой специфики.
	Влияние МСФО	Обеспечить вводную информацию по основным вопросам, касающимся учета по МСФО в отдельных отраслях, и проанализировать последствия перехода на МСФО для компании, осуществляющей свою деятельность в одной из этих отраслей.

В отношении нового стандарта по учету выручки мы намереваемся также выпустить новую публикацию «Поговорим о выручке», в которой будут рассматриваться основные проблемы, возникающие в процессе применения данного стандарта на практике, а также публикацию «Подробно о главном», в которой будет представлен детальный анализ и выводы в отношении требований нового стандарта.

Для получения доступа к обширной библиотеке КПМГ, содержащей руководства и вспомогательные материалы по вопросам бухгалтерского учета, аудита и финансовой отчетности, можно подключиться к справочной интернет-системе КПМГ «Accounting Research Online». Данный интернет-сервис, доступный по подписке, может оказаться ценным подспорьем для всех, кто стремится быть в курсе последних событий в современных быстро меняющихся условиях. Вы можете зарегистрироваться уже сегодня по адресу www.aro.kpmg.com и пользоваться данной справочной системой бесплатно в течение 15-дневного пробного периода <http://www.aro.kpmg.com>.

Благодарность

Мы выражаем благодарность всему авторскому коллективу данной публикации, в том числе Глен Д'Соуза, Кате ван дер Куих-Гренберг, Эми Лухкович, Брайану О'Доновану, Хенрику Паркеру и Энтони Фокту, представляющим экспертную группу КПМГ по Международным стандартам, а также Михаилу П. Брину, Паулу Х. Мунтеру и Артурису И. Спенсеру III, представляющим Отдел развития профессиональной практики КПМГ в США.

Мы также благодарим членов Международной экспертной группы КПМГ по вопросам признания выручки и учета резервов в рамках МСФО, за их вклад в подготовку настоящего издания:

Брайан К. Аллен	США
Риан Давел	Южная Африка
Фил Доуад (руководитель)	Канада
Ким Хенг	Австралия
Прабхабар Калавачерла	США
Катя ван дер Куих-Гренберг	Нидерланды
Грасьела Ласо	Аргентина
Виджей Матур	Индия
Энни Мерсёро	Франция
Катрин Морлей (заместитель руководителя)	Гонконг
Брайан О'Донован (заместитель руководителя)	Соединенное Королевство
Кармел О'Рурк	Чешская Республика
Томас Шмид	Швейцария
Сатико Цудзино	Япония



© 2014 KPMG IFRG Limited, a UK company, limited by guarantee. All rights reserved.

© 2014 ЗАО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации и являющаяся частью группы KPMG Europe LLP; член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative (“KPMG International”), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены. The KPMG name, logo and “cutting through complexity” are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

KPMG, логотип KPMG и слоган “cutting through complexity” являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

Переведено с разрешения KPMG IFRG Limited.