Методический журнал
для специалистов
российских компаний
и кредитных организаций

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Международные стандарты

Москва, 2014 г.

Методический журнал
«Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»
издается с июля 2006 года
Руководитель проекта
Финас М. С.
Главный редактор
к. э. н., АССА Манько С. В.
Научный редактор
д. э. н. Рожнова О. В.
Международные новости
Серякова Е. А.
Отв. секретарь
Умеренкова Е. Е.
Скворцова А. В.
Корректура
Лаврик Г. В.
Дизайн обложки
Успенская Е. В.
Подписка
и распространение
Ремнева О. Н.

Почтовый адрес
109341 а/я 54
E-mail: fms@finotchet.ru
www.finotchet.ru
тел.: + 7 (495) 971-54-42,
+ 7 (495) 361-17-76,
+ 7 (495) 362-85-50

Свидетельство
о регистрации СМИ
ПИ № ФСС77-23630
от 26.02.2006 г.
Издатель
ООО «ИД „Методология"»

Мнения и выводы авторов статей могут не совпадать с позицией редакции.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Любое тиражирование, распространение, перепечатка материалов без письменного разрешения редакции запрещены.

Тираж 2500 экз.

УСТАЛИ СОСТАВЛЯТЬ ОТЧЕТНОСТЬ В EXCEL, ХОТИТЕ ВЕСТИ ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ УЧЕТ?

НА ПОДГОТОВКУ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО УХОДИТ МНОГО ВРЕМЕНИ?

КОМПАНИЯ ПРИМЕНЯЕТ МСФО ВПЕРВЫЕ?

ЦЕНТР МЕТОДИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ («Центр МСФО»)

Наши услуги:

- разработка методик ведения учета и подготовки отчетности по МСФО;
- подготовка отчетности по МСФО, прохождение аудита;
- сопровождение проектов по автоматизации МСФО.

Обширная практика позволяет нам выступать консультантами и партнерами большого числа компаний, осуществляющих реализацию широкого спектра задач.

Сотрудничество с нами повышает эффективность вашего бизнеса.

«Центр МСФО» — это не просто место, где можно приобрести профессиональные продукты и услуги, это команда, с которой приятно работать!

Контакты: www.msfo-center.ru info@msfo-center.ru
+7 (495) 508-74-26

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ МНОГОФИЛИАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ И КОРПОРАТИВНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Редакция журнала «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты» предлагает оформление комплексной корпоративной подписки для региональных подразделений и филиалов Вашей компании, специалистов-практиков и сотрудников, проходящих обучение по тематике МСФО.

Ваша компания
может централизованно оплатить подписку
на любое необходимое количество экземпляров журнала
«Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»
и предоставить редакции список почтовых адресов,
по которым должна производиться доставка изданий
(доставка производится по всей территории Российской Федерации заказными бандеролями).

При оформлении корпоративной подписки от 15 экземпляров организации-подписчику предоставляется скидка до 30 % от стоимости заказа.

Заявки необходимо направлять по адресу электронной почты:
podpiska@finotchet.ru
или по тел.: + 7 (495) 971-54-42, 361-17-76, 362-85-50

НОВОЕ В МСФО

Международные новости 8

ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ

Финансовые обязательства и капитал. Часть 7
Материал подготовлен специалистами компании «Эрнст энд Янг»
Чтобы инструмент был классифицирован как долевой в соответствии с МСФО (IAS) 32, недостаточно, чтобы компания, представляющая финансовую отчетность, предоставляла или получала по нему собственные долевые инструменты (а не денежные средства или другой финансовый актив). 11

Методика формирования учетной политики по учету нематериальных активов для целей МСФО. Часть 1
Михеева Е. В.
Учетная политика включает правила составления отчетности, имеющие отношение к специфике бизнеса предприятия, которые основаны на выборе наиболее уместных альтернатив в вопросах учета нематериальных активов. 23

Дисконтирование как способ определения справедливой стоимости для целей МСФО
Леснова Ю. В.
Временная стоимость денег связана с процентными ставками, сложным процентом, понятием времени и рисками в отношении денежных средств и их потоков. 34

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Учет объектов, относящихся к социальной сфере, в МСФО
Кулага Е. В.
При составлении отчетности по МСФО часто возникает вопрос учета объектов социальной сферы. 44

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ

Трансформационные корректировки по участку «Вознаграждения работникам»
Аникин П. А.
Затраты на персонал (вознаграждения работникам), как правило, составляют одну из наиболее крупных статей затрат компании в целом.
54

КОНСОЛИДАЦИЯ

Группа компаний: как определить периметр консолидации
Гаврилюк Л. К.
Какие инвестиции материнской компании будут включены в консолидированную финансовую отчетность как дочерние или ассоциированные, а какие останутся в составе инвестиций.
60

МСФО В ОТРАСЛЯХ

Подготовка отчетности по МСФО операторами электронных денежных средств
Гришина Л. В.
Операторы по приему платежей связаны с биллинговыми системами поставщиков услуг, что обеспечивает моментальное пополнение лицевого счета абонента и мгновенный доступ к оплаченной услуге.
81

МСФО В СТРАНАХ МИРА

Обзор и оценка мирового опыта применения МСФО
Бескоровайная С. А.
Тенденции применения международных стандартов на мировом уровне говорят о несомненном высоком качестве и удобстве работы с МСФО.
92

ТЕМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Тематическое содержание журнала «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты» за 2014 г.
100

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

ПОДПИСКА НА 1 ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА

Получатель: ООО «Издательский дом «Методология», ИНН 7707623370, КПП 770701001
Юридический адрес: 127473 г.Москва, 2-ой Самотечный пер., д. 3, стр. 1
Расчетный счет 40702810100000002076 в ВТБ 24 (ЗАО) г. Москва,
к/с 30101810100000000716, БИК 044525716
www.finotchet.ru, E-mail: podpiska@finotchet.ru

Оферта

Оплата счета, выдаваемого ООО «Издательский дом «Методология» на основании ст. 440 Гражданского кодекса РФ - означает согласие на заключение данного договора, предметом которого является поставка товара на следующих условиях:

1.Порядок оплаты : безналичный перевод денежных средств в сумме, указанной в счете, на расчетный счет ООО «Издательский дом «Методология».

2.Срок поставки согласовывается с менеджером. Внимание, в соответствии со ст. 440 Гражданского Кодекса РФ после оплаты данный счет является договором, заключенным в письменной форме, и не требует дополнительного подписания.

СЧЕТ № 1/2015 от «___» _____ 201_ г.

Плательщик: _____

ИНН/КПП: _____

Дополнение: 1. Периодичность выхода издания с января по июнь 2015 года - **5 номеров**.

2. Почтовая доставка журналов производится заказными бандеролями, доступ к электронному архиву осуществляется по персональному коду активации.

3. Доступ к электронному архиву "Библиотека МСФО-решений" предоставлется **на 6 месяцев**. Услуга по предоставлению доступа к электронному архиву считается оказанной с момента активации пароля и действует до окончания подписного периода.

Код подписки	Наименование издания	Цена за полугодие	Кол-во	Всего к оплате
МСФО-Персональный	**Комплект "МСФО-Персональный":** ▪ журнал **"Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты" -** 1 экз. ▪ электронный архив **"Библиотека МСФО-решений" -** 1 раб. место	**7 550,00**		
МСФО-Отдел	**Комплект "МСФО-Отдел" (Корпоративный):** ▪ журнал "**Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты**" - 1 экз. ▪ электронный архив **"Библиотека МСФО-решений" -** 5 раб. мест	**21 050,00**		
МСФО-Компания	**Комплект "МСФО-Компания" (Корпоративный):** ▪ журнал **"Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты" -** 3 экз. ▪ электронный архив **"Библиотека МСФО-решений"** - 15 раб. мест	**51 000,00**		
МСФО-Доп	**Дополнительное рабочее место к "Библиотеке МСФО-решений"** (предоставляется **ТОЛЬКО** при оплате любого Комплекта подписки)	**2 700,00**		
	Всего к оплате			

Всего к оплате: _____ руб. 00 копеек
НДС не облагается.

Руководитель предприятия Финас М.С.

Главный бухгалтер Финас М.С.

Общество с ограниченной ответственностью "Издательский дом "Методология" ОГРН 5077746475103 Москва

Снежана Манько, к. э. н., АССА

Главный редактор журнала «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»

Почта:
mail@snezhana.ru
fms@finotchet.ru

Вот и пролетел 2014 год...

Дорогие коллеги, подписчики, авторы и партнеры, от лица редакции поздравляю вас с новым, 2015 годом!

Очевидно, что год будет непростым, и мы желаем вам стойкости во времена экономической нестабильности, точности в принятии решений, силы и воли, чтобы достойно решить задачи, стоящие перед вами.

Инвесторы и аналитики с нетерпением ждут финансовую отчетность российских компаний за 2014 год, особенно отчетность по МСФО. Многим из вас предстоит учесть обесценение активов, реорганизацию групп, подготовить подробные раскрытия по финансовым рискам, подтвердить непрерывность деятельности в обозримом будущем. Это непростые задачи, тем более в период сокращения бюджетов и оптимизации затрат внутри компаний.

Мы это прекрасно понимаем. И потому цель нашего журнала (и в целом проекта) на 2015 год — быть максимально полезными для вас. Мы ждем ваших пожеланий и предложений: каким темам уделить внимание, какие круглые столы организовать, каких экспертов привлечь для обсуждения?

Мы завершаем текущий год номером, из которого вы узнаете:

- как определить периметр консолидации;
- как применить дисконтирование для определения справедливой стоимости для целей МСФО;
- как учесть объекты, относящиеся к социальной сфере, в МСФО;
- как разработать учетную политику по учету нематериальных активов для целей МСФО;
- как выполнить трансформационные корректировки по участку «Вознаграждения работникам» и многое другое.

Спасибо, что были с нами в уходящем году!

До встречи в 2015-м!

МЕЖДУНАРОДНЫЕ НОВОСТИ

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Совет по МСФО при поддержке ведущих членов мирового инвестиционного сообщества запускает программу «Инвесторы в финансовой отчетности»

Совет по МСФО (IASB) объявил о запуске программы «Инвесторы в финансовой отчетности». Созданная при поддержке ряда ведущих мировых компаний, программа должна обеспечить более активное участие инвесторов в разработке международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

На текущий момент в более чем 100 странах МСФО обязательны к применению. Совет по МСФО, как разработчик стандартов, проводит оживленные обсуждения с инвесторами и акционерами по всему миру, для того чтобы гарантировать, что стандарты обеспечивают финансовую информацию высокого качества. Программа «Инвесторы в финансовой отчетности» была разработана для более активного участия инвесторов в этом процессе.

Центральное место в программе занимает Заявление о разделенных убеждениях (Statement of Shared Beliefs):

- Совет по МСФО и инвестиционное сообщество подчеркивают важность качественной, прозрачной отчетности для укрепления доверия на рынках капитала и для принятия инвестиционных решений;
- Совет по МСФО публично подтверждает свое стремление продолжать поиск и учитывать мнения инвесторов при разработке новых стандартов;
- ведущие представители мирового инвестиционного сообщества подтверждают, как ответственные инвесторы, свои обязательства внести вклад в разработку высококачественных стандартов финансовой отчетности; эти обязательства включают совместную работу с Советом по МСФО над стандартами финансовой отчетности.

В программе на стадии запуска приняли участие компании: Allianz Global Investors, APG Asset Management, AustralianSuper, Fidelity Worldwide Investment, Henderson Global Investors, Hermes Investment Management, Nomura Asset Management, PGGM Investments и UniSuper.

Более подробная информация о программе доступна по ссылке: http://www.ifrs.org/Investors-in-Financial-Reporting/Pages/Home.aspx

Подписной индекс
24768

Комментируя программу «*Инвесторы в финансовой отчетности*», Ханс Хугерворст (Hans Hoogervorst), председатель Совета по МСФО отметил, что она призвана активизировать участие инвесторов в разработке высококачественных стандартов финансовой отчетности, а также добавил: *«Я очень благодарен организациям инвесторов, которые помогли определить стартовую фазу программы, и призываю других членов инвестиционного сообщества присоединиться к обсуждению финансовой отчетности»*.

Рональд Аркулли (Ronald Arculli) и Харви Голдшмид (Harvey Goldschmid) назначены заместителями председателя Попечительского совета МСФО

Попечители Фонда МСФО, ответственные за управление и надзор за Советом по МСФО (IASB), объявили, что Наблюдательный совет подтвердил назначение Рональда Аркулли и Харви Голдшмида в качестве заместителей председателя Попечительского совета.

Г-н Аркулли является старшим партнером в гонконгском офисе компании King & Wood Mallesons. Кроме того, он был председателем крупного финансового холдинга Hong Kong Exchanges and Clearing Limited (оператор Гонконгской фондовой биржи) и председателем Всемирной федерации бирж (международная ассоциация торговли ценными бумагами и производными инструментами). Г-н Голдшмид — профессор права в Колумбийском университете, в прошлом — комиссар Комиссии по ценным бумагам и биржам (США). В настоящее время они являются попечителями Совета по МСФО и заменят с 1 января 2015 года заместителей председателя Попечительского совета г-на Аки Фуджинуму (Tsuguoki (Aki) Fujinuma) и г-на Глаубера (Robert (Bob) Glauber), срок полномочий которых заканчивается.

Комментируя назначения, председатель Попечительского совета Мишель Прада (Michel Prada) сказал: *«Я рад, что Рон и Харви согласились стать заместителями председателя. Они привнесут в работу значительный опыт стран Азии и Северной Америки. Я также хотел бы официально поблагодарить Аки и Боба. В качестве попечителей и заместителей председателя они служили превосходно и внесли большой вклад в достижения Совета по МСФО»*.

Для заметок

Состоялся Форум Совета по МСФО по обсуждению раскрытий финансовой информации

В декабре в Университете Пейс (Pace University), Нью-Йорк, Совет по МСФО провел форум по обсуждению раскрытий финансовой информации. В программу форума был включен ряд важных вопросов.

- **Текущие задачи по улучшению раскрытия информации.**
  Совет по МСФО выпустил обновления по улучшению раскрытия информации в рамках Проекта по раскрытиям. В связи с этим были рассмотрены:
  – цели, стоящие перед создателями Концептуального отчета по раскрытиям, основываясь на котором, Совет сможет оценивать требования к раскрытию информации — как уже существующие, так и те, которые появятся в будущем;
  – различные разделы требований к раскрытию информации с использованием предложенных концепций.

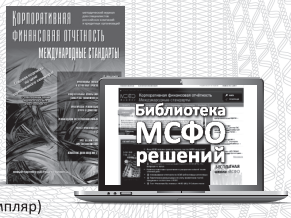
Кроме того, Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) представила обновленную информацию о проверке Положений SK и SX, и Совет по МСФО обсудил Инициативу по раскрытиям.

- **Эффективность раскрытия информации.**
  Участники приводили примеры того, где есть возможности для повышения эффективности раскрытия, указывая на типичные препятствия, такие, как нормативная база той или иной страны и недостаточная гибкость мышления составителей отчетности. Участники рассказывали о собственных методах увеличения эффективности раскрытия. Некоторые пользователи финансовой отчетности заявили, что они могут использовать предоставленную в отчетности информацию и в дополнительных раскрытиях не нуждаются.
- **Существенность.**
  Был затронут вопрос о юрисдикционных интерпретациях и представлениях о существенности. Участники также обсудили, каким образом существенность может быть связана с требованиями по раскрытию информации и что это может означать для финансовой отчетности.

ПОДПИСКА-2015

ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ
на журнал «Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты»
на **1-ое полугодие 2015 года**

Электронный архив «Библиотека МСФО-решений» доступен каждому подписчику!



Комплект «МСФО-Персональный»
Журнал «Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты» (1 экземпляр)
+ полный доступ к «Библиотеке МСФО-решений» (1 рабочее место).

Комплект «МСФО-Отдел (Корпоративный)»
Журнал «Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты» (1 экземпляр)
+ полный доступ к «Библиотеке МСФО-решений» (5 рабочих мест).

Комплект «МСФО-Компания (Корпоративный)»
Журнал «Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты» (3 экземпляра)
+ полный доступ к «Библиотеке МСФО-решений» (15 рабочих мест).

В каждом подписном комплекте предоставляется возможность приобрести «дополнительные рабочие места» к электронному архиву ***«Библиотека МСФО-решений»****.*

Подписка в редакции или на сайте редакции finotchet.ru.

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

Редакция журнала «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»
Телефон редакции: + 7 (495) 787-42-34, 971-54-42
E-mail: podpiska@finotchet.ru
finotchet.ru

Подписной индекс
24768

ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ. ЧАСТЬ 7[1]

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Материал публикуется на основе книги «Учет финансовых инструментов в соответствии с МСФО», подготовленной специалистами группы Международной финансовой отчетности компании «Эрнст энд Янг». Книгу можно приобрести в издательстве «Альпина Паблишер», www.alpinabook.ru

Распространенные формы конвертируемых облигаций

Облигация в функциональной валюте, конвертируемая в фиксированное количество акций

Наиболее часто встречающаяся форма конвертируемой облигации, облигация, выраженная в функциональной валюте, которая конвертируется в фиксированное количество собственных долевых инструментов по усмотрению держателя; рассматривается в примере 6.

Условно конвертируемая облигация

Условно конвертируемая облигация представляет собой такую облигацию, которая может быть конвертирована по решению ее держателя только в случае возникновения условного события, находящегося вне рамок контроля держателя или эмитента.

При возникновении условного события у держателя появляется возможность, но не обязательство, осуществить конвертацию. Если условное событие не происходит, то облигация будет погашена денежными средствами при наступлении срока погашения.

Тот факт, что конвертация является только условной, не означает отсутствия у инструмента компонента капитала. Если при наступлении условного события исполнение опциона на конвертацию приведет к обмену фиксированного количества собственных долевых инструментов эмитента на фиксированную сумму денежных средств (в функциональной валюте компании-эмитента), то опцион на конвертацию будет отвечать определению долевого инструмента согласно МСФО (IAS) 32, а весь инструмент будет рассматриваться как составной.

Облигация, подлежащая обязательной конвертации

Облигация, подлежащая обязательной конвертации, представляет собой инструмент, который в определенный момент в будущем конвертируется в акции компании-эмитента, и его конвертация не производится на усмотрение держателя либо эмитента облигации.

Для заметок

[1] Окончание. Начало см. в № 4—9 за 2014 г.

Классификация облигации, конвертируемой в обязательном порядке, при ее первоначальном признании в качестве долгового или долевого инструмента зависит от следующего:

- как будет погашаться конвертируемая облигация;
- должен ли эмитент выплачивать проценты вплоть до момента конвертации.

Если фиксированная установленная основная сумма будет погашаться посредством предоставления фиксированного количества собственных долевых инструментов эмитента и основная сумма задолженности по данной облигации выражена в функциональной валюте компании-эмитента, то данный компонент облигации представляет собой долевой инструмент и учитывается как таковой. Если проценты по облигации выплачиваются только на усмотрение компании (т. е. компонент обязательства отсутствует), вся облигация классифицируется как долевой инструмент. Однако если компания обязана выплачивать проценты, то обязательство по выплате процентов приводит к возникновению компонента обязательства, который оценивается по приведенной стоимости обязательных выплат процентов.

Если компания обязана выплачивать проценты, то обязательство по выплате процентов приводит к возникновению компонента обязательства, который оценивается по приведенной стоимости обязательных выплат процентов.

Если погашение может произойти только посредством поставки переменного количества собственных долевых инструментов эмитента, рассчитанного таким образом, что справедливая стоимость этих выпущенных акций равна сумме основной задолженности по облигации, и компания обязана выплачивать проценты, то вся облигация классифицируется как финансовое обязательство.

Пример 12

Подлежащая обязательной конвертации облигация, классифицированная как долевой инструмент

Компания, функциональная валюта которой евро, выпускает 2 000 конвертируемых облигаций с номинальной стоимостью €1 000 за облигацию, в результате чего совокупные поступления составили €2 000 000. Срок действия облигаций составляет три года, а проценты выплачиваются на усмотрение компании ежегодно за истекший период по номинальной годовой процентной ставке в 6 % (т. е. €120 000 в год). При наступлении срока погашения каждая облигация конвертируется в 250 обыкновенных акций. Поскольку опцион на конвертацию отвечает определению долевого инструмента, а проценты выплачиваются на усмотрение компании, то весь инструмент классифицируется как долевой инструмент. Компания делает следующую бухгалтерскую проводку в своем учете:

	€	€
Денежные средства	2 000 000	
Капитал		2 000 000

Пример 13

Подлежащая обязательной конвертации облигация, классифицированная как составной инструмент

Условие то же, что и в примере 12 выше, за исключением того, что у компании имеется обязательство по выплате процентов ежегодно за истекший период по номинальной годовой процентной ставке в 6 % (т. е. €120 000 в год). Обязательство по выплате процентов в течение трех лет представляет собой обязательство компании-эмитента по чистой приведенной стоимости с использованием ставки дисконтирования в 9 %, которая является рыночной процентной ставкой.

Год	Денежный поток	Евро	Коэффициент дисконтирования (9 %)	ЧПС денежного потока Евро
1	Проценты	120 000	1/1,09	110 092
2	Проценты	120 000	$1/1{,}09^2$	101 001
3	Проценты	120 000	$1/1{,}09^3$	92 662
		Итого компонента обязательства		303 755
		Итого компонента капитала (остаток)		1 696 245
		Итого поступлений		2 000 000

В своем учете компания делает следующую бухгалтерскую проводку:

	€	€
Денежные средства	2 000 000	
Капитал		1 696 245
Обязательство		303 755

Облигация, конвертируемая в иностранной валюте

Если компания выпускает облигацию в валюте, отличной от ее функциональной валюты, то опцион на конвертацию не будет отвечать определению долевого инструмента в МСФО (IAS) 32, даже если облигация конвертируется в фиксированное число акций. Это обусловлено тем, что фиксированная сумма в иностранной валюте (валюте, отличной от функциональной валюты облигации) не является фиксированной суммой денежных средств. Таким образом, облигация, конвертируемая в иностранной валюте, классифицируется как финансовое обязательство согласно МСФО (IAS) 32, а затем оценивается в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 39. Опцион на конвертацию в долевые инструменты, встроенный в финансовое обязательство, согласно МСФО (IAS) 39 не считается очевидно и тесно связанным с основным договором и должен учитываться как отдельный производный финансовый инструмент, который оценивается по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Для заметок

Конвертируемые инструменты с правом эмитента осуществить расчеты денежными средствами

Производный инструмент, предусматривающий выбор способа погашения, должен учитываться как финансовый актив или финансовое обязательство в том случае, если только все возможные способы расчетов по нему не приводят к классификации этого инструмента в качестве долевого.

Многие конвертируемые облигации содержат положение, по которому, в случае если владелец исполняет опцион на конвертацию, эмитент может вместо предоставления акций выплатить владельцу сумму денежных средств в размере, равном справедливой стоимости этих акций. Это позволяет учесть непредвиденные обстоятельства, такие, например, как невозможность выпуска необходимого количества акций для осуществления конвертации в определенный момент времени.

Если облигация содержит подобное положение, то право на конвертацию представляет собой производный инструмент (фактически проданный опцион «колл» на собственные акции эмитента), расчеты по которому могут быть произведены денежными средствами, т. е. такой способ расчетов не приводит к классификации инструмента в качестве долевого. Это означает, что компонент «капитал» облигации, предусматривающей право эмитента выбрать расчеты денежными средствами, фактически является не долевым инструментом, а финансовым обязательством. В результате в финансовой отчетности такое право на конвертацию должно учитываться как производный инструмент по справедливой стоимости, изменения которой должны отражаться в отчете о прибылях и убытках, — другими словами, в финансовой отчетности будут отражены доходы и расходы, полученные в результате изменений цены собственных акций.

Погашение финансового обязательства посредством выпуска долевого инструмента

Ни в МСФО (IAS) 32, ни в МСФО (IAS) 39 отдельно не рассматривается вопрос о методе учета, который необходимо применять в том случае, если компания выпускает неконвертируемый долговой инструмент, однако впоследствии заключает соглашение с держателем данного долгового инструмента о полном или частичном погашении обязательства по задолженности в обмен на предоставление долевых инструментов. Эти сделки, которые иногда называются обменом долговых инструментов на долевые, встречаются чаще всего, когда компания испытывает финансовые затруднения, и получили широкое распространение после финансового кризиса, особенно среди компаний с высокой долей заемного капитала.

Комитет по интерпретации отметил, что для учета подобных сделок применялись разные методы, и решил разрешить эту ситуацию, разработав интерпретацию. Как итог в ноябре 2009 г. была опубликована Интерпретация IFRIC 19.

Сфера применения Интерпретации IFRIC 19

Интерпретация IFRIC 19 рассматривает учет компанией случаев, когда условия финансового обязательства пересматриваются, что приводит к выпуску компанией долевых инструментов для предоставления их кредитору, с тем чтобы погасить все или часть финансового обязательства. Интерпретация не рассматривает учет данной сделки кредитором.

Подписной индекс
24768

Кроме того, интерпретация не применяется к соответствующим сделкам в тех случаях, когда:

- кредитор одновременно является прямым или косвенным акционером и выступает в качестве такового;
- кредитор и компания контролируются одной и той же стороной или сторонами до и после сделки и суть сделки включает в себя распределение капитала компанией либо взнос в капитал компании;
- погашение финансового обязательства посредством предоставления долевых инструментов соответствует первоначальным условиям финансового обязательства (подобная ситуация часто возникает при конвертации конвертируемой облигации, которая учитывалась путем разделения на компоненты).

Интерпретация вступает в силу для отчетных периодов, которые начинаются 1 июля 2010 г. или после этой даты. Она должна применяться с начала самого раннего из представленных сравнительных периодов. Другими словами, обмены долговых инструментов на долевые, имевшие место в представленном сравнительном периоде (периодах), должны быть пересчитаны для соответствия требованиям Интерпретации IFRIC 19, однако компоненты капитала не следует пересчитывать в отношении более ранних сделок.

Требования Интерпретации IFRIC 19

Долевые инструменты, выпущенные для предоставления кредитору в счет погашения всего или части финансового обязательства, рассматриваются как выплаченное вознаграждение и обычно должны оцениваться по справедливой стоимости на дату погашения. Однако если эта стоимость не может быть надежно определена, то долевые инструменты должны оцениваться так, чтобы отражать справедливую стоимость погашаемого финансового обязательства. Разница между балансовой стоимостью финансового обязательства и выплаченным вознаграждением (включая выпущенные долевые инструменты) должна отражаться в составе прибыли или убытка и раскрываться отдельно.

Эти требования наглядно показаны в следующем простом примере.

Пример 14

Урегулирование обязательства посредством выпуска долевых инструментов

В 2007 г. компания выпустила облигации на сумму £100 млн с датой погашения в 2017 г. К 2013 г. компания испытывает финансовые затруднения и заключает соглашение с держателями облигаций, согласно которому они принимают долевые инструменты компании в счет полного и окончательного погашения всех задолженностей по облигациям. На дату заключения соглашения балансовая стоимость облигаций составляет £99 млн, а справедливая стоимость выпущенных долевых инструментов равна £60 млн.

В данной ситуации компания должна оценить выпущенные долевые инструменты по справедливой стоимости в размере £60 млн и признать прибыль при погашении в размере £39 млн [£99 млн – £60 млн].

Для заметок

Обмен долговых инструментов на долевые часто встречается в ситуациях, когда условия финансового обязательства, такие, как ковенанты по займам, нарушаются и обязательство становится или должно вскоре стать подлежащим погашению по требованию. Обычно справедливая стоимость финансового обязательства с условием погашения по требованию согласно МСФО (IAS) 39 должна оцениваться по сумме не меньшей, чем сумма, выплачиваемая по требованию, дисконтированная с первой даты, на которую может быть предъявлено требование о выплате этой суммы. Однако, с точки зрения Совета по МСФО, тот факт, что имел место обмен долговых инструментов на долевые, указывает на то, что условие о погашении по требованию зачастую более не является существенным. Как следствие, если справедливая стоимость выпущенных долевых инструментов основывается на справедливой стоимости погашаемого обязательства, данный конкретный аспект МСФО (IAS) 39 не применяется.

Обмен долговых инструментов на долевые часто встречается в ситуациях, когда условия финансового обязательства, такие, как ковенанты по займам, нарушаются и обязательство становится или должно вскоре стать подлежащим погашению по требованию.

Если погашается только часть финансового обязательства, некоторая часть выплаченного вознаграждения может относиться к изменению условий обязательства, которое остается непогашенным. Если это так, то выплаченное вознаграждение должно распределяться между частью обязательства, которая была погашена, и той частью, которая остается непогашенной. При распределении следует принимать во внимание все уместные факты и обстоятельства. Вознаграждение, распределенное таким образом, анализируется для того, чтобы определить, были ли условия оставшегося обязательства существенно изменены. И если были, то такое изменение условий следует учитывать как погашение первоначального обязательства и признание нового обязательства в соответствии с МСФО (IAS) 39.

Обмен долговых инструментов на долевые с акционерами

Обмен долговых инструментов на долевые не входит в сферу применения Интерпретации IFRIC 19, если кредитором является акционер, выступающий в роли такового, либо если компания и кредитор находятся под общим контролем, а суть сделки заключается в распределении капитала компанией или внесении капитала в ее пользу.

Подобные сделки могут учитываться либо способом, аналогичным изложенному в Интерпретации IFRIC 19, либо путем отражения выпущенных долевых инструментов на основе балансовой стоимости погашаемого финансового обязательства, вследствие чего не признается ни доход, ни расход. Последний метод широко применялся для учета обмена долговых инструментов на долевые до выпуска Интерпретации IFRIC 19.

Проценты, дивиденды, прочие доходы и расходы

В соответствии с основным принципом МСФО (IAS) 32 притоки и оттоки денежных средств (и других активов), связанные с долевыми инструментами, должны признаваться в капитале, а чистое влияние притоков и оттоков денежных средств (и других активов), связанное с финансовыми обязательствами, в конечном счете должно признаваться в составе

Подписной индекс
24768

прибыли или убытка. Соответственно, МСФО (IAS) 32 содержит следующие требования:

- проценты, дивиденды, прочие доходы и расходы, относящиеся к финансовому инструменту или его компоненту, который представляет собой финансовое обязательство, должны признаваться как доходы или расходы в отчете о прибылях и убытках;
- выплаты в пользу владельцев долевых инструментов относятся непосредственно на дебет капитала;
- затраты по сделке с долевыми инструментами, за исключением затрат на выпуск долевых инструментов, которые относятся непосредственно на приобретение компании (которые учитываются согласно МСФО (IFRS) 3), должны учитываться как вычет из капитала.

Порядок учета затрат и доходов, связанных с инструментами, определяется классификацией этих инструментов в финансовой отчетности согласно МСФО (IAS) 32, а не их правовой формой. Таким образом, дивиденды, выплаченные по акциям, которые классифицированы как финансовые обязательства, признаются в качестве расходов в отчете о прибылях и убытках, а не как распределение капитала.

> Притоки и оттоки денежных средств (и других активов), связанные с долевыми инструментами, должны признаваться в капитале, а чистое влияние притоков и оттоков денежных средств (и других активов), связанное с финансовыми обязательствами, в конечном счете должно признаваться в составе прибыли или убытка.

Базовый принцип, кратко описанный выше, также применяется к составным инструментам и требует, чтобы выплаты в отношении компонента капитала отражались в составе капитала, а выплаты в отношении компонента обязательства учитывались в составе прибыли или убытка. Привилегированная акция, погашаемая в обязательном порядке, дивиденды по которой выплачиваются на усмотрение компании, приводит к классификации обязательства, равного чистой приведенной стоимости суммы погашения, и к классификации капитала, равной сумме превышения размера поступлений над компонентом обязательства (чистая приведенная стоимость суммы погашения). Поскольку обязательство по погашению классифицируется как обязательство, амортизация дисконта по данному компоненту отражается и классифицируется как процентные расходы. С другой стороны, все выплаченные дивиденды относятся к компоненту капитала, вследствие чего они отражаются как распределение прибыли.

Доходы и расходы, связанные с погашением или рефинансированием финансовых обязательств, признаются в отчете о прибылях и убытках, в то время как погашение или рефинансирование долевых инструментов признается в качестве изменений в капитале.

> МСФО (IAS) 32 допускает представление дивидендов, классифицированных в качестве расходов.

Аналогичным образом доходы и расходы, связанные с изменениями в балансовой стоимости финансового обязательства, признаются как доходы или расходы в отчете о прибылях и убытках даже в том случае, когда они относятся к инструменту, содержащему право на полу-

Для заметок

чение доли в чистых активах компании после вычета всех ее обязательств в обмен на денежные средства или другой финансовый актив. Однако МСФО (IAS) 32 отмечает, что МСФО (IAS) 1 содержит требование отдельно представлять в отчете о совокупном доходе доходы и расходы, возникающие в результате переоценки такого инструмента, если это необходимо для правильной интерпретации результатов деятельности компании.

Изменения в справедливой стоимости инструмента, отвечающего определению долевого инструмента, не признаются в финансовой отчетности.

МСФО (IAS) 32 допускает представление дивидендов, классифицированных в качестве расходов (поскольку они относятся к инструменту или компоненту инструмента, который юридически является акцией, однако классифицируется как финансовое обязательство согласно МСФО (IAS) 32), в составе процентов по другим обязательствам либо в виде отдельной статьи в отчете о совокупном доходе, либо в отдельном отчете о прибылях и убытках (если таковой представляется). Стандарт отмечает, что в некоторых обстоятельствах отдельное раскрытие этой информации является предпочтительным в силу существования некоторых различий между процентами и дивидендами, таких, например, как возможность вычета из налогооблагаемой базы. Требования в отношении раскрытия информации о процентах и дивидендах содержатся в МСФО (IAS) 1 и МСФО (IFRS) 7.

Затраты по сделкам с долевыми инструментами

Обычно при выпуске или приобретении собственных долевых инструментов компания несет затраты, такие, как регистрационные или другие сборы регулирующих органов, плата за юридические, профессиональные консультации и консультации в отношении бухгалтерского учета, траты на печать и гербовые сборы. Затраты по сделке с долевыми инструментами учитываются как вычет из капитала, но только в размере дополнительных издержек, которые непосредственно относятся к сделке с долевыми инструментами, которые в противном случае не были бы понесены. Затраты по неосуществленной сделке с долевыми инструментами признаются как расходы.

Затраты на получение биржевой регистрации уже выпущенных акций не должны вычитаться из капитала, их следует признавать в составе расходов.

Согласно МСФО (IAS) 32 признаваться в капитале должны только затраты на «выпуск и приобретение» долевых инструментов. Соответственно, представляется очевидным, что затраты на получение биржевой регистрации уже выпущенных акций не должны вычитаться из капитала, их следует признавать в составе расходов.

Стандарт также требует, чтобы затраты, которые относятся более чем к одной сделке (например, затраты на выпуск одних акций и размещение на фондовой бирже других акций), распределялись на эти сделки на рациональной и соответствующей аналогичным сделкам основе. В своем решении о невключении в программу деятельности, принятом в сентябре 2008 г., Комитет по интерпретации отказался предоставлять дополнительные указания о том, в каком объеме затраты на выпуск акций должны учитываться как вычет из капитала, и о том, как распределять затраты, относящиеся к двум или более сделкам, полагая, что имеющиеся указания являются достаточными.

Подписной индекс
24768

Однако Комитет по интерпретации отметил, что понятия «приростный» и «непосредственно связанный» используются во многих стандартах и интерпретациях со схожим, но не идентичным значением, что приводит к возникновению различий на практике.

Вполне может получиться так, что в результате, например, первичного размещения акций на рынке (IPO) котируемыми становятся как уже существующие акции, так и акции нового дополнительного выпуска. В данной ситуации общие затраты на IPO должны распределяться на старые и новые акции (к примеру, на основе отношения количества новых акций к общему количеству акций) с вычетом из капитала лишь той части, которая относится к выпуску новых акций.

Затраты по сделке, которые связаны с выпуском составного финансового инструмента, распределяются между компонентами обязательства и капитала по инструменту пропорционально распределению поступлений от выпуска инструмента.

Затраты по сделке, которые связаны с выпуском составного финансового инструмента, распределяются между компонентами обязательства и капитала по инструменту пропорционально распределению поступлений от выпуска инструмента.

МСФО (IAS) 32 отдельно не рассматривает метод учета в консолидированной финансовой отчетности материнской компании затрат по сделке, понесенных при приобретении неконтрольной доли участия в дочерней компании или выбытии такой доли участия без потери контроля. МСФО (IFRS) 10 указывает, что *«изменения в доле участия материнской компании в дочерней компании, которые не приводят к потере контроля, учитываются как сделки с капиталом»*. Соответственно, затраты по таким сделкам должны вычитаться из капитала согласно описанным выше принципам.

Ни в МСФО (IAS) 32, ни в МСФО (IFRS) 10 не указывается, должны ли такие затраты относиться на капитал материнской компании или на неконтрольную долю участия в той мере, в которой продолжается ее признание в балансе. Это вопрос выбора учетной политики, основывающийся на фактах и обстоятельствах, касающихся сделки, и требованиях местного законодательства. При последующем выбытии дочерней компании с потерей контроля затраты по сделке, ранее отражавшиеся в составе капитала, не должны переклассифицироваться из капитала в состав прибыли или убытка, поскольку они представляют собой сделки с собственниками, выступающими в роли таковых, а не компоненты прочего совокупного дохода.

Сумма затрат по сделке, учтенная в течение периода в качестве вычета из капитала, подлежит отдельному раскрытию в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 1 и МСФО (IFRS) 7.

Налоговые последствия сделок с капиталом

В первоначальной редакции МСФО (IAS) 32 требовал, чтобы распределения в пользу акционеров и затраты по сделкам, относящиеся к долевым инструментам, представлялись за вычетом налоговой льготы. Однако МСФО (IAS) 12 требует, чтобы некоторые налоговые последствия выплат по долевым инструментам признавались в составе прибыли или убытка, например, когда к прибыли применяется более высокая или низкая ставка налога в зависимости от того, распределяется ли она компанией.

Для заметок

В рамках проекта *«Цикл ежегодных усовершенствований МСФО за 2009–2011 гг.»*, выпущенного в мае 2012 г., в МСФО (IAS) 32 были внесены поправки, упраздняющие все упоминания льготы по налогу на прибыль из МСФО (IAS) 32. Это означает, что все налоговые последствия сделок с капиталом распределяются в соответствии с общими принципами МСФО (IAS) 12. Это не приводит к существенному изменению предыдущего метода учета налоговых вычетов по сделкам с капиталом, за исключением того, что компаниям разрешается представлять такие налоговые эффекты в составе капитала в валовом виде, а не в чистом виде за вычетом соответствующей статьи до учета налогообложения, как того требует МСФО (IAS) 32 в настоящий момент. Данное изменение вступает в силу для отчетных периодов, начинающихся 1 января 2013 г. или после этой даты. Допускается досрочное применение при условии раскрытия информации об этом факте.

Собственные выкупленные акции

Собственные выкупленные акции представляют собой выпущенные компанией акции, которые удерживает сама компания.

В консолидированной финансовой отчетности в их состав будут входить акции, выпущенные любой из компаний группы, которые удерживаются данной компанией группы или другими членами консолидируемой группы. В их число также будут входить акции, удерживаемые фондом вознаграждений работникам, который консолидируется или рассматривается как продолжение компании — составителя финансовой отчетности. Собственные выкупленные акции, как правило, не включают в себя акции компании группы, удерживаемые ассоциированными компаниями или пенсионным фондом компании. Однако МСФО (IAS) 1 требует раскрытия информации о собственных акциях компании, которыми владеют ассоциированные компании, а МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» требует раскрытия информации о собственных акциях компании, которые включены в активы пенсионных планов с установленными выплатами. Владение собственными выкупленными акциями может возникнуть по ряду причин.

Собственные выкупленные акции не включают собственные акции компании, которыми она владеет от имени других лиц.

Например:

- *компания получила акции в результате сделки, проведенной без посредников, как, например, покупка акций на рынке или выкуп акций у всех или определенной группы акционеров;*
- *компания, работающая в секторе финансовых услуг, продает и покупает собственные акции наряду с акциями других зарегистрированных компаний в ходе своей обычной деятельности или владеет ими с целью хеджирования выпущенных производных инструментов;*
- *в консолидированной финансовой отчетности:*
  - *акции были куплены другой компанией, которая впоследствии стала дочерней компанией, представляющей отчетность компании в результате приобретения или изменений в требованиях к финансовой отчетности;*
  - *акции были куплены компанией, которая является консолидированной КСН компании, представляющей финансовую отчетность.*

Условия, при которых компании разрешено владеть собственными выкупленными акциями, определяются законодательством юрисдикции, в которой осуществляет свою деятельность компания.

Собственные выкупленные акции не включают собственные акции компании, которыми она владеет от имени других лиц, как, например, когда финансовое учреждение владеет собственными долевыми инструментами от имени своих клиентов. В таких случаях имеют место агентские взаимоотношения. Долевые инструменты, являющиеся предметом таких взаимоотношений, не включаются в баланс компании ни в качестве активов, ни в качестве вычета из капитала.

Собственные долевые инструменты не признаются как финансовые активы вне зависимости от причин, по которым они были выкуплены.

Когда компания выкупает собственные долевые инструменты, в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 32 она должна вычесть эти инструменты из капитала. Они не признаются как финансовые активы вне зависимости от причин, по которым они были выкуплены. При покупке, продаже, выпуске и аннулировании собственных долевых инструментов компании в отчете о прибылях и убытках не признаются ни доходы, ни расходы. Соответственно, вознаграждение, уплаченное или полученное в связи с акциями, выкупленными у акционеров, должно быть признано непосредственно в составе капитала.

Согласно требованиям МСФО (IAS) 1 балансовая стоимость собственных выкупленных акций должна быть раскрыта либо отдельной строкой в балансе, либо в примечаниях. Кроме того, согласно МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», компания должна раскрыть информацию о приобретении собственных долевых инструментов у связанных сторон. Аналогичное требование содержится в МСФО (IFRS) 7.

Как и в отношении порядка учета компонента капитала по составному производному инструменту, МСФО (IAS) 32 не содержит точных указаний о том, какие компоненты капитала должны быть скорректированы в результате сделки с собственными выкупленными акциями. Возможно, это сделано для того, чтобы избежать конфликта между требованием МСФО (IAS) 32 о корректировке капитала и условиями законодательства различных юрисдикций относительно того, каким образом корректировка должна быть распределена между статьями капитала.

Для заметок

Сделки с собственными акциями, расчеты по которым происходят не по справедливой стоимости

Требование МСФО (IAS) 32 о невозможности признания прибыли или убытка от сделок с собственными долевыми инструментами не соответствует подходу, принятому в МСФО (IFRS) 2. Согласно МСФО (IFRS) 2, в том случае, когда вознаграждение работникам в форме акций характеризуется как долевой инструмент (вознаграждение, предусматривающее получение акций) и расчеты по этому инструменту осуществляются путем выплаты денежных средств (или других активов), стоимость которых больше его справедливой стоимости, сумма, на которую стоимость выплаченного вознаграждения превышает справедливую стоимость инструмента, признается в качестве расходов.

Не ясно, рассматривал ли Совет по МСФО в контексте МСФО (IAS) 32 сделки с собственными долевыми инструментами, расчеты по которым происходят не по справедливой стоимости, особенно принимая во вни-

мание то, что соответствующие положения МСФО (IAS) 32 фактически воспроизводят требования, которые ранее содержались в Интерпретации ПКИ-16 «Акционерный капитал: собственные выкупленные долевые инструменты (акции, выкупленные у акционеров)», которая рассматривала рыночные сделки покупки и продажи по справедливой стоимости. Другими словами, это положение стандарта может быть воспринято как просто разъяснение того, что если компания купила на рынке одну из своих акций за £10 и впоследствии снова выпустила ее на рынок по цене £12 или £7, то она, соответственно, не получила прибыли в размере £2 и не понесла убытка в размере £3.

Требование МСФО (IAS) 32 о невозможности признания прибыли или убытка от сделок с собственными долевыми инструментами не соответствует подходу, принятому в МСФО (IFRS) 2.

Это несколько отличается от ситуации, когда компания покупает долевой инструмент по цене, превышающей его справедливую стоимость, т. е. если цена первоначальной покупки составляет £11, а рыночная цена равна £10. Такая ситуация может иметь место, например, когда компания желает избавиться от причиняющего беспокойство акционера или группы акционеров. В этом случае компания вынуждена предложить отдельному акционеру надбавку к «истинной» справедливой стоимости долевого инструмента. Можно возразить, что указанная сделка не относится к тому виду сделок, в отношении которого предусмотрены положения о собственных выкупленных акциях, а значит, надбавка в пользу отдельного акционера должна учитываться в отчете о прибылях и убытках, а не в капитале. С другой стороны, можно заявить, что в определенных обстоятельствах выплаченная сумма представляет собой справедливую стоимость конкретных рассматриваемых акций.

Сделка, в ходе которой компания выпускает акции (либо повторно выпускает собственные выкупленные акции) в обмен на денежные средства или другие активы, справедливая стоимость которых ниже справедливой стоимости акций, при отсутствии доказательств в пользу противного попадает в сферу применения МСФО (IFRS) 2, согласно которому недостающая сумма должна учитываться.

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты
finotchet.ru
БИБЛИОТЕКА МСФО-РЕШЕНИЙ
Крупнейший русскоязычный **массив** методик и разработок по **МСФО**

Подписной индекс
24768

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО УЧЕТУ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ МСФО. ЧАСТЬ 1

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Е. В. Михеева,
FCCA, независимый тренер-консультант

Учетная политика представляет собой набор методов бухгалтерского учета, которые наиболее приемлемы для конкретной компании и положены в основу составления финансовой отчетности. Если меняется учетная политика, меняются и показатели финансовой отчетности.

Как выбрать учетную политику по МСФО по тому или иному разделу учета компании

Для этой цели уместно последовательно применить следующие шаги (автор рассматривает их на примере учета нематериальных активов, далее НМА):

- Важно понимать, как в принципе следует составлять учетную политику (далее УП) по МСФО и выбирать конкретные учетные подходы. Далее автор рассмотрит разницу между внешней и внутренней учетной политикой и коротко повторит положения МСФО (IAS) 8.
- Требуется хорошее знание положений конкретного стандарта, включая возможные варианты учета, если они есть. Для этого автор рассмотрит положения МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» с примерами.
- Необходимо учесть специфику деятельности компании, наличие или отсутствие тех или иных НМА. Автор опишет также учет внутренне созданной деловой репутации.

Перед рассмотрением конкретных вопросов по учету остановимся еще на одном аспекте. Несколько лет назад в России был принят Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной отчетности» (далее — Закон № 208-ФЗ). Согласно данному закону ряд компаний (банки, страховые и публичные компании) был обязан представлять консолидированную отчетность по МСФО за 2012 год.

В 2014 году в Закон № 208-ФЗ были внесены изменения, по которым перечень компаний, на которые распространяется требование о подготовке МСФО-отчетности, был расширен. Следовательно, многие предприятия, работающие в РФ, будут вынуждены готовить МСФО-отчетность впервые. В этом случае будет применяться МСФО (IFRS) 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности».

Как правило, компании затрудняются самостоятельно подготовить первый комплект отчетности. Для этого привлекаются независимые консультанты, которые разрабатывают и предлагают предприятию учетную политику, а также методологию перекладки российской отчетности. При таком сценарии компании желательно уже иметь отдел МСФО со специ-

Для заметок

алистами, готовыми понять и повторить процедуру трансформации отчетности. Таким образом, проблема выбора учетной политики снимается.

Но даже если консультанты предложили вариант учетной политики по МСФО, специалистам компании надо хорошо разбираться в тонкостях положений и правил стандартов для дальнейшей работы. Итак, какие положения стандартов и практические вопросы нужно иметь в виду?

МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, оценки, ошибки» предписывает критерии выбора и изменения учетной политики, а также порядок учета и раскрытия изменений в учетной политике, изменений в расчетных бухгалтерских оценках и исправления ошибок. Нас в данном случае интересует конкретный вопрос: выбор учетной политики по учету НМА.

СПРАВОЧНО

Согласно МСФО 8 компании самостоятельно выбирают учетную политику, руководствуясь при этом **иерархией принятия решений**, представленной в стандарте. При выборе и применении учетной политики необходимо **руководствоваться соответствующими стандартами и интерпретациями** с учетом разъяснений по их применению, выпущенных Советом по МСФО.

В случае отсутствия стандарта или интерпретации для учета конкретной хозяйственной операции руководство компании должно выбрать такую учетную политику, которая обеспечит **уместность и надежность информации**. В целом необходимо руководствоваться имеющимися стандартами МСФО и прочими общепризнанными источниками учетных концепций в следующей иерархии:

- стандарт или интерпретация МСФО, в которых непосредственно обсуждается данная хозяйственная операция или ситуация;
- другой стандарт или интерпретация МСФО, где обсуждается аналогичная или приблизительно сходная хозяйственная операция или ситуация;
- принципы подготовки и представления отчетности по МСФО (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements);
- стандарты, выпущенные другим органом финансового учета и отчетности, который использует концептуальные основы, подобные МСФО;
- общепризнанная отраслевая практика учета подобных хозяйственных операций, при условии что она не противоречит пп. 1–3; на практике это означает, что если какая-то уникальная хозяйственная операция не покрыта никаким стандартом МСФО, то предприятия используют руководство ОПБУ (ГААП) США.

Принципы подготовки и представления отчетности предполагают и требуют от предприятия, чтобы в результате правильного и полного применения всех стандартов МСФО был получен *«правдивый и справедливый взгляд на финансовое положение и результаты деятельности предприятия»*. Именно такая фраза обычно заключает мнение независимых аудиторов как окончательное признание того, что предприятие придерживалось концепции *true and fair presentation* («правдивое и справедливое представление»).

Подписной индекс
24768

Естественно, что предприятие не должно слепо переписать все стандарты МСФО в свою учетную политику. Определение учетной политики, приведенной в стандарте, не помогает в ее выборе.

Обратите внимание! Учетная политика включает в себя только правила составления отчетности, **имеющие отношение к специфике бизнеса** данного предприятия, которые основаны на **выборе наиболее уместных альтернатив по каждой области учета**, если таковые альтернативы предлагаются МСФО, и позволяют наиболее объективно и прозрачно представить результаты ведения бизнеса.

Такой справедливый взгляд на результаты деятельности предприятия достигается предприятием через полное соответствие стандартам МСФО и **выбор и применение учетной политики согласно МСФО 8**. Данный стандарт требует, чтобы предприятие разработало и приняло свою индивидуализированную учетную политику.

Учетная политика предприятия настолько важна, что она не может быть только внутренним документом для служебного пользования: стандарты МСФО требуют, чтобы ее основные положения были раскрыты предприятием внешним пользователям в примечаниях к годовой финансовой отчетности.

На практике компании часто имеют две учетные политики.

Внешняя учетная политика	Внутренняя учетная политика
Часть годовой публичной отчетности, доступна всем, публичный документ. Перепечатка основных положений МСФО с учетом выбора имеющихся в стандартах многовариантных подходов. Учетные политики компаний, работающих в одной отрасли, практически идентичны. Внешняя учетная политика меняется редко, в случае принятия новых стандартов или новых редакций МСФО	Документ для служебного пользования, доступен сотрудникам компании и аудиторам. Конкретные правила и процедуры учета. Уникальный рабочий документ, учитывает специфику деятельности компании. Обычно разрабатывается внешними консультантами при первом применении, затем активно дорабатывается и меняется сотрудниками компании

Принятая компанией учетная политика должна строго выполняться. Неадекватное применение учетной политики и затем дальнейшее признание и раскрытие этого факта в примечаниях (в надежде, что раскрытие компенсирует неприменение политики) являются недопустимыми.

Изменения в учетной политике и исправление ошибок обладают **ретроспективным эффектом**, т. е. приводят к изменению входящего сальдо нераспределенной прибыли и пересмотру отчетности прошлых периодов. При ретроспективном подходе можно использовать ограничение: если нецелесообразно применить ретроспективный учет, применяется перспективный.

Для заметок

МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»: на что обратить внимание при выборе учетной политики

Проиллюстрируем основные положения стандарта, лежащие в основе внешней учетной политики.

Для многих компаний главными активами, генерирующими денежные потоки, являются, как ни странно, именно НМА. Они создают инфраструктуру бизнеса, но эти активы нельзя потрогать в силу их нематериальности. Главной проблемой для учета и подготовки отчетности является тот факт, то НМА сложно надежно оценить по реальной стоимости.

СПРАВОЧНО

Примеры НМА:

- патенты;
- авторские права;
- лицензии;
- интеллектуальная собственность, например технические знания, полученные в результате исследовательских и конструкторских работ;
- торговые марки, включая бренды и названия публикаций;
- кино- и видеофильмы;
- технологии, рецепты, формулы, чертежи и прототипы;
- компьютерное программное обеспечение при условии обособленности от аппаратных средств.

Термины «бренд» и «торговая марка» — это маркетинговые названия, которые часто используются для обозначения группы взаимодополняющих активов: товарных знаков, связанных с ними названий, формул, рецептов и технического опыта.

Правительство может передать компании в виде лицензий НМА на определенные виды деятельности, такие, как право посадки в аэропорту, лицензии на радио- и телевещание, импортные лицензии или квоты либо права на доступ к ограниченным ресурсам.

Основные принципы учета НМА в МСФО 38 можно свести к следующему:

- Раздельно купленные НМА оцениваются по стоимости приобретения. Затем они либо амортизируются по сроку полезного использования, либо учитываются по себестоимости покупки, но тестируются на обесценение по правилам МСФО 36 «Обесценение активов».
- НМА, приобретенные в ходе покупки бизнеса, т. е. контрольного пакета акций дочерней компании, оцениваются по справедливой стоимости. Как правило, требуется независимая оценка справедливой стоимости таких НМА экспертами. Деловая репутация (или гудвилл) есть разница между стоимостью бизнеса для акционеров (включающей инвестицию материнской компании — покупателя и величину неконтролирующей доли) и справедливой стоимости купленных чистых активов дочерней компании.

Подписной индекс
24768

СПРАВОЧНО

Положения МСФО 38

Нематериальный актив (НМА) — идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, служащий для использования при производстве или для предоставления товаров или услуг, для сдачи в аренду другим или для административных целей.

Нематериальный актив, внутренне созданный или полученный в результате объединения компаний, **является идентифицируемым**, если он:

- отделяем
- либо проистекает из договорного или иного юридического права.

Контроль над активом означает:

- право на получение будущих экономических выгод, поступающих от лежащего в основе ресурса,
- возможность запретить доступ других к этим выгодам.

Будущие экономические выгоды <...> представляют собой чистый приток денежных средств, включая повышение доходов и (или) экономию затрат.

Актив — это:

- ресурс, контролируемый компанией;
- результат прошлых событий, от которого ожидается поступление в компанию экономических выгод.

Общие критерии признания НМА

Нематериальный актив должен быть признан, если он отвечает:

- определению нематериального актива;
- критериям признания, приведенным в стандарте.

Критерии признания актива следующие:

- **вероятно**, что будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, будут поступать в компанию;
- стоимость актива может быть **надежно оценена**.

Для заметок

Нематериальные объекты **считаются активами**, несмотря на то что часто не имеют материально-вещественной формы. Иногда материальный носитель для НМА все же имеется. Например, программа записана на диске, лицензия или патент напечатаны на бумаге. Но стоимость материального носителя несущественна по сравнению с ценой самого НМА.

Следовательно, признание НМА должно соответствовать тем же правилам, что и **для всех активов**.

Для определения, является ли объект учета именно нематериальным активом, т. е. для его признания в качестве НМА, необходимо, чтобы он отвечал следующим критериям:

- идентифицируемость;
- контроль;
- наличие будущих экономических выгод;
- надежная оценка.

Разберем эти понятия по порядку.

Идентифицируемость актива означает возможность найти и выделить актив. НМА должен однозначно идентифицироваться как отдельный объект учета. Рассмотрим согласно стандарту два возможных варианта:

- НМА отделяем, например актив может быть сдан в аренду, продан или обменян на другой актив;
- НМА возник в результате договорных или юридических прав, т. е. НМА может быть не отделяем от предприятия.

Пример 1
Идентифицируемость НМА

1. Компания имеет права на прокат кинофильма в течение одного года. НМА идентифицируем и отделяем, так как права по договору можно продать другой компании.

2. Куплена программа для ведения бухгалтерского учета от известной фирмы «1С». Компания не имеет права продавать этот продукт другим предприятиям — программа куплена для использования самой компанией. Имеется НМА, не отделяемый от компании, но проистекающий из договорного права.

Контроль НМА имеет место, как сказано в стандарте, когда компания обладает правом на получение экономических выгод от данного актива и возможностью запретить доступ других к данному активу.

В первую очередь нужно проверить наличие документов, подтверждающих право собственности на НМА. Компания юридически контролирует использование актива, если ее права на него защищены формально, могут принудительно осуществляться в судебном порядке.

Но в России, да и во многих других странах, существуют проблемы охраны авторских прав. Например, права на программу WINDOWS закреплены за компанией-производителем, но программу можно использовать нелегально, купив ее на рынке. Такая же ситуация с прокатом фильмов: нелегальные копии размещаются в Интернете. Мы видим, что даже наличие формальных юридических прав не всегда может обеспечить контроль над НМА.

Но в стандарте нет требования о наличии права собственности на НМА. Применяется известный подход МСФО — преобладание сущности над формой. Если предприятие имеет фактический контроль над НМА, то регистрация прав не важна.

Пример 2
Контроль над НМА

1. Компания имеет зарегистрированный патент на производство нового вида тротуарной плитки на территории РФ. Эта продукция пользуется большим спросом и производится только филиалами этого предприятия. НМА находится под юридическим контролем.

2. Компания по производству газированных напитков использует, но держит в секрете технологию изготовления напитка из листьев растения. Технология не зарегистрирована в патентном бюро, но другие компании не имеют доступа к этой уникальной информации. НМА фактически контролируется компанией.

Подписной индекс
24768

Будущие экономические выгоды, поступающие от НМА, могут включать как доходы от продажи товаров и оказания услуг, так и экономию будущих производственных затрат. Это положение стандарта. Важно помнить, что выгоды в МСФО измеряются чистыми притоками денежных средств в компанию или экономией денежных оттоков.

Пример 3
Будущие экономические выгоды

1. Компания имеет права на прокат кинофильма в течение одного года. Этот НМА создает денежные потоки в виде перечислений по договорам от кинотеатров.
2. Приобретенная лицензия на транспортные перевозки позволяет компании заниматься данным видом деятельности и в конечном итоге способствует притоку в компанию денежных средств.
3. Куплена программа для ведения бухгалтерского учета известной фирмы. Работа самой программы не создает притоков денег в бизнес, но имеется существенная экономия затрат. Например, это выражается в уменьшении суммы расходов на заработную плату работникам финансового отдела из-за уменьшения количества бухгалтеров. Использование интеллектуальной собственности (компьютерных программ) в производственном процессе может сократить затраты на производство товаров, работ, услуг.

Стоимость актива может быть надежно определена

Вопрос не такой простой, как может показаться с первого взгляда. Если имеется договор купли-продажи актива, нет проблем. Цена в договоре дает компании самую надежную оценку стоимости НМА.

Другой сценарий. Компания сама создает НМА, тратит реальные денежные средства. Возникает классический вопрос об учете понесенных затрат:

- списать затраты в отчете о прибылях и убытках в качестве расходов периода
  или
- капитализировать затраты в отчете о финансовом положении (балансе), собрав их в виде актива с последующим неким его учетом?

Главный вопрос — вероятность будущих экономических выгод, т. е. положительных денежных потоков в будущих периодах, от использования предполагаемого НМА.

- Если ответ положительный, то затраты на любые объекты с нематериальной субстанцией могут быть аккумулированы на баланс в качестве НМА.
- В противном случае затраты списываются в расходы того отчетного периода, когда они были произведены. Нет будущих доходов — нет и будущих расходов. Все расходы признаются консервативно в текущем отчетном году.

Для заметок

Пример 4

Надежная оценка и учет затрат по НМА

1. Фармацевтическая компания много лет занимается разработкой возможного лекарства от рака. Результаты пока неудовлетворительные, все затраты, понесенные по проекту, списываются на расходы периода по мере их понесения. Экономические выгоды от продажи лекарства в будущем не ожидаются, пока нет реального продукта.

2. Специалисты компании по производству автомобилей изобрели и запатентовали новый вид коробки передач. Затраты по этим работам отнесены в отчет о финансовом положении компании в виде НМА. Предполагаемый срок использования изобретения — 10 лет, т. е. экономические выгоды от НМА ожидаются как минимум в течение этого срока. Предприятие уже внедрило новшество в процесс производства автомобилей.

Если одна компания купила контрольный пакет акций другой компании, то мы говорим о поглощении бизнеса, или, другими словами, о покупке дочерней компании. У дочерней компании могут быть в наличии самые разные НМА: торговые марки, отношения с клиентами, уникальные технологические разработки, патенты и лицензии.

Можно ли надежно оценить эти приобретенные через покупку дочерней компании НМА? Можно и нужно — это требование стандартов по консолидации отчетности.

Тут приходят на помощь оценщики. Считается, что на сегодняшний день существуют надежные оценочные технологии, позволяющие оценить по справедливой стоимости любой НМА. То есть оказывается, что проблема оценки НМА не такая сложная, как было заявлено в начале.

Пример 5

Надежная оценка НМА, приобретенного в ходе объединения бизнеса

Крупный международный пивоваренный холдинг «Хайнекен» поглотил небольшую местную пивоваренную компанию, которая владела популярной торговой маркой пива. Было решено продолжать использовать эту марку наряду с классическими известными брендами холдинга. Оценщик сделал независимую экспертизу марки и оценил ее в 2 млн долл. В консолидированной финансовой отчетности группы — пивоваренного холдинга — будет признана торговая марка в сумме, представленной оценщиком.

Прежде чем перейти к вопросу оценки НМА, нужно прояснить очень важный вывод из МСФО 38.

Правило: внутренне созданные НМА не могут быть признаны в качестве активов в финансовой отчетности.

В этот список включаются названия торговых марок, титульные данные, списки клиентов, отношения с клиентами, организационные расходы.

Подписной индекс
24768

Как создается торговая марка (бренд) продуктов компании? С помощью массированной рекламы и качества продукции.

Как возникают хорошие отношения с клиентами? Путем поддержания высокого качества услуг и продукции, проведения презентаций и значительных представительских затрат.

Но такого вида затраты нельзя отличить от **затрат на развитие компании в целом**. Поэтому это расходы того периода, в котором они были понесены.

Второй аргумент против признания НМА — субъективность, или, другими словами, ненадежность оценки стоимости НМА. Но, как уже сказано выше, проблемы оценки НМА не существует, так как независимые оценщики всегда могут оценить любые активы.

Третий довод. Никогда нет уверенности в том, что рекламная кампания в будущем принесет экономические выгоды. Может быть, новый продукт не понравится покупателям. Обучение персонала, по идее, повышает качество обслуживания клиентов, улучшает деловую репутацию компании. Но затраты на обучение сотрудников не гарантируют автоматически увеличения продаж или экономии затрат.

Итак, требование стандарта: при подготовке отдельной (индивидуальной) отчетности **запрещено капитализировать (т. е. признавать активами)**:

- затраты на рекламу, продвижение товаров, услуг;
- затраты на обучение;
- организационные затраты;
- затраты на реорганизацию и перемещение бизнеса.

Пример 6

Компания затратила 1 млн долл. на разработку и продвижение новой торговой марки и 100 тыс. долл. на ее регистрацию. Оценщик сделал независимую экспертизу марки и оценил ее в 5 млн долл.

Какова реальная стоимость торговой марки? Если изменить оценочную расчетную модель оценки справедливой стоимости НМА, то получится другая сумма — 6 млн или 4 млн долл.

Стоимость НМА на балансе предприятия — 100 тыс. долл. Списан на расходы в отчете о прибылях и убытках 1 млн долл. в качестве расходов на рекламу.

Можно переоценить НМА до справедливой стоимости? Нет. Обоснование этого ответа рассмотрим далее.

Исключений из правила два. Внутренне созданные НМА признаются, если это:

- НМА, купленные в ходе приобретения бизнеса (у дочерней компании есть НМА, которые она сама не может признать в своей отдельной отчетности);
- затраты на разработки в ходе проектов НИОКР, удовлетворяющие шести критериям капитализации затрат.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты
finotchet.ru
ПРИГЛАШАЕМ АВТОРОВ
для публикации
статей, методик, комментариев

Пример 7

Внутренне созданные НМА

1. Компания «Кока-Кола» не может признать в отчете о финансовом положении (балансе) свою торговую марку, которая является одним из самых дорогих в мире НМА.

2. Крупная международная консалтинговая компания поглотила небольшую местную аудиторскую компанию, у которой было много подписанных договоров с крупными и средними бизнесами в данном регионе. Было решено развивать купленную существующую клиентскую сеть дочерней компании. Оценщик сделал независимую экспертизу НМА (отношения с клиентами) и оценил его в 5 млн долл. В консолидированной финансовой отчетности группы будет признан НМА «Отношения с клиентами», хотя сама дочерняя компания признать такой НМА не могла.

3. Кондитерская фабрика разработала принципиально новый сорт шоколадных конфет и запустила их в производство. Маркетинговые исследования показывают, что в среднем новая продукция пользуется популярностью шесть лет. Затраты на разработку нового сорта конфет были капитализированы на баланс и сформировали сумму НМА, которая будет амортизироваться шесть лет.

Является ли объект учета нематериальным активом по МСФО: итоги

Объекты, признаваемые как НМА	Объекты, учитываемые как расходы в отчете о прибылях и убытках
Патенты и лицензии. Авторские права. Программные продукты для ЭВМ. Права на промышленные образцы. Обязательства не вступать в конкуренцию. Торговые марки и товарные знаки, приобретенные на стороне. Права на показ и тиражирование кинофильмов, иной видео- и аудиопродукции. Затраты на разработки и опытно-конструкторские работы. Деловая репутация (гудвилл), возникающая при покупке компаний. Особые привилегии. Франшизы, технологии, формулы. Учебно-методическая документация	Затраты на научные исследования. Затраты на подготовку производства. Внутренне созданная деловая репутация. Внутренне созданные торговые марки и товарные знаки. Маркетинговые исследования. Затраты на рекламу и продвижение товара. Затраты на подготовку персонала. Затраты на реорганизацию и передислокацию компании или ее подразделений. Затраты на ремонт. Судебные издержки. Организационные затраты

Гудвилл

Гудвилл (синоним — деловая репутация) есть хорошее мнение или представление о компании покупателей и клиентов. Благодаря хорошей деловой репутации покупатели предпочитают продукцию только этой компании, посещают только этот магазин, пользуются услугами только этой компании. Мы говорим в таком случае о лояльности покупателей.

Подписной индекс
24768

СПРАВОЧНО
Положения МСФО 38

Внутренне созданный гудвилл **признаваться не должен**.

Хотя гудвилл может существовать в любой компании, его признанию в качестве актива препятствует то, что:

- он **не является идентифицируемым ресурсом** (т. е. не отделяем и не возникает из договорного или иного юридического права), контролируемым предприятием;
- его себестоимость не может быть надежно оценена.

Однозначно внутренне созданный гудвилл существует как экономическое явление. Другой вопрос, можно ли компании признать в отчетности внутренне созданный гудвилл как НМА, и если можно, то по какой стоимости? Нет. Внутренне созданный гудвилл признаваться не должен.

Аргументы против признания достаточно убедительны: внутренне созданный гудвилл трудно **идентифицировать, т. е. выделить,** и надежно оценить. Создание гудвилла — это реклама, а учет рекламы возможен только в виде расходов периода.

Гудвилл как внеоборотный актив существует **только** в консолидированной отчетности. Деловая репутация (или гудвилл) есть разница между стоимостью бизнеса для акционеров (включающей инвестицию материнской компании — покупателя и величину неконтролирующей доли) и справедливой стоимостью купленных чистых активов дочерней компании.

Подведем итоги.

Внутренне созданный гудвилл	Гудвилл, приобретенный в рамках объединения бизнеса
Не признается	Признается в консолидированной отчетности
Возникает как результат рекламных затрат	Есть разница между стоимостью бизнеса для акционеров (включающей инвестицию материнской компании — покупателя и величину неконтролирующей доли) и справедливой стоимостью купленных чистых активов дочерней компании

Когда гудвилл «кристаллизуется» в результате покупки компании, он признается в качестве актива и учитывается в соответствии с МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса».

Продолжение в следующем номере.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты
finotchet.ru — это
ПРИКЛАДНЫЕ РАЗРАБОТКИ
АВТОРСКИЕ МЕТОДИКИ
ОБУЧЕНИЕ

ДИСКОНТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ МСФО

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Ю. В. Леснова,
директор ООО АФ «Аудиторско-консалтинговый центр»

Временная стоимость денег — это один из основных принципов отражения операций по финансированию бизнеса. Временная стоимость денег связана с процентными ставками, сложным процентом, понятием времени и рисками в отношении денежных средств и их потоков. Любая компания представляет собой объект инвестиций, то есть, привлекая сегодня денежные средства от инвесторов, компания должна через время обеспечить возврат долга инвестору (кредитору, акционеру) и произвести выплату вознаграждения за эти инвестиции.

В основе концепции временной стоимости денег лежит следующее: значение одной денежной единицы, которая есть в наличии в настоящее время, больше, чем значение одной денежной единицы, которую получим в будущем. Происходит это по трем причинам. Во-первых, денежная единица может быть инвестирована в настоящее время и в этом случае будут заработаны проценты на протяжении времени инвестирования. Во-вторых, деньги подвержены инфляции, то есть с течением времени уменьшается их покупательная способность, что делает стоимость денег меньшей в будущем, так как сегодня можно купить на эти деньги больше, чем на эти же деньги в будущем. В-третьих, всегда есть риск не получить вложенные деньги обратно в будущем, при этом если вы имеете денежные средства в настоящий момент, то в таком случае нет никакого риска, что это произойдет.

Концепция временной стоимости позволяет инвестору учесть вышеизложенные причины при принятии финансовых решений путем оценки денежных потоков в различные периоды времени, на основании преобразования денежных потоков на текущий момент или на будущий момент времени.

Основы дисконтирования

Временная стоимость денег включает в себя понятия будущей стоимости (компаундирование) и текущей стоимости (дисконтирование).

В расчетах используются четыре основных типа временной стоимости денег:

- будущая стоимость единовременного платежа,
- будущая стоимость аннуитета,
- приведенная стоимость единовременного платежа,
- приведенная стоимость аннуитета.

Подписной индекс
24768

Расчет будущей стоимости единовременного платежа применяется, когда компания хочет подсчитать, сколько денег получит в будущем, если платеж представляет собой единовременный платеж, вложенный под заданный процент на определенный период времени	Расчет будущей стоимости аннуитета используется, когда компания хочет подсчитать, сколько денег будет в определенный момент в будущем, если компания производит равные платежи через равные отрезки времени на протяжении определенного периода, при вложении под заданную процентную ставку. Платежи могут вноситься в конце каждого периода (обычный аннуитет) или в начале каждого периода
Расчет текущей стоимости единовременного платежа используется, когда компания хочет подсчитать, сколько денег она должна вложить в виде инвестиции сегодня под заданную процентную ставку на заданный период времени, чтобы в будущем получить единовременный денежный платеж	Расчет текущей стоимости аннуитета используется, когда компания хочет подсчитать, сколько денег она должна заплатить за инвестиции сегодня, если она ожидает, что платежи будут поступать равными частями в течение определенного периода времени при вложении под заданную процентную ставку

В финансовом учете используется дисконтирование денежных потоков, чтобы обеспечить сопоставимость данных финансовой отчетности разных компаний, разных отчетных периодов. Кроме того, дисконтирование позволяет четко определить финансовые расходы за отчетный период с учетом особенности финансирования конкретной компании.

В целом операции дисконтирования сводятся к формуле дисконтирования:

$$PV = FV / (1 + i)^n,$$

где PV — текущая стоимость;
FV — будущая стоимость;
i — ставка дисконтирования;
n — срок (число периодов).

Для заметок

Для того чтобы определить будущую стоимость, следует преобразовать формулу:

$$FV = PV \times (1 + i)^n$$

Пример 1

Компания хочет иметь 1 млн руб. через год, при условии процентной ставки 10 % годовых. Сумма, которую необходимо вложить в настоящий момент, составит:

$$PV = FV / (1 + i)^n = 1\,000\,000 / 1{,}1 = 909\,091 \text{ руб.}$$

Пример 2

Компания хочет иметь 1 млн руб. через 3 года, при условии процентной ставки 10 % годовых. Сумма, которую необходимо вложить в настоящий момент, составит:

$$PV = FV / (1 + i)^n = 1\,000\,000 / 1{,}1^3 = 751\,315 \text{ руб.}$$

В МСФО вопросы дисконтирования представлены в нескольких стандартах, но особенно детально они описаны в МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» и МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Дисконтирование в МСФО (IFRS) 13

В МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» приведены методы оценки справедливой стоимости, предусматривающие дисконтирование, в случае применения доходного подхода при определении справедливой стоимости.

При использовании доходного подхода при оценке справедливой стоимости будущие суммы (например, потоки денежных средств или доходы и расходы) преобразовываются в единую сумму на текущий момент (то есть дисконтированную). А результат оценки справедливой стоимости отражает текущие рыночные ожидания в отношении таких будущих сумм.

Метод оценки по приведенной стоимости, используемый для определения справедливой стоимости, будет зависеть от фактов и обстоятельств, специфических для оцениваемого актива или обязательства (например, наблюдаются ли цены на сопоставимые активы или обязательства на рынке), и наличия достаточных данных. Можно утверждать, что при использовании данного метода могут применяться наблюдаемые данные (например, безрисковая ставка на капитал).

СПРАВОЧНО

Согласно пункту B13 МСФО (IFRS) 13 приведенная стоимость (то есть применение доходного подхода) — это инструмент, используемый для связывания будущих сумм (например, потоков денежных средств или значений стоимости) с существующей суммой с использованием ставки дисконтирования.

Определение справедливой стоимости по приведенной стоимости основано на предположении о том, что потенциальный инвестор (покупатель) не заплатит сумму, превышающую текущую стоимость будущих денежных потоков; в свою очередь, продавец не продаст по цене, которая ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате такого равновесия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

По сути, подход, основанный на приведенной стоимости денежных потоков, оказывается более подходящим оценочным методом, когда текущая деятельность может дать определенное представление о том, какой она станет в будущем, включая предположения о дальнейших темпах роста.

Подписной индекс
24768

Определение справедливой стоимости актива или обязательства с использованием метода оценки по приведенной стоимости охватывает все следующие элементы с точки зрения участников рынка на дату оценки:

- оценку будущих потоков денежных средств от оцениваемого актива или обязательства;
- ожидания в отношении возможных изменений суммы и времени получения потоков денежных средств, представляющих неопределенность, присущую потокам денежных средств;
- временную стоимость денег, представленную ставкой по безрисковым монетарным активам, сроки погашения или сроки действия которых совпадают с периодом, охватываемым потоками денежных средств, и которые не представляют никакой неопределенности в отношении сроков и риска дефолта для их держателя (то есть безрисковую ставку вознаграждения);
- цену, уплачиваемую за принятие неопределенности, присущей потокам денежных средств (то есть премию за риск);
- другие факторы, которые участники рынка приняли бы во внимание в сложившихся обстоятельствах;
- риск невыполнения обязательств, относящийся к данному обязательству, включая собственный кредитный риск предприятия (то есть лица, принявшего на себя обязательство).

Общие принципы применения любого метода оценки по приведенной стоимости состоят в следующем:

- Потоки денежных средств и ставки дисконтирования должны отражать допущения, которые использовались бы участниками рынка при установлении цены на актив или обязательство.
- Для потоков денежных средств и ставок дисконтирования должны учитываться только те факторы, которые относятся к оцениваемому активу или обязательству.
- Для того чтобы избежать двойного учета или не упустить влияние факторов риска, ставки дисконтирования должны отражать допущения, совместимые с допущениями, присущими потокам денежных средств.
- Допущения в отношении потоков денежных средств и ставок дисконтирования должны быть последовательными между собой. Например, номинальные потоки денежных средств, которые включают эффект инфляции, должны дисконтироваться по ставке, включающей эффект инфляции. Номинальная безрисковая ставка вознаграждения включает эффект инфляции. Фактические потоки денежных средств, исключающие эффект инфляции, должны дисконтироваться по ставке, исключающей эффект инфляции. Аналогичным образом потоки денежных средств за вычетом налогов должны дисконтироваться с использованием ставки дисконтирования за вычетом налогов. Потоки денежных средств до уплаты налогов должны дисконтироваться по ставке, совместимой с указанными потоками денежных средств.
- Ставки дисконтирования должны учитывать основополагающие экономические факторы, связанные с валютой, в которой выражены потоки денежных средств.

Для заметок

Пример 3

Компания А осуществляет оценку справедливой стоимости активов по приведенной стоимости. Для расчета у компании имеются данные реальной доходности по активам в размере 10 % годовых. Ожидаемые темпы инфляции — 5 % в год, поэтому компания отражает денежные потоки с учетом темпа инфляции. Чтобы определить приведенную стоимость денежных потоков, компания должна для дисконтирования использовать номинальную ставку процента. Для этого можно применить формулу Фишера:

$$1 + \text{Номинальная ставка процента} = \\ = (1 + \text{Реальная ставка процента}) \times (1 + \text{Процент инфляции}).$$

Таким образом, компания А дисконтировать денежные потоки будет по номинальной ставке:

$$[(1 + 0{,}1) \times (1 + 0{,}05)] - 1 = 15{,}5\ \%.$$

Пример 4

Компания А рассчитывает справедливую стоимость оборудования. Стоимость капитала после налогообложения по номинальной стоимости составляет 10 %. Допустим, инфляция составляет 3 % в год. Имеется следующая информация о денежных потоках по номинальной стоимости:

Наименование	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Итого
Выручка от продажи, тыс. руб.	25 000	30 000	50 000	50 000	155 000
Итого приток, тыс. руб.	25 000	30 000	50 000	50 000	155 000
Оплата операционных расходов, тыс. руб.	10 000	15 000	25 000	25 000	75 000
Выплата заработной платы, тыс. руб.	5000	5000	5000	5000	20 000
Оплата налога на прибыль, тыс. руб.	5000	5000	5000	5000	20 000
Итого отток, тыс. руб.	20 000	25 000	35 000	35 000	115 000
Чистый поток денежных средств, тыс. руб.	5000	5000	15 000	15 000	40 000
Коэффициент дисконтирования по номинальной стоимости (10 %)	0,90909	0,82645	0,75131	0,68301	—
Дисконтированный поток денежных средств, тыс. руб.	4545	4132	11 270	10 245	30 192

Таким образом, справедливая стоимость актива составляет 30 192 тыс. руб.

Рассмотрим дисконтирование денежных потоков по реальной стоимости.

(1 + Реальная ставка процента) = (1 + Номинальная ставка процента) /
/ (1 + Процент инфляции) = (1 + 0,1) / (1 + 0,03) = 6,8 %

Наименование	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Итого
Чистый поток денежных средств по номинальной стоимости, тыс. руб.	5000	5000	15 000	15 000	40 000
Чистый поток денежных средств по реальной стоимости, тыс. руб.	4854 5000 / 1,03	4713 5000 / 1,03 / 1,03	13 727 15 000 / 1,03 / 1,03 / 1,03	13 327 15 000 / 1,03 / 1,03 / 1,03 / 1,03	36 621
Коэффициент дисконтирования (6,8 %)	0,936	0,877	0,821	0,769	—
Дисконтированный поток денежных средств, тыс. руб.	4543	4133	11 270	10 248	30 194

В данном случае справедливая стоимость актива составит 30 194 тыс. руб.

Таким образом, справедливая стоимость, определенная методом дисконтирования по номинальной стоимости, и дисконтированная по реальной стоимости имеют одинаковый результат.

Пример 5

На 1 января 2014 года компания имеет обязательство по выводу из эксплуатации оборудования по окончании срока полезного использования, который оценивается в 10 лет. Компания провела оценку расходов на выполнение обязательства и определила прочие условия, связанные с его выполнением:

- Ожидаемый отток денежных средств на выполнение работ подрядчиком — 1500 тыс. руб. Подрядчик, как правило, требует компенсацию за риск того, что фактические оттоки денежных средств могут отличаться от предполагаемых из-за неопределенности, присущей сроку выполнения, который наступит через 10 лет. По оценкам компании, размер такой компенсации составляет 10 % с учетом инфляции.
- Ожидаемый отток на оплату накладных расходов компании — 1000 тыс. руб.
- Ожидаемый уровень инфляции — 4 % в год.
- Безрисковая ставка по состоянию на 1 января 2014 года для срока 10 лет составляет 5 %. Компания корректирует этот показатель на 3,5 % с учетом риска невыполнения. Таким образом, ставка дисконтирования с учетом риска составляет 8,5 %.

Справедливая стоимость обязательства будет рассчитываться с использованием дисконтирования денежных потоков следующим образом:

Для заметок

Наименование	Ожидаемый денежный отток
Ожидаемые затраты на оплату труда, тыс. руб.	1500
Накладные расходы, тыс. руб.	1000
Ожидаемые денежные потоки до поправки на инфляцию, тыс. руб.	2500
Коэффициент инфляции (4 % в течение 10 лет)	1,4802
Ожидаемые денежные потоки с учетом инфляции, тыс. руб.	3700,5
Премия за рыночный риск (10 %), тыс. руб.	370,05
Ожидаемые денежные потоки, скорректированные на рыночный риск, тыс. руб.	4070,55
Ожидаемая текущая стоимость с использованием ставки дисконтирования 8,5 % в течение 10 лет, тыс. руб.	1800,33

Таким образом, справедливая стоимость обязательства составляет 1800,33 тыс. руб.

Метод дисконтирования денежных потоков

Методом дисконтирования денежных потоков инвесторы оценивают будущие ожидаемые денежные потоки и дисконтируют их по ставке доходности, которая учитывает временную стоимость денег и относительные риски инвестиций.

Можно представить метод дисконтирования денежных потоков следующей формулой:

$$DCF = CF_1 / (1 + k) + CF_2 / (1 + k)^2 + CF_n / (1 + k)^n,$$

где DCF — дисконтированный денежный поток;
CF_1, CF_2, CF_n — денежные потоки по периодам;
k — ставка дисконтирования.

Свободный денежный поток компании представляет собой денежный поток от актива до выплаты каких-либо долговых платежей. В операционных денежных потоках не учитываются проценты и их влияние на налоги, так как этот фактор непосредственно учитывается в коэффициенте дисконтирования.

При оценке будущих ожидаемых денежных потоков обычно выделяют следующие типы рисков:

- единичный риск;
- рыночный риск.

Единичный риск представляет собой неопределенности, присущие ожидаемым денежным потокам.

Метод оценки риска

Метод оценки риска — это использование метода статистической вероятности. При применении метода оценки по ожидаемой приведенной стоимости используется набор потоков денежных средств, который представляет взвешенное с учетом вероятности среднее значение всех возможных будущих потоков денежных средств. Получаемая в результате расчетная величина идентична ожидаемой стоимости, которая в статистическом выражении является средневзвешенным значением возможной стоимости дискретной случайной переменной с соответствующей взвешивае-

мой вероятностью. Поскольку все возможные потоки денежных средств взвешиваются с учетом вероятности, получаемый в результате ожидаемый поток денежных средств не является условным и не зависит от возникновения какого-либо определенного события.

Пример 6

Компания А рассчитывает справедливую стоимость оборудования. Стоимость капитала компании составляет 10 %. Имеется следующая информация о распределении вероятности поступления денежных потоков:

Периоды	Вероятность 50 %	Вероятность 10 %	Вероятность 40 %
Денежный поток в 1-й год, тыс. руб.	10 000	3500	8500
Денежный поток во 2-й год, тыс. руб.	5000	7000	4000
Денежный поток в 3-й год, тыс. руб.	25 000	5000	10 000

Рассчитаем дисконтированную стоимость денежных потоков.

Наименование	1-й год	2-й год	3-й год
Чистый поток денежных средств, тыс. руб.	8750 10 000 × 50 % + + 3500 × 10 % + + 8500 × 40 %	4800 5000 × 50 % + + 7000 × 10 % + + 4000 × 40 %	17 000 25 000 × 50 % + + 5000 × 10 % + + 10 000 × 40%
Коэффициент дисконтирования по номинальной стоимости (10 %)	0,90909	0,82645	0,75131
Дисконтированный поток денежных средств, тыс. руб.	7954	3967	12 772

В данном случае справедливая стоимость актива составит 24 693 тыс. руб.

Следует отметить, что на практике может существовать много возможных результатов (исходов). Однако для того чтобы применить метод оценки по ожидаемой приведенной стоимости, не всегда нужно учитывать распределение всех возможных потоков денежных средств, используя сложные модели и методы. Вместо этого можно разработать ограниченное количество дискретных сценариев и вероятностей, которые охватывают множество возможных потоков денежных средств.

Ставка дисконтирования

Приведение спрогнозированных денежных потоков в текущую стоимость осуществляется с помощью ставки дисконтирования.

СПРАВОЧНО

Ставка дисконтирования — это норма доходности, которую желает получать инвестор от вложенных средств. При этом важной составляющей нормы доходности является компенсация за риск, связанный с инвестированием.

Для заметок

Следует отметить, что ставка дисконтирования не зависит от структуры капитала компании и способа, с помощью которого компания финансировала приобретение актива, поскольку будущие потоки денежных средств, ожидаемые от актива, не зависят от того, каким образом компания финансировала приобретение актива. Применяемая ставка дисконтирования должна соответствовать типу денежного потока.

Ставки дисконтирования можно также подразделить следующим образом:

- ставка дисконтирования для собственного капитала;
- ставка дисконтирования для заемного капитала.

Взаимосвязь ставки дисконтирования для собственного капитала и ставки дисконтирования для заемного капитала характеризуется следующей формулой средневзвешенной стоимости капитала (WACC):

$$WACC = K_e \times W_e + K_p \times W_p + K_d \times W_d \times (1 \times T),$$

где K_e — стоимость обыкновенных акций, %;
W_e — доля обыкновенных акций в структуре капитала;
K_p — стоимость привилегированных акций, %;
W_p — доля привилегированных акций в структуре капитала;
K_d — стоимость заемного капитала, %;
W_d — доля заемного капитала в структуре капитала;
T — ставка налога на прибыль, %.

Расчет стоимости собственного капитала ставки на основе модели дисконтирования дивидендов (k_p) рассчитывается по следующей формуле:

$$k_p = D / P,$$

где D — фиксированный размер выплачиваемых дивидендов;
P — рыночная цена одной акции в настоящий момент.

Данный расчет основывается на следующих предположениях:

- существует развитый высоколиквидный рынок акций;
- оценка финансового актива может осуществляться по прогнозируемым потокам платежей, получаемых владельцами капитала;
- дивиденды по акциям фиксированы и не меняются по годам;
- срок обращения акций не ограничен.

Расчет стоимости собственного капитала на основе модели стоимости обыкновенных акций (k_e) с прогнозируемым приростом дивидендов основывается на формуле:

$$k_e = (D_1 / P_0) + g,$$

где D_1 — денежные дивиденды на одну акцию, выплата которых ожидается в конце первого периода;
P_0 — рыночная цена одной акции в настоящий момент;
g — прогнозируемый ежегодный рост дивидендов.

Подписной индекс
24768

Данный метод лучше всего подходит для компаний, растущих со скоростью, не превышающей скорости номинального роста в экономике, с хорошо установленной политикой выплаты дивидендов, и эти выплаты они намерены производить и в будущем.

Стоимость собственного капитала рассчитывается также на основе модели оценки капитальных активов (CAPM). Модель оценки капитальных активов предусматривает, что ожидаемая доходность инвестора складывается из двух компонентов: безрисковой ставки доходности и премии за риск инвестирования. Сама же премия за риск корректируется на систематический риск актива. Систематический риск обозначается бета-коэффициентом (β).

Важнейшие из предположений в данной модели:

- для всех инвесторов период вложения одинаков;
- информация свободно и незамедлительно доступна для всех инвесторов;
- инвесторы имеют однородные ожидания, то есть одинаково оценивают будущие доходности, риск и ковариации доходностей ценных бумаг;
- безрисковая процентная ставка одинакова для всех инвесторов.

Ниже представлена формула расчета стоимости собственного капитала (R_e) по модели CAPM:

$$R_e = R_f + (R_m - R_f) \times \beta,$$

где R_f — безрисковая ставка доходности, %;
R_m — рыночная доходность собственного капитала, %;
$(R_m - R_f)$ — премия за риск, %;
β — бета-коэффициент, характеризующий риск компании.

Считается, что безрисковая ставка доходности одинакова для всех инвесторов. В качестве безрисковой ставки могут использоваться государственные облигации страны-эмитента.

Метод CAPM является наиболее рыночным. При наличии развитого фондового рынка в оценочной практике данный метод применяется наиболее часто.

Таким образом, принцип временной стоимости денег используется в финансовом учете для отражения ряда операций, например связанных с учетом сделок по долгосрочным займам, финансовой аренде, кредиторской и дебиторской задолженности, с учетом операций с векселями и облигациями, для отражения амортизации премий и дисконтов (скидок) по облигациям, для оценки компонентов затрат и многого другого.

Принцип временной стоимости денег является основой в области финансов, он дает понимание ценности денег во времени, имеет решающее значение для определения ожидаемой отдачи от вложенных инвестиций.

Для заметок

УЧЕТ ОБЪЕКТОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ, В МСФО

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Е. В. Кулага,
старший менеджер отдела методологии и контроля качества группы «БДО Юникон»

При составлении отчетности по МСФО часто возникает вопрос учета объектов социальной сферы (таких, как детские сады, базы отдыха, стадионы, здравпункты, объекты гражданской обороны, общежития, столовые и т. п.). Единого методологического подхода, применимого ко всем объектам социальной сферы, не существует. В статье приведены подходы к учету объектов социальной сферы в зависимости от их характера, назначения и способа использования предприятием.

При решении вопроса об учете объектов социальной сферы по МСФО прежде всего следует определить, является объект расходом или активом.

Если объект классифицируется как расход, то его стоимость списывается в момент приобретения. Если объект является активом, то следует определить вид актива и учесть его при первоначальном признании в соответствии с положениями стандарта, применимого к этому виду активов. В случае наличия признаков обесценения, актив должен быть протестирован на обесценение либо как отдельная ЕГДС[1], либо как корпоративный актив (т. е. в составе других ЕГДС).

Объекты, относящиеся к социальной сфере, в зависимости от обстоятельств могут учитываться в качестве:

- основных средств;
- расходов;
- других категорий активов, таких, как:
  - — активы, предназначенные для продажи (если удовлетворяют критериям признания согласно МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»);
  - — инвестиционная недвижимость (если удовлетворяют критериям признания согласно МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество»);
  - — нематериальные активы и/или финансовые активы (если удовлетворяют критериям признания согласно IFRIC 12 «Концессионные соглашения на предоставление услуг»).

[1] Единица, генерирующая денежные средства. — *Прим. ред.*

Подписной индекс
24768

Наиболее часто объекты социальной сферы учитываются в качестве основных средств или расходов. Рассмотрим квалификацию объекта в качестве ОС или расхода, примеры квалификации объектов в другие категории и вопросы обесценения объектов.

Основные средства или расходы

Согласно п. 4.44 Концептуальной основы (Conceptual Framework) признание актива происходит в случае, если:

- высока вероятность притока будущих экономических выгод от объекта;
- объект может быть надежно оценен.

Как правило, объект социальной сферы будет иметь надежную стоимостную оценку. Основным вопросом для признания объекта социальной сферы активом является вероятность притока будущих экономических выгод.

Согласно п. 6 МСФО (IAS) 16 «Основные средства», основные средства — это материальные активы, которые:

- предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях;
- предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода.

При выполнении критериев признания в качестве активов, объекты социальной сферы могут быть признаны основными средствами как объекты, необходимые для предоставления услуг в административных целях.

СПРАВОЧНО

МСФО (IAS) 16.11 гласит: «*Приобретение объектов основных средств может осуществляться в целях обеспечения безопасности или в целях защиты окружающей среды. Хотя приобретение таких объектов и не приводит непосредственно к увеличению будущих экономических выгод от использования конкретного существующего объекта основных средств, оно может быть необходимо для получения предприятием будущих экономических выгод от использования других принадлежащих ему активов.*

Такие объекты основных средств могут быть признаны в качестве активов, поскольку они обеспечивают предприятию будущие экономические выгоды от использования зависимых активов, превышающие выгоды, которые могли бы быть получены, если бы такие активы не были приобретены.

Например, предприятие химической промышленности может внедрить новые технологии работы с химикатами, обеспечивающие соблюдение требований по охране окружающей среды при производстве и хранении опасных химических веществ; связанная с этим модернизация производственных помещений признается в качестве актива, поскольку без нее предприятие не может производить и продавать химическую продукцию».

Для заметок

Аналогичным образом приобретение и владение объектами социальной сферы хотя и не приводит непосредственно к увеличению будущих

экономических выгод от использования этих объектов, однако может быть необходимо для использования других активов предприятия.

Предприятие может получать экономические выгоды в виде, например:

- экономии затрат;
- привлечения более квалифицированного персонала по сравнению с другими предприятиями (дополнительное неденежное вознаграждение в виде возможности пользоваться бесплатно социальной инфраструктурой);
- повышения эффективности труда;
- уменьшения текучести кадров (что приводит к снижению расходов на подготовку новых специалистов);
- увеличения эффективной продолжительности рабочего дня (например, когда сотрудники тратят меньше времени на обед благодаря имеющейся на территории столовой) и др.

Кроме того, предприятие, которое, осуществляя свою деятельность, оказывает какое-либо негативное влияние на окружающую среду и/или может нанести вред здоровью сотрудников, может быть по законодательству или добровольно обязано проводить некие действия для устранения указанных негативных эффектов. Если для этого предприятию нужны активы, то такие активы будут признаны основными средствами, поскольку, не приобретя такие активы, предприятие не сможет получать экономические выгоды от своей основной деятельности. Для того, чтобы актив был признан по этому пункту, негативный эффект должен оказываться в течение длительного времени, а актив должен в течение длительного времени «страховать» предприятие от этого негативного эффекта.

Таким образом, главным вопросом признания в качестве основного средства для каждого конкретного объекта социальной сферы является вероятность поступления будущих экономических выгод от объекта или других, зависимых, объектов.

Ниже приведены вопросы, ответы на которые вместе или по отдельности могут помочь определить вероятность получения будущих экономических выгод.

- Каково назначение объекта?
- Существует ли возможность продажи объекта?
- Есть ли у предприятия социальные обязательства, приводящие к необходимости владения активом?
- Каким образом приобретен объект: передан на содержание городом (в том числе по IFRIC 12) или построен/приобретен самостоятельно / за плату?
- Каково отношение менеджмента к безвозмездной передаче объекта городу / другой компании?
- Взимается ли плата за доступ к объекту?

Назначение объекта

Для определения вероятности получения будущих экономических выгод от объекта необходимо точно выяснить назначение объекта. Например, такой объект, как **оранжерея**, может быть предназначен для выращивания овощей, необходимых для столовой, и менеджмент полагает, что выращивание овощей экономически более выгодно, чем их приобретение на рыночных условиях; тогда будущие экономические выгоды веро-

ятны и объект можно признать активом. Или объект мог быть приобретен в момент приобретения земельного участка, на котором он расположен, никак не используется и использование его не планируется, в будущем объект подлежит сносу. В таком случае объект не может быть признан активом.

Другой пример — объект **«питомник для собак»** на производственном предприятии. Если объект предназначен для содержания собак, охраняющих территорию, тогда он может быть признан активом, поскольку объект нужен для обеспечения сохранности активов.

Но если питомник используется как приют для бездомных собак (и предприятие не имеет никаких обязательств по содержанию такого приюта, не получает никаких бюджетных или иных сторонних средств для содержания объекта и делает это исключительно в благотворительных целях), то этот объект не может быть признан активом.

В случае использования объекта «питомник для собак» с целью благотворительности в пользу животных и тем самым улучшения репутации предприятия, строго говоря, нельзя отрицать возможности поступления будущих экономических выгод в результате улучшения репутации, но вероятность притока экономических выгод в связи с таким улучшением невозможно достоверно оценить. Поэтому такой питомник не может быть признан активом.

Еще один пример — **общежитие**. Предприятие могло построить или приобрести общежитие для работников, поскольку производство предприятия находится далеко от населенных пунктов и возить работников ежедневно с работы и на работу невозможно или предприятие широко использует труд иностранных или иногородних работников. В этом случае предприятие владеет общежитием, поскольку не может без него обойтись. Общежитие приносит экономические выгоды и может быть признано активом.

Другая ситуация: общежитие было передано предприятию городом по договору, при этом предприятие практически не использует общежитие, его в основном использует город для предоставления иногородним работникам коммунальных служб города. Предприятие не может продать общежитие и не может изменить его назначение, т. к. оно не принадлежит предприятию на праве собственности, а назначение и использование объекта определено в договоре. В этом случае общежитие не принесет экономических выгод и не может быть признано активом.

Для заметок

Обратите внимание! При определенных условиях общежитие может учитываться как инвестиционная недвижимость (см. далее).

Возможность продажи объекта

Если приобретенный объект можно продать, то, скорее всего, объект может быть признан основным средством (или, в случае выполнения критериев признания в соответствии с МСФО (IFRS) 5, активом, предназначенным для продажи).

Например, **фитнес-клуб** в черте города, принадлежащий предприятию на праве собственности, который используется для оздоровления сотрудников и не приносит дохода, владение которым не является обязательным для предприятия (в коллективном договоре нет нерасторжимого условия о предоставлении работникам услуг собственного фитнес-клуба). Предприятие имеет возможность его продать и тем самым получить экономические выгоды в будущем. В этом случае фитнес-клуб может быть признан активом.

В то же время такой объект, как **стадион**, может быть передан на баланс городообразующему предприятию городом «в нагрузку», т. к. стадион находится на территории предприятия, и по договору с городом предприятие должно его охранять и обеспечивать электроэнергией. Предприятие не может продать стадион. Стадион содержит другая организация, она взимает плату за проход и несет издержки по поддержанию данного объекта в функционирующем состоянии. Таким образом, у предприятия нет и не ожидается экономических выгод от использования стадиона. В таком случае он не может быть признан активом.

Предприятие в любой момент может продать квартиру и тем самым получить экономические выгоды. Квартира может учитываться в качестве основного средства.

Другой пример — **квартира в жилом доме**, которая принадлежит предприятию на праве собственности. Такая квартира используется для размещения командировочных сотрудников, приезжающих из других подразделений предприятия. Предприятие в любой момент может продать квартиру и тем самым получить экономические выгоды. Квартира может учитываться в качестве основного средства. Аналогично можно рассуждать в отношении **баз отдыха** и других объектов недвижимости, принадлежащих предприятию на праве собственности.

Обратите внимание! При определенных условиях объекты, которые готовятся к продаже, могут учитываться в соответствии с МСФО (IFRS) 5 (см. далее).

При определенных условиях квартиры, базы отдыха и прочие объекты недвижимости могут учитываться как инвестиционная недвижимость.

Наличие у предприятия социальных обязательств, приводящих к необходимости владения активом

Если социальные обязанности предприятия предусматривают предоставление социальных объектов, то эти объекты могут быть признаны активами только в том случае, если существует высокая вероятность получения предприятием будущих экономических выгод.

Например, если производство предприятия находится в отдаленном от населенных пунктов месте, где нет **поликлиник** и **детских садов**, а условиями коллективных договоров предусмотрено предоставление таких социальных объектов работникам, то владение этими объектами является обязательством предприятия. Если условия таковы, что работники, не получив этих объектов, не будут работать на предприятии, то будущие экономические выгоды от объектов очевидны: они необходимы для обеспечения возможности работы других активов предприятия. Такие объекты можно признать активами.

Если условия таковы, что работники, не получив этих объектов, не будут работать на предприятии, то будущие экономические выгоды от объектов очевидны.

Но если предприятие находится в городе, где есть городские поликлиники и детские сады, то даже при наличии в коллективном договоре условий о предоставлении таких объектов нельзя определенно сказать о вероятности получения будущих экономических выгод от них, поскольку сложно

оценить, будут ли работники работать на предприятии при отсутствии таких объектов. В этом случае нужно проводить анализ глубже и разбираться, приносят ли объекты экономические выгоды в виде привлечения более квалифицированного персонала, повышения эффективности труда, уменьшения текучести кадров, увеличения эффективной продолжительности рабочего дня и т. д. Возможно также, что за счет предоставления таких объектов предприятие привлекает работников на меньшую зарплату по сравнению с другими предприятиями города. Если ожидаемые экономические выгоды соотносимы с расходами на содержание объектов, тогда такие объекты можно признать активами. Если же экономические выгоды от использования объекта ничтожны в сравнении с расходами на содержание объектов, тогда объекты должны быть признаны расходами.

Если такие объекты, как детские сады, поликлиники и больницы, были построены или приобретены предприятием в рамках договора с государством и предприятие, согласно договору, обязано использовать объекты для оказания услуг, определенных договором, и не может изменить вид деятельности объектов, не может самостоятельно устанавливать цены на услуги, а также не может продать объекты, такие объекты попадают в сферу IFRIC 12 и права их использования могут быть признаны как НМА .

Другой пример — **объекты гражданской обороны (ГО)**, например убежища. Предприятие может владеть объектом ГО на праве ответственного хранения и пользования, права собственности на объекты ГО у предприятий нет. У предприятия есть обязанность по поддержанию объекта ГО в сохранности и готовности к использованию по назначению.

Несмотря на то что у предприятия есть обязательство владеть объектом ГО, это обязательство не является следствием деятельности предприятия, поэтому объект ГО не может быть отнесен к основным средствам по аналогии с объектами охраны окружающей среды на химическом предприятии (МСФО (IAS) 16.11). Объект ГО не будет приносить предприятию экономических выгод, следовательно, не может быть признан активом.

Еще один пример — **медицинский пункт** на опасном производстве. У предприятия есть обязательство иметь такой пункт, и это обязательство является следствием работы предприятия (опасное производство, возможны травмы работников), тогда объект является активом, по аналогии с объектами охраны окружающей среды на химическом предприятии (МСФО (IAS) 16.11).

Для заметок

Способ приобретения

Объекты социальной сферы могут быть самостоятельно приобретены или построены предприятием или могут быть переданы предприятию городом на содержание. Приобретение объектов по решению предприятия может говорить о том, что объект, скорее всего, нужен предприятию и, следовательно, будет приносить экономические выгоды в той или иной форме. Получение объекта от города на содержание, вмененное предприятию в социальные обязанности, может свидетельствовать о том, что экономических выгод объект не приносит.

Отношение менеджмента к безвозмездной передаче объекта

Руководство предприятия, как правило, понимает, будет ли объект социальной сферы приносить экономические выгоды или нет. Хорошим индикатором может быть вопрос о том, готово ли руководство предприятия безвозмездно отдать объект городу или другой компании. Если руководство готово отдать объект безвозмездно, следовательно, никаких эко-

номических выгод оно не ожидает. В случае если руководство не готово безвозмездно отказаться от объекта, следует выяснить, в каком виде и какие экономические выгоды руководство ожидает получать от объекта, и, возможно, признать актив.

Плата за доступ к объекту

Если у предприятия есть возможность и намерение взимать плату за доступ к объекту и у руководства есть намерение и возможность сделать объект прибыльным в будущем, такой объект можно признать активом.

Если объект глубоко убыточный и у руководства нет возможности и/или намерения сделать этот объект прибыльным в будущем, то следует рассмотреть, какие экономические выгоды приносит объект помимо взимаемой платы. Если помимо взимаемой платы никаких других ощутимых экономических выгод объект не приносит и не будет приносить в будущем, его следует признать расходом.

Если от объекта ожидаются экономические выгоды в виде уменьшения затрат, улучшения отдачи от труда работников и т. п., тогда нужно проанализировать, насколько такие экономические выгоды могут перекрыть ожидаемые убытки. Если ожидаемые экономические выгоды в совокупности могут перекрыть убытки, то объект можно признать активом, в противном случае — расходом.

Обратите внимание! Построенные или приобретенные предприятием в рамках договора с государством социальные объекты, за возможность доступа к которым предприятие имеет право взимать плату, могут попадать под действие IFRIC 12 (см. далее).

Учет в качестве других категорий активов

Объекты социальной сферы при определенных обстоятельствах могут учитываться в качестве:

- активов, предназначенных для продажи (если удовлетворяют критериям признания согласно МСФО (IFRS) 5);
- инвестиционной недвижимости, если удовлетворяют критериям признания согласно МСФО (IAS) 40;
- нематериальных активов, если удовлетворяют критериям признания согласно IFRIC 12.

Активы, предназначенные для продажи

Согласно п. 6–7 МСФО (IFRS) 5 «*предприятие должно классифицировать долгосрочный актив (или выбывающую группу) как предназначенный для продажи, если его балансовая стоимость будет возмещена в основном за счет продажи, а не посредством продолжающегося использования.*

Для этого актив (или выбывающая группа) должен быть в наличии для немедленной продажи в его текущем состоянии и только на условиях обычных и обязательных при продаже таких активов (или выбывающих групп), и его продажа должна быть в высшей степени вероятной». Учет таких активов ведется по наименьшей балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

Инвестиционное имущество

Согласно IAS 40.5 «*инвестиционное имущество — недвижимость (земля или здание, либо часть здания, либо и то и другое), находящаяся во владении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) с целью получения арендных платежей или прироста стоимости капитала, или того и другого, но:*

a) не для использования в производстве или поставке товаров, оказании услуг, в административных целях;

b) не для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности».

Такие объекты, как квартиры, могут попадать в данную категорию активов, если не используются и предназначены для прироста стоимости капитала.

Такие объекты, как гостиницы, квартиры, общежития, рестораны и т. п., могут попадать в данную категорию активов, если используются путем сдачи в аренду.

IFRIC 12: Объекты, полученные по концессионным соглашениям

IFRIC 12 рассматривает ситуацию, в которой предприятие, в рамках договора с государством, строит или приобретает объект социальной инфраструктуры для государства, а государство предоставляет (передает) предприятию этот объект для управления и обслуживания этой инфраструктуры, предоставляет право взимать плату за услуги социальной инфраструктуры. В конце срока договора объект переходит к государству.

Такой договор обязывает предприятие оказывать общественности услуги (за плату) от имени государства.

Примерами таких объектов могут быть построенные или приобретенные предприятием для государства поликлиники, больницы, детские сады, дороги, взлетные полосы и т. п. Вместо платы за приобретенные для него или построенные для него социальные объекты, государство передает их предприятию по договору, и в договоре указано, как именно предприятие обязано использовать объект, кому должны предоставляться услуги и по какой цене (IFRIC 12.5).

Согласно п. 11 IFRIC 12 такая инфраструктура не должна признаваться в составе основных средств предприятия, потому что соглашение на предоставление договорных услуг не передает оператору право на контроль использования инфраструктуры общественного обслуживания. У предприятия есть доступ к управлению инфраструктурой для предоставления общественных услуг от имени поставщика концессии в соответствии с условиями, определенными в контракте.

Предприятие, которое построило или приобрело объект в рамках такого договора, должно признать право пользования объектом, т. е. признать нематериальный актив.

Обесценение

Если у предприятия есть признаки обесценения, то предприятие обязано протестировать основные средства на обесценение.

Для тестирования социальных объектов, признанных активами, на предмет обесценения следует определить уровень, на котором активы проверяются на предмет обесценения, а именно: определить, является ли социальный объект отдельной ЕГДС или корпоративным активом. От этого будет существенным образом зависеть результат теста.

Для заметок

СПРАВОЧНО

ЕГДС (МСФО (IAS) 36.6) — *«единица, генерирующая денежные средства (генерирующая единица), — наименьшая идентифицируемая группа активов, которая генерирует приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов»*.

Корпоративные активы (МСФО (IAS) 36.6) — *«активы, помимо гудвила, которые способствуют поступлению денежных средств в будущем как от рассматриваемой генерирующей единицы, так и от других генерирующих единиц»*.

Согласно п. 70–71 МСФО (IAS) 36, *«если для продукции, производимой активом или группой активов, существует активный рынок, такой актив или группа активов идентифицируется как генерирующая единица, даже если часть продукции или она вся используется для внутренних нужд... Даже если вся или часть продукции, произведенной активом или группой активов, используется другими генерирующими единицами предприятия (например, продукция на промежуточной стадии изготовления), данный актив или группа активов формирует отдельную генерирующую единицу, если предприятие могло бы продать продукцию на активном рынке»*.

Таким образом, даже если социальный объект используется только сотрудниками предприятия, но на его услуги есть активный рынок (социальный объект мог бы оказывать услуги третьим лицам), такой объект должен считаться отдельной ЕГДС и тестироваться на обесценение отдельно от других ЕГДС.

Если же активного рынка на услуги объекта нет, то объект будет считаться корпоративным активом. Для определения возмещаемой стоимости стоимость корпоративного актива должна быть распределена между теми ЕГДС, которые получают выгоды от использования этого корпоративного актива. Затем возмещаемая стоимость рассчитывается для этих ЕГДС и сравнивается с балансовой стоимостью этих ЕГДС с учетом распределенной стоимости корпоративного актива.

К социальным объектам, которые могут считаться отдельными ЕГДС, можно отнести, например, такие объекты:

- пансионат,
- земельный участок под базу отдыха,
- общежитие,
- стадион,
- здание гостиницы.

Примерами объектов, которые не могут считаться отдельными ЕГДС и должны быть отнесены к корпоративным активам, являются, в частности:

- объекты, находящиеся на закрытой территории предприятия, куда третьим лицам доступ запрещен (например, производственные столовые);
- детский сад или поликлиника в труднодоступном рабочем поселке, где основная часть жителей — работники предприятия;
- объекты, оказывающие такие специфические услуги, которые нужны только работникам предприятия.

Таким образом, объекты социальной сферы могут быть признаны расходами при приобретении, если не удовлетворяют условиям признания в качестве актива, или могут быть признаны как активы и, при наличии признаков обесценения, протестированы на обесценение.

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

Методология МСФО
без удара по бюджету

Издательский дом «Методология» рекомендует специалистам российских банков, компаний и аудиторских фирм ведущие разработки в области методологии МСФО.

Только 7550 рублей за 6 месяцев обслуживания.
Ничего лишнего. Только МСФО.

5 инструментов по МСФО для бухгалтера и методолога

при подписке на журнал

«Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»

+ все электронные сервисы на сайте www.finotchet.ru

1. **Свежий выпуск журнала в удобном формате**
   Бумажная и электронная версии журнала
2. **Крупнейшая база методологии по МСФО – «Библиотека МСФО-решений»**
   Более 500 методик и экспертных рекомендаций
3. **Стандарты и учебные материалы ТАСИС**
   Полные тексты стандартов и учебных материалов
4. **Формирование собственной Библиотеки материалов по МСФО**
   Удобная навигация, выбор необходимых материалов
5. **Дистанционное обучение**
   Вебинары по МСФО в полном доступе

Оформить подписку можно на сайте www.finotchet.ru или используя прилагаемый счет.

Подписные индексы на журнал **«Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»** в Объединенном каталоге «Пресса России»:

24769 - полугодовая подписка
44327 - годовая подписка

Ваш консультант: Анна Красоткина, тел. + 7 (495) 971-54-42, 361-17-76,
fms@finotchet.ru
www.finotchet.ru

Приглашаем к сотрудничеству авторов и экспертов!

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ КОРРЕКТИРОВКИ ПО УЧАСТКУ «ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ»

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

П. А. Аникин,
директор по аудиту и МСФО ЗАО «РУФАУДИТ»

Затраты на персонал (вознаграждения работникам), как правило, составляют одну из наиболее крупных статей затрат компании в целом, особенно у компаний, занимающихся оказанием услуг. Учитывая, что специфические правила по признанию вознаграждений работникам, имеющиеся в МСФО, в российской практике на данный момент отсутствуют, трансформационные корректировки по данной статье затрат могут оказать весьма существенное влияние на отчетность компании, в первую очередь — на ее финансовый результат.

Нормативное регулирование

В МСФО вопросы отражения в отчетности затрат, связанных с наемными работниками компании, регламентируются МСФО (IAS) 19 «Затраты по займам».

В российском законодательстве отсутствует отдельный документ, посвященный данному вопросу. Некоторые аспекты учета вознаграждений работникам регламентируются:

- ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным Приказом Министерства финансов РФ от 06.05.1999 № 33н;
- ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утвержденным Приказом Министерства финансов РФ от 13.12.2010 № 167н.

Сфера применения

Согласно пунктам 2–5 МСФО (IAS) 19 работодатель применяет этот стандарт для учета всех вознаграждений работникам, кроме тех, для которых применяется МСФО (IFRS) 2 «Платеж, основанный на акциях». При этом вознаграждения работникам включают в себя:

- краткосрочные вознаграждения работникам, например перечисленные ниже, если их выплата в полном объеме ожидается до истечения двенадцати месяцев после окончания годового отчетного периода, в котором работники оказали соответствующие услуги:
  - заработная плата и взносы на социальное обеспечение;
  - оплачиваемый ежегодный отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни;
  - участие в прибыли и премии;

  - льготы в неденежной форме (например, медицинское обслуживание, обеспечение жильем, автомобилями, предоставление товаров или услуг бесплатно или по льготной цене) для существующих работников;
- вознаграждения после окончания трудовой деятельности, такие, как:
  - пенсионные выплаты (например, пенсии и единовременные выплаты при выходе на пенсию);
  - прочие выплаты по окончании трудовой деятельности (страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности);
- прочие долгосрочные вознаграждения работникам, такие, как:
  - долгосрочные оплачиваемые отсутствия, например отпуск за выслугу лет или творческий отпуск;
  - празднование юбилеев или иные вознаграждения за выслугу лет;
  - выплаты при длительной потере трудоспособности;
- выходные пособия.

Следовательно, на уровне сферы применения нормативных документов возникают следующие отличия:

1. Некоторые статьи подлежат признанию как в МСФО, так и в РСБУ, но в российской отчетности не рассматриваются как составная часть вознаграждений сотрудникам. Например, обеспечение сотрудников жильем, автомобилями и т. п. обычно классифицируется как расходы по аренде.
2. Отдельные статьи не признаются в РСБУ с соблюдением в полной мере принципа начисления. Классическим примером являются пенсионные планы с установленными выплатами: поскольку в российских стандартах такие операции подробно не прописаны, то обычно в РСБУ начисляются только суммы взносов в пенсионный план, тогда как в соответствии с МСФО должен быть произведен расчет именно суммы расхода по принципу начисления.

Для заметок

Признание и оценка краткосрочных вознаграждений работникам

В соответствии с пунктом 11 МСФО (IAS) 19, если работник оказывает компании услуги в течение отчетного периода, компания должна признать недисконтированную величину краткосрочных вознаграждений работникам, подлежащую выплате в обмен на эти услуги:

- в качестве обязательства (начисленного расхода), после вычета любой уже выплаченной суммы; если уже выплаченная сумма превышает недисконтированную величину выплат, предприятие должно признать это превышение в качестве актива (авансовых расходов) в той мере, в какой авансовые расходы приведут, например, к сокращению будущих платежей или возврату денежных средств;
- в качестве расхода, за исключением тех взносов, которые другой МСФО требует или разрешает включать в себестоимость актива (см., например, МСФО (IAS) 2 «Запасы» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства»).

В целом в РСБУ применяются аналогичные подходы для отражения краткосрочных вознаграждений, однако могут возникать определенные нюансы, связанные с конкретными видами вознаграждений.

Компания признает ожидаемые затраты на выплату краткосрочных вознаграждений работникам в форме оплачиваемых отсутствий на работе следующим образом (пункт 13 МСФО (IAS) 19):

- при накапливаемых оплачиваемых отсутствиях на работе — на момент, когда работники оказывают услуги, увеличивающие будущие оплачиваемые отсутствия на работе, на которые эти работники имеют право;
- при ненакапливаемых оплачиваемых отсутствиях на работе — непосредственно при наступлении факта отсутствия на работе.

Предприятие должно оценивать ожидаемые затраты на оплату накапливаемых оплачиваемых отсутствий на работе как дополнительную сумму, которую оно предполагает выплатить работнику за неиспользованные оплачиваемые отсутствия на работе, накопленные по состоянию на конец отчетного периода.

Формально в отчетности по РСБУ применяются такие же подходы, но зачастую при трансформации все же необходимо сделать корректировку, которая может быть связана со следующими моментами:

1. Обязательство (резерв) по отпускам не признается, например из-за того, что в РСБУ делается допущение о несущественности суммы, а в целях отчетности по МСФО такое начисление необходимо сделать.
2. Резерв по неоплаченным отпускам формируется в отчетности по РСБУ на основании упрощенных данных и методов расчета. В такой ситуации сумма может быть недостаточно надежной для использования в отчетности по МСФО и она будет подлежать корректировке с учетом более точных данных и методик расчета обязательства.

Похожим образом в МСФО отражаются премиальные выплаты (в том числе участие в прибыли) — ожидаемые затраты признаются, если:

- у компании есть существующее юридическое либо обусловленное сложившейся практикой обязательство производить такие выплаты в результате прошлых событий;
- обязательство можно надежно оценить.

Пункт 22 МСФО (IAS) 19 вносит определенное уточнение: компания может надежно оценить свои юридические или обусловленные сложившейся практикой обязательства по участию в прибыли или премиальной системе только в случае, если:

- формализованные условия плана содержат формулу определения величины выплат;
- компания определяет величину вознаграждения, подлежащего выплате, до утверждения финансовой отчетности к выпуску;
- практика прошлых лет позволяет однозначно определить величину обусловленного сложившейся практикой обязательства компании.

В такой ситуации необходимость корректировки в большой степени будет зависеть от доступности данных для расчета премии на момент утверждения к выпуску отчетностей по РСБУ и МСФО. Если отчетность по МСФО составляется позже, то к моменту утверждения отчетности по российским стандартам необходимая информация может быть еще недоступна. Например, отчетность по РСБУ утверждена 31 марта,

Подписной индекс
24768

сумма годовой премии утверждена генеральным директором 14 апреля и до этого момента она не поддавалась надежной оценке; отчетность по МСФО утверждается 31 мая. В такой ситуации будет сделана корректировка по отражению расходов и обязательства на выплату годовой премии. Может быть и наоборот: отчетность по РСБУ утверждается позже и соответствующее начисление будет сделано только в ней.

Пенсионные планы и прочие долгосрочные вознаграждения

Планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности делятся на пенсионные планы с установленными взносами и пенсионные планы с установленными выплатами, в зависимости от экономического содержания плана, вытекающего из его основных условий.

По пенсионным планам с установленными взносами юридическое или обусловленное сложившейся практикой обязательство предприятия ограничивается суммой, которую оно согласно внести в фонд. Таким образом, полученная работником сумма вознаграждений по окончании трудовой деятельности определяется суммой взносов, которые компания (и, возможно, также работник) внесла в план вознаграждений по окончании трудовой деятельности или уплатила страховой компании, в совокупности с доходом от инвестиции средств, полученных в качестве взносов. Следовательно, актуарный риск (риск того, что вознаграждения будут меньше ожидаемых) и инвестиционный риск (риск того, что инвестированные активы окажутся недостаточными для обеспечения предполагаемых вознаграждений) возлагаются на работника.

В частности, отчисления в Пенсионный фонд РФ представляют собой пример пенсионного плана с установленными взносами. В такой ситуации МСФО требуют лишь отражения в качестве расходов взносов, уплачиваемых в пенсионный план, по принципу начисления. Российская практика учета взносов в Пенсионный фонд (счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению») соответствует МСФО, и корректировки здесь крайне маловероятны.

Что же касается планов с установленными выплатами, то их отличительные черты таковы:

- обязательство компании заключается в обеспечении вознаграждений согласованного размера действующим и бывшим работникам;
- актуарный риск (риск того, что затраты на вознаграждения будут больше ожидаемых) и инвестиционный риск, по существу, ложатся на предприятие; если данные актуарного или инвестиционного опыта хуже ожидаемых, обязательство предприятия может увеличиться.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

Продолжается
ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ
на 1 полугодие 2015 года

Не забудьте оформить подписку!
Будьте в курсе МСФО-новостей, разработок, методик!

finotchet.ru

Соответственно, для учета таких планов применяется принципиально иной подход. В частности, пунктом 120 МСФО (IAS) 19 предусмотрено, что компания признает компоненты затрат по пенсионному плану с установленными выплатами, за исключением случаев, когда какой-либо другой МСФО требует или разрешает включать их в себестоимость актива, следующим образом:

- как стоимость услуг в составе прибыли или убытка;
- как чистую сумму процентов в отношении чистого обязательства (актива) пенсионного плана с установленными выплатами в составе прибыли или убытка;
- как переоценку чистого обязательства (актива) пенсионного плана с установленными выплатами в составе прочего совокупного дохода.

В РСБУ аналогичные положения отсутствуют. Таким образом, при наличии у компании пенсионного плана с установленными выплатами потребуется корректировка, связанная с изменением величины расходов по пенсионному плану и признанием его сальдированных обязательств или активов и прочего совокупного дохода. В МСФО (IAS) 19 приводится довольно большое количество требований к расчетам, необходимым для отражения в отчетности планов с установленными выплатами, включая требования к актуарным допущениям. Однако такие расчеты зачастую требуют специальной подготовки и осуществляются специализированными компаниями и/или сотрудниками компании (актуариями), а задача бухгалтера сводится к корректному отражению данных в отчетности.

Раскрытие информации

Для краткосрочных вознаграждений и пенсионных планов с установленными взносами не устанавливается специальных требований к раскрытию. Компаниям же, имеющим план с установленными выплатами, пункт 135 МСФО (IAS) 19 предписывает раскрывать информацию, которая:

- объясняет характеристики пенсионных планов с установленными выплатами и связанные с ними риски;
- идентифицирует и объясняет суммы, представленные в финансовой отчетности, которые возникают в связи с пенсионными планами с установленными выплатами;
- описывает, как пенсионные планы с установленными выплатами могут повлиять на сумму, сроки и неопределенность будущих потоков денежных средств компании.

В свою очередь, каждый из этих трех пунктов в дальнейшем довольно подробно детализируется. Например, для объяснения характеристик пенсионных планов с установленными выплатами и связанных с ними рисков компания должна раскрыть:

- информацию о характеристиках своих пенсионных планов с установленными выплатами, включая:
  - характер вознаграждений, предоставляемых в соответствии с планом (например, пенсионный план с установленными выплатами на основе последней заработной платы или пенсионный план на основе взносов с гарантией);

  - описание нормативно-правовой базы, в которой функционирует план, например уровня любых минимальных требований к финансированию, и любого влияния нормативно-правовой базы на план, например предельной величины активов;
  - описание обязанностей любого другого предприятия по управлению планом, например обязанности опекунов или членов правления плана;
- описание рисков, которым план подвергает предприятие, при этом особое внимание должно уделяться любым необычным, специфическим для предприятия или плана рискам, а также любым существенным концентрациям рисков (например, если активы плана инвестируются главным образом в один класс инвестиций, например недвижимость, план может подвергать предприятие концентрации риска, связанного с рынком недвижимости);
- описание любых поправок, внесенных в план, секвестров пенсионного плана и расчетов по обязательствам плана.

Поскольку в РСБУ отсутствует специализированный документ по учету и отчетности в отношении вознаграждений работникам, то нет и специальных требований по раскрытиям. Таким образом, все требования МСФО (IAS) 19 можно считать корректировками отчетности.

В заключение отметим, что необходимость многих корректировок при трансформации отчетности в части вознаграждений сотрудникам зачастую является «техническим» аспектом: определенные начисления (резерв по отпускам, премиям и т. п.) либо вообще не производятся, либо производятся формально.

Однако существуют и объективные отличия, избежать которых на практике не удастся. В первую очередь это связано с учетом пенсионных планов с установленными выплатами, поскольку в РСБУ они не регламентированы. Во-вторых, такие отличия могут касаться отчетности по МСФО, которая утверждается к выпуску позже, чем отчетность по российским стандартам. В такой ситуации к моменту выпуска отчетности по МСФО могут быть доступны необходимые числовые данные (например, размеры премий), отсутствующие к дате составления отчетности по РСБУ. Таким образом, при трансформации отчетности почти у каждой компании возникает необходимость в корректировке расходов на персонал.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты
finotchet.ru

Вебинары по МСФО в полном доступе
на сайте **www.finotchet.ru**
Ваше дистанционное обучение!

ГРУППА КОМПАНИЙ: КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПЕРИМЕТР КОНСОЛИДАЦИИ

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Л. К. Гаврилюк,
главный специалист по консолидированной отчетности
ЗАО «Аудиторско-консультационная группа
«Развитие бизнес-систем» («АКГ «РБС»)

Когда материнская компания приступает к подготовке консолидированной финансовой отчетности впервые или за очередной отчетный период, ее первостепенной задачей является определение границ (периметра) консолидации. Точнее, какие именно инвестируемые ею компании будут включены в консолидированную финансовую отчетность как дочерние или как ассоциированные, а какие останутся в составе инвестиций (финансовых активов группы). Решение этой задачи может существенно повлиять на показатели всех форм консолидированной отчетности, примечания к ней и на ее достоверность в целом. Какие же компании включить в состав группы для консолидации? В этом вопросе нам и предстоит разобраться.

Нормативное регулирование

Основные принципы представления и подготовки консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации, в том числе определение группы, регламентирует целый перечень нормативных документов.

1. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон РФ от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
3. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».
4. Федеральный закон РФ от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность».
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия».
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединение бизнеса».
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 11 «Совместная деятельность».
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 12 «Раскрытие информации по инвестициям в прочие компании».

Законом «О консолидированной отчетности» (от 27.07.2010 № 208-ФЗ) установлено, что в случае если российскими федеральными законами

предусмотрены составление, представление или публикация консолидированной финансовой отчетности либо если учредительными документами иных организаций предусмотрены представление и/или публикация консолидированной финансовой отчетности, такая отчетность составляется в соответствии с МСФО и Разъяснениями МСФО, принимаемыми Фондом Международных стандартов финансовой отчетности.

Согласно МСФО (IFRS) 10[1] компания обязана представлять консолидированную финансовую отчетность, когда она контролирует одну или несколько других компаний, которые являются дочерними по отношению к этой материнской компании.

Вместе материнская и дочерние компании в экономическом аспекте образуют группу, представляющую собой единый субъект экономической деятельности.

С финансовой точки зрения материнская компания является инвестором, а дочерняя — инвестируемой компанией, так как материнская компания всегда прямо или косвенно инвестирует свою «дочку» (например, вклад в уставный капитал создает активы компании, предоставление денежных средств в виде займов и помощи является источником финансирования деятельности).

Чтобы попасть в группу консолидируемых компаний, инвестируемая организация должна контролироваться инвестором. Следовательно, основной вопрос включения инвестируемой компании в группу — это оценка наличия контроля у инвестора. Только при наличии контроля инвестируемая компания становится «дочкой», а инвестор — «мамой».

Общие признаки контроля

Инвестор имеет контроль над объектом инвестиций только при одновременном соблюдении трех основных элементов (признаков) контроля:

- у инвестора есть полномочия в отношении объекта инвестиций;
- инвестор подвергается рискам (например, кредитному риску), связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение переменного дохода (например, дивидендов) от участия в объекте инвестиций;
- инвестор имеет возможность использовать свою власть для оказания влияния на величину переменного дохода (изменять, поддерживать, защищать доходы).

Из определения контроля следует, что оценку контроля необходимо проводить последовательно по трем элементам. Если оценка первого элемента (наиболее сложного) покажет, что у инвестора отсутствует власть над объектом инвестиций, то производить оценку следующих элементов нет смысла, так как материнская компания контролирует дочернюю только при наличии всех трех элементов контроля.

До того, как приступить к оценке наличия у инвестора контроля, всегда следует рассмотреть цель и структуру объекта инвестиций. Такой анализ необходим для того, чтобы определить концептуальные основы деятельности компании: какая деятельность является значимой, каким образом принимаются решения касательно значимой деятельности, кто

Для заметок

[1] МСФО (IFRS) 10 более специфичен в своем определении контроля, по сравнению с прежним МСФО (IAS) 27, и имеет целью удостоверение того, что консолидированы все предприятия, которые должны быть консолидированы.

имеет текущую возможность управлять такой деятельностью и кто получает доход от такой деятельности.

Цель деятельности инвестируемой компании должна быть связана с бизнес-интересами инвестора. В ходе анализа структуры объекта инвестиций может быть установлено, что объект инвестиций организован таким образом, что права голоса не являются доминирующим фактором при определении того, кто контролирует объект инвестиций. И это усложнит процесс оценки наличия контроля.

Цель деятельности инвестируемой компании должна быть связана с бизнес-интересами инвестора.

В случае, например, когда права голоса связаны исключительно с администрированием, а управление значимой деятельностью осуществляется на основе соглашения, анализ цели и структуры объекта инвестиций должен включать рассмотрение рисков, принятие которых было запланировано при создании объекта инвестиций (1), рисков, которые были запланированы для передачи участникам объекта инвестиций (2), а также то, подвергается ли инвестор всем таким рискам или только некоторым из них (3). Формирование общей концепции будет весьма полезно при дальнейшем рассмотрении признаков контроля.

Полномочия

Первым признаком контроля является наличие у инвестора полномочий в отношении объекта инвестиций. Властные полномочия — это реально существующие права, которые предоставляют возможность в настоящий момент времени управлять значимой деятельностью. Значимой деятельностью считается деятельность, которая оказывает значительное влияние на доход объекта инвестиций. Под настоящим моментом следует понимать момент, в который необходимо принять управленческое решение. Установление значимой деятельности в настоящий момент времени, как правило, не вызывает трудности, а вот реальность прав и их оценку надо рассматривать более детально.

Первый этап оценки полномочий — установление реальности прав

Право является реальным, если инвестор имеет практическую возможность реализовать такое право, то есть которое способно дать инвестору возможность повлиять на доход.

Пример 1

Инвестор является держателем 51 % прав голоса в объекте инвестиций. Любые решения в объекте инвестиций принимаются большинством голосов.

Тогда права голоса инвестора являются реальными, поскольку инвестор может принимать решения в части управления значимой деятельностью, когда такие решения необходимы.

Пример 2

Инвестор является стороной форвардного договора на приобретение контрольного пакета акций объекта инвестиций. Дата исполнения форвардного договора наступает через 15 дней.

Изменения в отношении управления значимой деятельностью инвестируемой компании (включая утверждение существенных/крупных сделок по продаже активов, а также вложение или отчуждение значительных инвестиций) могут быть внесены только на внеочередном или годовом собрании акционеров. До годового собрания еще 5 месяцев, а созвать внеочередное собрание возможно по истечении минимум 30 дней с момента подачи требования о созыве. Поэтому существующие акционеры не могут изменить действующую в текущий момент политику в отношении управления значимой деятельностью, потому что внеочередное собрание может быть проведено только после того, как форвардный договор уже будет исполнен.

Таким образом, инвестор имеет права, которые по существу эквивалентны правам акционера, владеющего контрольным пакетом акций (пример 1). Форвардный договор инвестора — это реальное право, которое дает инвестору возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени до того, как будет исполнен форвардный договор.

Пример 3

Инвестор является держателем существенного опциона на приобретение контрольного пакета акций объекта инвестиций; опцион может быть исполнен через 15 дней, и цена его исполнения выгоднее рыночной[2]. До годового собрания еще 5 месяцев, а созвать внеочередное собрание возможно по истечении минимум 30 дней с момента подачи требования о созыве.

Таким образом, в текущий момент времени инвестор имеет права, которые по существу эквивалентны правам акционера, владеющего контрольным пакетом акций (пример 1). Опцион в данном случае — это реальное право, которое дает инвестору возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени даже до того, как будет исполнен опцион.

Для заметок

При определении наличия реально существующих прав могут быть рассмотрены следующие факторы:

1. Барьеры экономического или иного характера (их наличие или отсутствие), которые препятствуют инвестору в реализации его прав:
   - финансовые санкции и стимулы, в частности, когда управление значимой деятельностью осуществляется правительством, судом, администратором наследства, управляющим конкурсной массой, ликвидатором, даже если инвестор является держателем более половины прав голоса в объекте инвестиций (например, во время кризиса 2008 года многие западные государства оказывали поддержку ведущим банкам и компаниям; по сути, управление этими компаниями осуществлялось государством, права же других инвесторов в объекте инвестиций нельзя было признать реальными на тот момент);

[2] В МСФО (IFRS) 10 используется понятие «in the money», которое подразумевает экономически выгодные условия для реализации опциона.

- невыгодная для инвестора цена исполнения или конвертации (финансовый барьер); например, в примере 3 цена исполнения опциона окажется крайне невыгодной[3]; тогда инвестор вряд ли захочет исполнения такого опциона;
- условия, которые делают осуществление права маловероятным, например условия, жестко ограничивающие сроки исполнения;
- нормативно-правовые требования, препятствующие реализации прав (например, паевые фонды);
- операционные барьеры или стимулы, например отсутствие других управляющих, желающих или способных оказывать специализированные услуги по управлению;
- ограничивающие требования регулирующих органов, например для зарубежных инвесторов в России, и др.

2. Отсутствие механизма, позволяющего реализовать коллективные права в объекте инвестиций, когда требуется согласие нескольких инвесторов и отсутствует совет директоров (или аналогичный орган), который мог бы стать таким механизмом.

Пример 4

Три стороны учреждают предприятие: стороне А принадлежит 52 % прав голоса, а сторонам В и С — по 24 %. Договорное соглашение между А, В и С предусматривает, что необходимо по меньшей мере 2/3 голосов всех участников общества для принятия решений касательно значимой деятельности. Несмотря на то, что сторона А может заблокировать любое решение, она не обладает достаточными полномочиями, поскольку нуждается в согласии стороны В или С.

В данном примере стороны А, В и С осуществляют коллективный контроль[4] над деятельностью. Однако необходимые две трети голосов могут быть получены при помощи нескольких комбинаций соглашающихся сторон (то есть либо А и В, либо А и С).

Если в договорном соглашении между сторонами будет четко прописана комбинация сторон, которые должны прийти к единогласному мнению, чтобы принять решение касательно значимой деятельности, то этой паре сторон будет принадлежать совместный контроль. В противном случае ни одна из сторон не может реализовать свои права. Отсутствие механизма является признаком того, что права могут оказаться нереальными.

3. Получение инвестором выгоды от осуществления своих прав. К данному фактору можно отнести права держателя потенциальных прав голоса. Потенциальные права голоса — это права на получение прав голоса в объекте инвестиций, такие, как права, связанные с конвертируемыми инструментами или опционами, включая форвардные договоры.

[3] В МСФО (IFRS) 10 используется также понятие «deeply out of the money», которое подразумевает значительное превышение цены реализации опциона над его рыночной ценой.

[4] См. МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность».

Пример 5

Инвестор А является держателем 55 % голосующих акций объекта инвестиций. Инвестору В принадлежит 45 % голосующих акций объекта инвестиций, а также опцион на приобретение 10 % голосующих акций инвестора А. Опцион может быть исполнен в течение следующего года по фиксированной цене, причем соотношение цены исполнения опциона и рыночной цены делает невыгодным исполнение опциона (и ожидается, что опцион останется неисполненным на протяжении следующего года).

Инвестор А осуществляет свои права голоса и активно управляет значимой деятельностью объекта инвестиций. В таком случае имеется вероятность, что инвестор А выполнит критерии наличия полномочий, поскольку у него имеется возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени. Поэтому условия указанного опциона таковы, что опцион не расценивается как реальный.

Пример 6

Инвестору А и двум другим инвесторам принадлежит по 1/3 голосующих акций объекта инвестиций. Предпринимательская деятельность объекта инвестиций тесно связана с инвестором А. В дополнение к долевым инструментам инвестор А также является держателем опциона на приобретение еще 20 % голосующих акций, который может быть реализован в текущий момент. Убыток от приобретения акций будет небольшой.

Инвестор А получит выгоду от синергии своего бизнеса и сделанных инвестиций.

Таким образом, инвестор А обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций, поскольку он является держателем голосующих акций объекта инвестиций вкупе с потенциальными правами голоса, которые являются реальными и предоставляют инвестору возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени.

Для заметок

Помимо трех указанных факторов, при оценке полномочий инвестора в отношении объекта инвестиций необходимо также оценить, не являются ли его права, а также права других лиц, исключительно **правами защиты** (протекционистскими правами). Права защиты связаны с внесением коренных изменений в деятельность объекта инвестиций или применяются в исключительных обстоятельствах.

Инвестор, который обладает только правами защиты, не может иметь полномочий или препятствовать полномочиям другой стороны (сторон) в отношении их общей инвестиции.

В качестве примеров прав защиты можно назвать:

- право кредитора наложить ограничения на действия заемщика, которые могли бы привести к значительному увеличению кредитного риска заемщика;
- право банка получить в собственность активы заемщика в случае дефолта по долгу;
- право миноритариев одобрять капитальные затраты сверх затрат, необходимых в ходе обычной хозяйственной деятельности, или одобрять выпуск долевых/долговых инструментов.

Пример 7

По соглашению о франчайзинге объект инвестиций является франшизополучателем. Соглашение предоставляет франшизодателю права, целью которых является защита бренда франшизы. Среди обязательств есть и ограничения:

- отказ от конкуренции с правообладателем на территории, на которую распространяется действие соглашения;
- отказ от получения аналогичных прав у конкурентов (потенциальных конкурентов) франшизодателя;
- обязательство осуществлять реализацию по установленным правообладателем ценам, а также не осуществлять реализацию с использованием товарных знаков или коммерческих обозначений других правообладателей;
- обязательство ведения деятельности с использованием бренда в пределах определенной территории.

Вступая в соглашение о франчайзинге, франшизополучатель принимает в одностороннем порядке решение вести свой бизнес в соответствии с условиями соглашения о франчайзинге, но за свой собственный счет.

Контроль над такими принципиальными решениями, как организационно-правовая форма франшизополучателя и его структура финансирования, осуществляется сторонами, не являющимися франшизодателями, и оказывает значительное влияние на доход франшизополучателя.

В таких ситуациях чем ниже уровень финансовой поддержки, предоставляемой франшизодателем, и чем ниже риски франшизодателя в связи с переменным характером доходов франшизополучателя, тем больше вероятность, что франшизодатель обладает только правами защиты.

Достаточно часто используются защитные права, которые включают право наложения вето на изменения следующих позиций:

- устав компании;
- местонахождение главного офиса объекта инвестиций;
- наименование объекта инвестиций;
- избрание аудитора;
- принципы учетной политики.

Второй этап оценки полномочий — непосредственная оценка прав

В большинстве ситуаций оценка наличия полномочий происходит просто. Это утверждение, как правило, справедливо для случаев, когда после анализа цели и структуры объекта инвестиций делается вывод о том, что права в отношении объекта инвестиций приобретаются непосредственно или исключительно в силу прав голоса, обусловленных наличием долевых инструментов — обыкновенных

Часто правовая среда требует, чтобы управление значимой деятельностью осуществлялось акционерами (участниками), которым принадлежит более половины прав голоса.

акций, долей. В частности, это характерно для многопрофильных компаний, осуществляющих различные операционные и финансовые виды деятельности, которые оказывают значительное влияние на доход объекта инвестиций, и если осуществление таких видов деятельности постоянно требует принятия решений по основным вопросам. Кроме того, часто правовая среда требует, чтобы управление значимой деятельностью осуществлялось акционерами (участниками), которым принадлежит более половины прав голоса.

Принятием решений по объекту инвестиций, в качестве альтернативы, может заниматься руководящий орган, например совет директоров, который назначается лицами, располагающими большинством прав голоса и имеющими возможность управлять значимой деятельностью объекта инвестиций.

Исходя из этого, на втором этапе оценку полномочий целесообразно производить в зависимости от того, к какой из следующих групп относятся реальные права инвестора:

- полномочия при наличии у инвестора контрольного пакета (наиболее простая оценка);
- полномочия при отсутствии у инвестора контрольного пакета (сложная оценка).

1. Полномочия при наличии у инвестора контрольного пакета

Инвестор, который является держателем более половины прав голоса (50 % + 1 акция) в объекте инвестиций, располагает полномочиями в следующих ситуациях:

а) управление значимой деятельностью осуществляется посредством голосования держателя контрольного пакета прав голоса (например, в обществах с ограниченной ответственностью, в которых, как правило, не создается отдельный орган управления);

б) большинство членов органа управления, который осуществляет управление значимой деятельностью (совет директоров, правление банка и др.), назначается голосованием держателя контрольного пакета прав голоса.

Для заметок

Однако контрольный пакет может не предоставлять инвестору полномочий. Это бывает, например, в таких случаях:

- когда права голоса не являются реальными (см. п. 1 «Первого этапа оценки полномочий»);
- управление значимой деятельностью осуществляет другая сторона по договору, и эта сторона не является агентом инвестора;
- права голоса распространяются только на административные вопросы (в структурированных предприятиях по МСФО (IFRS) 12);
- права голоса удерживаются стороной, которая является фактическим агентом другого инвестора (см. раздел «Связь между полномочиями и доходом»).

Особый случай — оценка прав голоса во время процедуры банкротства

Оценка наличия у инвестора, обладающего большинством прав голоса, полномочий в отношении объекта инвестиций во время начала процедуры банкротства требует применения суждения на основе множества фактов и обстоятельств. И главный вопрос: могут ли акционеры по-прежнему управлять операционной и финансовой политикой объекта

инвестиций, или управление осуществляется доверительным управляющим либо судебным распорядителем?

При анализе наличия полномочий у инвестора в период банкротства необходимо учесть следующие факторы (но не ограничиваться ими):

- кто назначает руководство в период процедуры банкротства;
- кто определяет действия руководства (всё еще акционеры или кто-то другой);
- нужно ли руководству получать одобрение у сторон, отличных от акционеров, например в отношении крупных или необычных сделок.

Даже если акционеры сохраняют за собой полномочия после того, как объект инвестиций начинает процедуру банкротства, это не означает, что акционер с контрольным пакетом контролирует компанию. Поскольку могут не соблюдаться два других критерия контроля. Например, будет ограничено получение дохода от объекта инвестиций (второй критерий) или акционер лишится возможности использовать свою власть для оказания влияния на величину дохода от объекта инвестиций (третий критерий).

2. Полномочия при отсутствии у инвестора контрольного пакета

Инвестор может обладать полномочиями, даже если он не является держателем контрольного пакета прав голоса в объекте инвестиций.

Пример 8

Инвестор приобретает 48 % голосующих акций объекта инвестиций. Держателями оставшихся прав голоса являются сотни акционеров, ни один из которых не имеет более 2 % прав голоса. Ни у одного из акционеров нет договоренностей консультироваться с каким-либо другим акционером или принимать коллективные решения. Решения принимаются на собрании акционеров при наличии минимум 60 % держателей голосующих акций. Исходя из предыдущих лет, на собраниях акционеров присутствует две трети всех акционеров.

В этом случае, исходя из абсолютного размера пакета акций инвестора и относительного размера других пакетов акций, можно предположить, что инвестор обладает доминирующей долей участия, чтобы выполнить критерий наличия полномочий.

При оценке того, являются ли права голоса инвестора достаточными, чтобы дать последнему полномочия, следует проанализировать размер пакета прав голоса, принадлежащих инвестору, по отношению к размеру и степени рассредоточения пакетов других держателей прав голоса, обращая внимание на следующее:

- чем больше пакет прав голоса, принадлежащий инвестору (в том числе относительно других держателей прав голоса),

или

- чем больше количество сторон, которые должны действовать сообща, чтобы нанести поражение инвестору при голосовании,

тем больше вероятность, что инвестор имеет реально существующие права, предоставляющие ему возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени.

Пример 9

Инвестор А является держателем 46 % голосующих акций объекта инвестиций. Имеется еще два других инвестора, каждому из которых принадлежит 26 % голосующих акций объекта инвестиций. Остальные голосующие акции принадлежат двум другим акционерам, по 1 % каждому. Каких-либо других договоренностей, затрагивающих процесс принятия решений, нет.

В этом случае анализ размера пакета акций, принадлежащего инвестору А, а также размера этого пакета относительно пакетов акций других инвесторов позволяет вынести заключение, что инвестор А не обладает полномочиями. Если два других инвестора будут действовать вместе, то инвестор А будет лишен возможности управлять значимой деятельностью объекта инвестиций.

Возможны и другие варианты наличия полномочий при отсутствии контрольного пакета.

Договорные соглашения с другими держателями прав голоса

Договорное соглашение между инвестором и другими держателями прав голоса может предоставить инвестору право управлять голосами других сторон, достаточными для возникновения у инвестора полномочий, даже если у инвестора нет прав голоса, достаточных для наличия у него полномочий без такого соглашения.

Пример 10

Инвестору А принадлежит 40 % голосующих акций объекта инвестиций, а двенадцати другим инвесторам принадлежит по 5 % голосующих акций объекта инвестиций. Соглашение между акционерами предоставляет инвестору право назначать, снимать с должности и устанавливать вознаграждение членам руководства, отвечающим за управление значимой деятельностью. Чтобы изменить соглашение, требуется решение, принятое большинством в две трети голосов акционеров.

В этом случае инвестор А пришел к выводу, что, в соответствии с соглашением, имеющегося у него права назначать, снимать с должности и устанавливать вознаграждение членам руководства достаточно, чтобы заключить, что он обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций.

Для заметок

Договорное соглашение может гарантировать, что инвестор имеет право указывать другим держателям прав голоса, как им голосовать, что позволит инвестору руководить достаточным количеством прав голоса и, следовательно, принимать решения касательно значимой деятельности.

Права, предусмотренные другими договорными соглашениями

Другие права по принятию решений в сочетании с правами голоса могут предоставить инвестору возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени.

Обычная экономическая зависимость, например поставщика строительных работ от основного заказчика, не наделяет последнего полномо-

чиями в отношении поставщика. Однако если заказчик при этом имеет права голоса в компании-поставщике, то права заказчика, предусмотренные контрактом, в сочетании с правами голоса могут оказаться достаточными, чтобы предоставить заказчику (инвестору) возможность в настоящее время управлять процессом строительного производства — значимой деятельностью, влияющей на доходы строительной организации.

Потенциальные права голоса

При рассмотрении потенциальных прав голоса инвестор должен рассмотреть цель и структуру конвертируемого инструмента, а также очевидных ожиданий, мотивов инвестора и причины, по которым он согласился на такие условия.

Потенциальные права голоса, которые являются реальными сами по себе или в сочетании с другими правами, могут предоставить инвестору возможность управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени. Обратное также верно: если инвестору принадлежит большинство прав голоса (например, 60 %), но на такие права голоса имеется существенный опцион (15–20 %), принадлежащий другому инвестору, мажоритарный акционер, скорее всего, не будет обладать полномочиями.

Проводя оценку потенциальных прав голоса, необходимо учесть:

- цену исполнения (например, «вне денег», то есть экономически невыгодная цена);
- наличие финансовой возможности исполнения у владельца;
- период исполнения;
- намерения менеджмента относительно реализации потенциальных прав голоса.

Пример 11

Инвестор X является держателем 40 % голосующих акций объекта инвестиций и обладает реальными правами, связанными с опционами на приобретение еще 20 % голосующих акций. Опцион может быть исполнен в ближайшее время по фиксированной цене, причем соотношение цены исполнения опциона и рыночной цены делает исполнение опциона скорее выгодным, чем нет.

В такой ситуации (если отсутствуют другие факторы) можно считать, что инвестор X обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций в настоящий момент времени.

При анализе потенциальных прав необходимо рассматривать как свои потенциальные права (то есть те потенциальные права голоса, которыми владеет наша компания в отношении дочерних компаний), так и потенциальные права голоса других сторон (то есть те потенциальные права голоса, которыми владеют сторонние компании в отношении наших дочерних компаний). Таким образом, потенциальные права голоса могут привести как к консолидации, так и к деконсолидации объекта инвестиций из состава группы.

Иные права

В некоторых обстоятельствах, например когда инвестору принадлежит менее 20 % прав голоса или права голоса распространяются только на административные вопросы, могут возникнуть трудности при установлении того, достаточны ли права инвестора, чтобы предоставить послед-

нему полномочия в отношении объекта инвестиций. В таких случаях, чтобы произвести оценку полномочий, инвестор должен рассмотреть доказательство наличия у него практической возможности управлять значимой деятельностью в одностороннем порядке.

Пример 12

Инвестор является держателем 19 % голосующих акций объекта инвестиций. Пятнадцати другим акционерам принадлежит по 5,4 % голосующих акций объекта инвестиций. Ни у одного из акционеров нет договорного соглашения о необходимости консультироваться с любыми другими акционерами или принимать коллективные решения.

В этом случае анализ абсолютного размера пакета инвестора относительно размера пакетов акций других инвесторов не является решающим фактором при определении того, обладает ли инвестор правами, достаточными, чтобы предоставить ему полномочия в отношении объекта инвестиций.

Необходимо рассмотреть другие дополнительные факты и обстоятельства, которые свидетельствуют о наличии у инвестора практической возможности управлять значимой деятельностью в одностороннем порядке и могут обеспечить доказательство того, что инвестор обладает (или не обладает) полномочиями.

В МСФО (IFRS) 10 предусмотрен целый перечень вопросов (неформальных факторов и признаков), которые необходимо рассмотреть в сложных случаях, в том числе когда доля инвестора в голосующем капитале равна нулю. Данные вопросы могут обеспечить доказательство того, что права инвестора являются достаточными, чтобы предоставить ему полномочия, а в дальнейшем и контроль в отношении объекта инвестиций.

Неформальные факторы и признаки наличия полномочий связаны с особыми взаимоотношениями, которые дают инвестору дополнительные (сопутствующие) права.

К основным неформальным факторам можно отнести следующие:

a) инвестор может (при отсутствии соглашений) добиться назначения «своего» ключевого управленческого персонала, у которого есть возможность руководить значимой деятельностью;
b) члены ключевого управленческого персонала являются связанными сторонами инвестора (например, генеральный директор объекта инвестиций и генеральный директор инвестора — одно и то же лицо);
c) инвестор может добиться перевеса в совете директоров или большинство его членов являются связанными сторонами инвестора;
d) инвестор может (при отсутствии соглашений) давать указания объекту инвестиций по заключению крупных сделок или налагать вето на внесение изменений в крупные сделки.

К дополнительным неформальным признакам относятся следующие:

a) члены ключевого персонала объекта инвестиций являются настоящими (или бывшими) работниками инвестора;
b) экономическая политика зависит от инвестора, например:
   - в вопросах финансирования значительной части операций;

Для заметок

- в вопросах предоставления особо важных услуг, технологий, сырья, материалов, лицензий, торговых марок;
- когда инвестор является гарантом по значительной части обязательств объекта инвестиций;
- инвестор управляет особо значимыми активами объекта инвестиций;
- персонал инвестора обладает специализированными знаниями в части деятельности объекта инвестиций;

c) непропорционально высокие риски, т. е. риск инвестора от переменного дохода (или его право на получение переменного дохода) непропорционально больше, чем доля в голосующих акциях.

Пример 13

Одним из акционеров компаний A, B и C является физическое лицо с долями участия 100, 90 и 75 % соответственно. Компания A, расположенная в России, производит и продает свою продукцию компаниям B (Белоруссия) и C (Казахстан) практически по себестоимости. Компании B и C перепродают продукцию внешним клиентам со значительной наценкой. Других видов деятельности компании не осуществляют, и никаких формальных соглашений, кроме обычных договоров купли-продажи, между ними нет. При этом большинство руководящего состава компаний B и C являются связанными сторонами компании A.

Исходя из условий примера, компании B и C играют роль отдела продаж у компании A (по налоговым или иным соображениям общего акционера). То есть налицо особые взаимоотношения между тремя компаниями. Учитывая тот факт, что ключевой персонал компаний B и C является связанными сторонами компании A, можно предположить, что у компании A есть власть над компаниями B и C и, в конечном счете, она будет консолидировать показатели отчетности всех трех компаний.

Если в результате анализа указанных выше факторов и признаков остается неясным, есть ли у инвестора полномочия, инвестор не обладает полномочиями над объектом инвестиций и, соответственно, не обладает контролем.

Доход

Вторым признаком контроля является:

- подверженность инвестора рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций,

или

- наличие у инвестора права на получение переменного дохода от участия в объекте инвестиций.

Что такое «переменный доход от участия в объекте инвестиций»? И что означает «участие в объекте инвестиций» вообще?

Под участием в другом предприятии, согласно МСФО (IFRS) 12, подразумевается предусмотренное или не предусмотренное договором участие, которое подвергает компанию-инвестора рискам, связанным с переменным характером дохода от деятельности другого предприятия.

Участие (среди прочего) может подтверждаться:
- долевыми инструментами объекта инвестиций;
- долговыми инструментами объекта инвестиций;
- финансированием объекта инвестиций;
- поддержкой ликвидности объекта инвестиций;
- поддержкой кредитного качества объекта инвестиций;
- гарантиями, выданными за объект инвестиций.

Участие в другом предприятии включает средства, с помощью которых компания осуществляет контроль (или совместный контроль) или оказывает значительное влияние на другое предприятие.

Переменным считается тот доход, который не является фиксированным, а может варьироваться в зависимости от результатов деятельности объекта инвестиций. При этом переменный результат может быть и отрицательным.

Фиксированный платеж тоже может быть переменным доходом, например процентные платежи держателю облигаций, поскольку ему присущ риск неисполнения обязательств (дефолт). Степень изменчивости зависит от кредитного риска, связанного с облигацией. Фиксированная плата за достижение определенных результатов в управлении активами объекта инвестиций также является переменным доходом, поскольку она подвергает инвестора риску невыполнения обязательств объектом инвестиций. Степень изменчивости зависит от способности объекта инвестиций генерировать достаточный доход, чтобы произвести оплату.

В качестве примеров переменного дохода от объекта инвестиций можно назвать:

1) изменение в стоимости инвестиций, дивиденды, проценты по облигациям[5];
2) вознаграждение за управление активами или обслуживание обязательств объекта инвестиций; риск убытка от кредитной поддержки (например, предоставление гарантий); остаточные доли участия в активах/обязательствах при ликвидации (или банкротстве); налоговые льготы; наличие у инвестора доступа к будущей ликвидности;
3) любые другие выгоды, не доступные для других инвесторов (например, инвестор мог бы использовать свои активы в сочетании с активами объекта инвестиций, как, например, объединение операционных функций с целью достижения экономии от масштаба, снижения издержек, поиска поставщиков дефицитных товаров, получения доступа к запатентованным знаниям или наложения ограничений на некоторые операции или активы, чтобы увеличить стоимость других активов инвестора).

Несмотря на то, что только один инвестор может контролировать объект инвестиций, доходы от объекта инвестиций могут распределяться между несколькими сторонами. Например, держателям неконтролирующих долей может полагаться доля прибылей или распределений от объекта инвестиций, но у них отсутствуют полномочия, позволяющие им управлять значимой деятельностью в настоящий момент времени.

Для заметок

[5] Кредитор не контролирует заемщика, если не имеет возможности влиять на отдачу от инвестиций, так как не выполняется третий элемент контроля.

Следует отметить, что при анализе данного элемента контроля основное внимание уделяется наличию рисков (или прав на получение) переменного дохода, а не величине такого дохода.

Виды рисков, подлежащих рассмотрению:

- кредитный риск;
- риск изменения процентной ставки (включая риск досрочного погашения);
- риск изменения валютных курсов;
- риск изменения цен на товары;
- риск изменения цен на долевые инструменты;
- операционный риск.

Право на получение дохода в рамках процедуры банкротства

В зависимости от требований к конкретным видам процедуры банкротства необходимо определить наличие у инвестора права на получение переменного дохода от объекта инвестиций. Рассмотрению подлежат следующие вопросы:

a) ограничена ли выплата дивидендов объектом инвестиций после начала процедуры банкротства;
b) сохраняют ли акции объекта инвестиций какую-либо стоимость;
c) есть ли у инвестора дебиторская задолженность по займам или иное финансовое участие в объекте инвестиций, которые, как ожидается, обеспечат получение дохода (или заем не имеет никакой ценности);
d) имеет ли инвестор доступ к другим синергетическим эффектам вследствие участия в объекте инвестиций.

Для осуществления контроля у инвестора также должны быть полномочия (как отмечалось выше в п. 1 «Второго этапа оценки полномочий») и возможность влиять на величину дохода от инвестиций (третий критерий).

Связь между полномочиями и доходом

Третьим критерием контроля является возможность инвестора влиять на величину дохода от объекта инвестиций, используя свои полномочия.

Инвестор обладает контролем над объектом инвестиций, если не только имеет полномочия в отношении объекта инвестиций, подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций (или имеет право на получение такого дохода), но также и может использовать свои полномочия с целью оказания влияния на доход инвестора от участия в объекте инвестиций.

Связь между полномочиями на управление объектом инвестиций и суммами доходов (отдачей от инвестиций) крайне важна для установления наличия контроля. Инвестор, который обладает полномочиями на управление объектом инвестиций, но не получает дохода от этих полномочий, не контролирует данный объект инвестиций. Инвестор, который получает доход от объекта инвестиций, но не может использовать свои полномочия для управления деятельностью, оказывающей существенное влияние на доход этого объекта, не контролирует его.

В некоторых случаях, когда права на принятие решений были делегированы либо используются в интересах других сторон, для определения того, обладает ли сторона, наделенная данными правами, контролем над объектом инвестиций, необходимо оценить, является ли эта сторона принципалом или агентом.

Агент — это сторона, привлеченная с целью осуществления деятельности от имени и в интересах другой стороны (принципала), и, следовательно, агент при осуществлении им своих полномочий по принятию решений не обладает контролем над объектом инвестиций. Инвестор может делегировать агенту полномочия в части принятия решений по некоторым вопросам или всем видам значимой деятельности, однако в конечном итоге, являясь принципалом, инвестор сохраняет за собой полномочия. Таким образом, агент может влиять на размер дохода, исполняя чужие полномочия — полномочия принципала.

Возможны ситуации, когда даже в отсутствие формальных соглашений инвестор может направлять другую сторону для выполнения функции своего фактического агента. Де-факто агентом могут являться в том числе:

- связанные стороны;
- компания, которая получила от инвестора средства (взнос или заем) для учреждения объекта инвестиций;
- компания, которая согласилась не продавать, не передавать и не закладывать свою долю участия в объекте инвестиций без предварительного согласования с инвестором;
- компания, которая самостоятельно не может финансировать свою деятельность без субординированной финансовой поддержки инвестора;
- компания, которая имеет такой же (или почти такой же) состав совета директоров или топ-менеджмента, что и инвестор.

Для заметок

Отношения «агент — принципал» часто встречаются в сфере управления активами, строительстве, добывающих отраслях, в банковском и других секторах экономики.

Лицо, которое принимает решения, должно проанализировать отношения между собой, управляемым им объектом инвестиций и другими сторонами, участвующими в объекте инвестиций, за исключением неоспоримой ситуации, когда у одной стороны имеется реальное право отстранения лица, принимающего решения, без указания причин (см. «Права других сторон»), учитывая все следующие факторы:

1) объем полномочий по принятию решений;
2) права других сторон;
3) вознаграждение, предусмотренное соглашением;
4) риски, связанные с переменным характером дохода от других интересов.

Объем полномочий по принятию решений

Пределы полномочий лица оцениваются на основе анализа (a) деятельности, разрешенной соглашением и законом, и (b) права усмотрения (свободы действий) при принятии решений, касающихся такой деятельности.

Лицо, принимающее решения, должно рассмотреть цель и структуру объекта инвестиций, риски, принятие которых было запланировано при организации объекта инвестиций, риски, которые были запланированы для передачи участвующим сторонам, а также степень участия лица, принимающего решения, в организации объекта инвестиций.

Если степень участия лица, принимающего решения, в организации объекта инвестиций очень высока и позволяет ему самому устанавливать объем полномочий по принятию решений, такое участие указывает на то, что у лица, принимающего решения, есть все возможности управлять значимой деятельностью.

Права других сторон

В случае если одна сторона обладает реальными правами отстранения и может сместить с должности лицо, принимающее решения, без указания причины, то лицо, принимающее решения, является агентом. Если правом отстранения обладают несколько сторон, то такое право не будет решающим фактором.

Если правом отстранения обладают несколько сторон, то такое право не будет решающим фактором.

При оценке прав других сторон следует учесть то, что чем больше число сторон, которые должны действовать сообща, чтобы осуществить право отстранения, и чем больше величина других экономических интересов лица, принимающего решения, и степень изменчивости таких интересов (то есть вознаграждение и другие доли участия), тем меньший вес имеет данный фактор. Однако если независимый совет директоров, члены которого назначаются другими инвесторами, обладает правом на отстранение от управления без указания причин, это будет свидетельствовать о том, что принимающая решения сторона является агентом. Совет директоров является механизмом, обеспечивающим возможность отстранения инвестора от руководства объектом инвестиций.

Анализ прав других сторон должен включать оценку любых прав (например, ограничения права усмотрения лица, принимающего решения), которые могут быть реализованы советом директоров объекта инвестиций (или другим органом управления), и их влияние на полномочия по принятию решений.

Вознаграждение

Лицо, принимающее решения, обычно считается агентом, если выполняются два условия:

- его вознаграждение соизмеримо с оказанными услугами;
- в соглашение включены только такие сроки, условия или суммы, которые обычно присутствуют в соглашениях в отношении аналогичных услуг и уровня квалификации, заключаемых на коммерческой основе.

Чем больше величина вознаграждения лица, принимающего решения, и чем ярче выражен присущий ему переменный характер относительно дохода, который ожидается получить от деятельности объекта инвестиций, тем больше вероятность того, что лицо, принимающее решения, является принципалом.

Риски в связи с переменным характером дохода от других интересов

Лицо, принимающее решения, должно рассмотреть свои риски, связанные с переменным характером дохода от других интересов в объекте инвестиций (например, инвестиции в объекте инвестиций или предоставление гарантий в отношении результатов деятельности объекта инвестиций), так как другие интересы в объекте инвестиций могут указывать на то, что лицо, принимающее решения, является принципалом.

При этом необходимо учесть, что чем больше величина экономических интересов лица и степень изменчивости, связанная с другими интересами, с учетом его вознаграждения и прочих интересов в совокупности, тем больше вероятность, что лицо, принимающее решения, является принципалом.

Подлежит рассмотрению также следующий вопрос: отличаются ли риски в связи с изменчивостью дохода от рисков других инвесторов, и если да, может ли это повлиять на его действия. Например, такая ситуация может возникнуть, если лицо, принимающее решения, является держателем субординированных долей в объекте инвестиций или обеспечивает другие формы повышения кредитного качества для объекта инвестиций.

Пример 14

Объект инвестиций создан для приобретения портфеля обеспеченных активами ценных бумаг с фиксированной ставкой. При формировании портфеля долевые инструменты других компаний составляют 10 % стоимости приобретаемых активов, остальное — долговые инструменты.

Управляющая компания и большое число мелких инвесторов владеют долевыми инструментами объекта инвестиций, а долговые инструменты с фиксированной ставкой принадлежат множеству кредиторов с несущественными объемами.

Дополнительные факторы:

Объем полномочий лица, принимающего решения: управляющий активами управляет портфелем находящихся в обороте активов, принимая инвестиционные решения в рамках параметров, изложенных в проспекте объекта инвестиций.

Права других сторон: управляющий активами может быть отстранен без указания причин решением простого большинства голосов других инвесторов.

Вознаграждение лица, принимающего решения:

- 1 % от стоимости находящихся в его управлении активов;
- 10 % от прибыли, если она превышает установленный уровень.

Сумма вознаграждения основывается на рыночных условиях и соизмерима с оказанными услугами. Вознаграждение выравнивает заинтересованность управляющего активами и заинтересованность других инвесторов в увеличении стоимости портфеля.

Риски и выгоды лица, принимающего решения, связанные с переменным характером дохода от других интересов: управляющему активами принадлежит 35 % долевых инструментов объекта инвестиций.

Для заметок

Анализ факторов

Наличие 35 % доли участия в капитале и риски, связанные с правом на доход от объекта инвестиций, свидетельствуют о достаточном уровне участия в переменном доходе, чтобы управляющий активами мог быть классифицирован в качестве принципала.

Право смещать управляющего активами с должности без указания причин играет в этом примере меньшую роль, поскольку для исполнения этого права необходимы совместные усилия большого числа широко рассредоточенных инвесторов.

Вывод

Управляющий активами является принципалом и, с учетом других факторов, может контролировать объект инвестиций.

Заключение

При оценке наличия контроля, согласно МСФО (IFRS) 10, от компании требуется активное применение оценочных суждений и регулярное рассмотрение многих факторов. Это означает, что необходимо пересматривать оценки, сделанные ранее, на регулярной основе.

Инвестор должен произвести переоценку наличия у него контроля над объектом инвестиций, если какие-либо факты и обстоятельства указывают на изменения в одном или нескольких элементах контроля.

Изменения в полномочиях:

- увеличение или уменьшение доли участия инвестора в объекте инвестиций;
- предоставление потенциальных прав голоса или истечение срока их действия либо изменение их характера с существенного на несущественный (или наоборот);
- изменение способа управления объектом инвестиций или его структуры таким образом, что управление его деятельностью осуществляется не посредством прав голоса, а в силу договора (или наоборот);
- начало процедуры банкротства или реструктуризации проблемной задолженности;
- приобретение другими инвесторами долей участия друг у друга;
- исполнения прав, принадлежащих другим инвесторам.

Изменения, оказывающие влияние на риски инвестора

Во многих случаях такие изменения происходят параллельно с изменениями полномочий, как в случае приобретения или продажи доли участия в объекте инвестиций: инвестор может потерять контроль над объектом инвестиций, если он больше не имеет права на получение дохода или более не несет обязательств (например, если договор о получении вознаграждения в зависимости от результатов деятельности был расторгнут).

Изменения в оценках того, от своего ли имени выступает лицо, принимающее решения

В случае делегирования прав лицу, принимающему решения, изменение отношений между этим лицом и другими сторонами может означать, что такое лицо больше не является агентом, даже если ранее оно действовало в качестве агента (и наоборот). При этом существует опасность, что объект инвестиций «то будет, то не будет» попадать в группу в различных отчетных периодах, поскольку факты и обстоятельства будут меняться.

Когда произошли какие-либо изменения в правах инвестора или других сторон, инвестор должен пересмотреть свой статус принципала или агента.

Пример 15

Инвестору А принадлежит 48 % голосующих акций компании Б. Инвестор подвержен рискам переменного дохода и имеет возможность влиять на этот доход. Держателями оставшихся 52 % являются сотни акционеров, ни один из которых не имеет более 2 % прав голоса. Ни у одного из акционеров нет договоренностей консультироваться с кем-либо из других акционеров или принимать коллективные решения.

Первоначальная оценка (см. пример 8): Компания А обладает контролем над компанией Б (фактический контроль) и обязана включить данную «дочку» в свою консолидированную группу.

Со временем некоторые акционеры укрупняют свои пакеты акций. Теперь 52 % акций принадлежит небольшому количеству акционеров. Компания А это знает, так как в компании установлена определенная система и процедуры для мониторинга изменений внешних условий.

В связи с изменением в долях участия других акционеров компания А обязана произвести повторную оценку наличия контроля над компанией А.

Для заметок

Пример 16

Компания А владеет 51%-ной долей участия в зарегистрированной на бирже компании Б. Доля в 49 % принадлежит большому числу акционеров, каждый из которых владеет менее чем 1 % акций. На общем собрании акционеров обычно присутствует половина этих акционеров. Какие-либо соглашения и дополнительные факторы отсутствуют.

Первоначальная оценка: компания А контролирует и консолидирует результаты деятельности компании Б в своей финансовой отчетности.

Компания Б главным образом финансируется за счет кредитных средств и начинает терпеть убытки. Тогда инвестор решает продать 2 % от своей доли участия инвестиционному банку, но при этом оставить за собой управление компанией Б, контролировать ее политику и назначать ключевой персонал.

Повторная оценка:

Инвестор владеет 49 % акций, 51 % принадлежит другим акционерам, доли которых рассредоточены. Инвестор планирует продолжать назначать членов руководства и управлять деятельностью компании Б. То есть компания А обладает практической возможностью управлять соответствующей деятельностью компании Б.

В соответствии с п. 42 МСФО (IFRS) 10 и с учетом факторов, указанных в п. 18 МСФО (IFRS) 10, компания А осуществляет контроль над компанией Б.

Если при повторной оценке хотя бы один из трех элементов контроля не соблюдается, инвестор утрачивает контроль над дочерней компанией. В результате чего компания более не подлежит включению в группу консолидируемых компаний.

В заключение хотелось бы отметить, что изменения, связанные с вступлением в действие МСФО (IFRS) 10, оказали наибольшее влияние на состав групп, в которых есть:

- инвестиции в компании (при отсутствии контрольного пакета), в которых инвестор занимает доминирующее положение, обеспечиваемое рассредоточенностью оставшейся части акций среди большого количества акционеров (фактический контроль);
- структурированные предприятия;
- компании по управлению активами;
- компании, которые являются эмитентами или держателями значительного количества потенциальных прав голоса.

Журнал
«Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»
приглашает авторов

На этом месте могла быть опубликована
Ваша статья, методика, комментарий.

Публикация в журнале «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты» - это:

- *подтверждение Вашего профессионального уровня;*
- *признание коллег и партнеров;*
- *дополнительный пункт в профессиональном резюме.*

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

Редакция журнала «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»
Телефон редакции: + 7 (495) 971-54-42
E-mail: podpiska@finotchet.ru
finotchet.ru

Подписной индекс
24768

ПОДГОТОВКА ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО ОПЕРАТОРАМИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

Л. В. Гришина,
к. э. н., заместитель руководителя департамента международной отчетности ООО «Центр Методического Сопровождения Финансовой Отчетности (Центр МСФО)»

В последние годы в России стремительно развиваются операции моментальной электронной оплаты товаров и услуг, осуществления денежных переводов, в том числе через терминалы приема платежей.

Операторы по приему платежей связаны с биллинговыми системами ведущих операторов связи и других поставщиков услуг, что обеспечивает моментальное пополнение лицевого счета абонента и его незамедлительный доступ к оплаченной услуге.

Специфика операций определяет особенности учета, с которыми сталкиваются специалисты при подготовке отчетности по МСФО.

Правила приема и перевода электронных денежных средств

Согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов (в том числе переводов электронных денежных средств) относится к перечню банковских операций[1]. Особенностью этих операций является то, что они могут осуществляться через платежных агентов.

Порядок осуществления операций кредитными организациями (в частности, операторами электронных денежных средств) регулируется Федеральным законом от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Организации, не являющиеся кредитными, и индивидуальные предприниматели могут принимать от физических лиц наличные денежные средства для осуществления расчетов с поставщиком по оплате товаров (работ, услуг), в том числе внесения платы за жилое помещение и коммунальные услуги в соответствии с Жилищным кодексом Российской Федерации. В данном случае операции регламентируются Федеральным законом от 3 июня 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» (ред. от 5 мая 2014 г. № 110-ФЗ). Такие организации и индивидуальные предприниматели называются платежными агентами. При этом платежный агент или оператор по приему платежей выступает посредником для осуществления платежа между плательщиком и кредитной организацией (в том числе банком).

Для заметок

[1] Ст. 5 «Банковские операции и другие сделки кредитной организации», Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (ред. от 21 июля 2014 г.) «О банках и банковской деятельности».

СПРАВОЧНО

Платежный агент — юридическое лицо, за исключением кредитной организации, или индивидуальный предприниматель, осуществляющие деятельность по приему платежей физических лиц. Платежным агентом является оператор по приему платежей либо платежный субагент.

(В ред. Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 162-ФЗ)

Оператор по приему платежей — платежный агент — юридическое лицо (кроме индивидуального предпринимателя), заключившее с поставщиком договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц, например QIWI.

Оператор по переводу денежных средств — организация, которая в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе осуществлять перевод денежных средств.

Перечень товаров (работ, услуг), в оплату которых некредитные коммерческие организации и предприниматели (платежные агенты) вправе принимать платежи от физических лиц, ограничен. Так, например, платежные агенты не вправе принимать денежные средства в пользу кредитных организаций (погашение кредитов). Правительство Российской Федерации вправе установить перечень товаров (работ, услуг), в оплату которых платежный агент не вправе принимать платежи физических лиц.

Поэтому перечень платежей, предлагаемый банковскими сетями терминалов, значительно шире, чем у небанковских организаций и предпринимателей (платежных агентов), предоставляющих подобные услуги.

Оператором по переводу денежных средств выступает кредитная организация. Это может быть банк или небанковская кредитная организация. Именно она осуществляет перевод между счетами. Так, например, если мы оплачиваем услуги связи через терминал рядом с домом, то средства вначале поступают на счет платежного агента (при этом у платежного агента должен быть заключен договор с поставщиком услуг), который затем, используя свою платежную систему (например, посредством небанковской кредитной организации), осуществляет платеж оператору связи.

Далее рассмотрим особенности отражения операций в отчетности операторов электронных денежных средств.

Оператор электронных денежных средств и специфика его деятельности

Порядок оказания платежных услуг, в том числе осуществления перевода денежных средств и использования электронных средств платежа, содержится в Федеральном законе от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Согласно данному закону ***национальная платежная система*** — *это совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры*[2].

[2] Ст. 3 ФЗ «О национальной платежной системе».

Таким образом, операторы электронных денежных средств являются субъектами национальной платежной системы.

СПРАВОЧНО

Оператор электронных денежных средств — оператор по переводу денежных средств, осуществляющий перевод электронных денежных средств без открытия банковского счета (перевод электронных денежных средств)[3].

Согласно ст. 12 данного ФЗ оператором электронных денежных средств является ***кредитная организация, в том числе небанковская кредитная организация***, имеющая право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций.

Организация получает статус оператора электронных денежных средств после того, как уведомит Банк России в установленном порядке о начале деятельности по осуществлению перевода электронных денежных средств[4].

Оператор электронных денежных средств вправе заключать договоры с другими организациями, по условиям которых эти организации вправе оказывать оператору электронных денежных средств операционные услуги при осуществлении перевода электронных денежных средств.

Часто операторы электронных денежных средств заключают договоры с банковскими платежными агентами.

Деятельность платежных агентов (операторов по приему денежных средств) и банковских платежных агентов регулируется различными нормативными актами. Оператор по приему платежей (платежный агент) руководствуется нормами Федерального закона от 3 июня 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Для банковского платежного агента приоритет имеют положения Федерального закона от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Если лицо совмещает деятельность платежного агента и банковского платежного агента (субагента), то ему нужно открыть отдельные специальные банковские счета по этим видам деятельности. Перевод средств между счетами оператора по приему платежей (платежного агента) и банковского платежного агента (субагента) не соответствует законодательству о национальной платежной системе. Объясняется это тем, что на данные счета денежные средства зачисляются с иных специальных банковских счетов, не имеющих отношения к совмещению функций оператора по приему платежей (платежного агента) и банковского платежного агента.

Платежный агент (оператор по приему денежных средств) может принимать от физических лиц в оплату услуг наличные денежные средства, однако не может осуществлять безналичные переводы между счетами, например с использованием банковских карт. Для этих целей необходимо привлекать банковского платежного агента.

Для заметок

[3] Там же.

[4] Перечень операторов электронных средств публикуется на сайте Банка России по адресу http://www.cbr.ru/PSystem/?PrtId=oper_zip. По состоянию на 9 сентября 2014 г. в списке содержится 91 организация.

СПРАВОЧНО

Банковский платежный агент — юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией, или индивидуальный предприниматель, которые привлекаются кредитной организацией в целях осуществления отдельных банковских операций.

Банковский платежный субагент — юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией, или индивидуальный предприниматель, которые привлекаются банковским платежным агентом в целях осуществления отдельных банковских операций.

Банковский платежный агент привлекается оператором электронных денежных средств для выполнения операций по приему от физического лица наличных денежных средств и (или) выдачи физическому лицу наличных денежных средств, в том числе с применением платежных терминалов и банкоматов.

Обратите внимание! Применение банковским платежным агентом платежных терминалов и банкоматов осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов.

Если банковский платежный агент является юридическим лицом, то в случаях, предусмотренных договором с оператором по переводу денежных средств, он вправе привлекать банковского платежного субагента.

Одним из требований привлечения оператором по переводу денежных средств банковского платежного агента является использование банковским платежным агентом специального банковского счета (счетов), открытого в кредитной организации, для зачисления в полном объеме полученных от физических лиц наличных денежных средств.

По специальному банковскому счету банковского платежного агента (субагента) могут осуществляться только следующие операции:

1) зачисление принятых от физических лиц наличных денежных средств;
2) зачисление денежных средств, списанных с другого специального банковского счета банковского платежного агента (субагента);
3) списание денежных средств на банковские счета.

Осуществление иных операций по специальному банковскому счету не допускается.

Банковский платежный агент вправе взимать с физических лиц вознаграждение, если это предусмотрено договором с оператором по переводу денежных средств. Аналогично банковский платежный субагент вправе взимать с физических лиц вознаграждение, если это предусмотрено договором с банковским платежным агентом и договором банковского платежного агента с оператором по переводу денежных средств.

Оператор по переводу денежных средств, в свою очередь, обязан вести учет специальных банковских счетов и (или) остатков денежных средств на специальных банковских счетах, выписки по операциям на специальных банковских счетах организаций (индивидуальных предпринимателей), являющихся банковскими платежными агентами (субагентами).

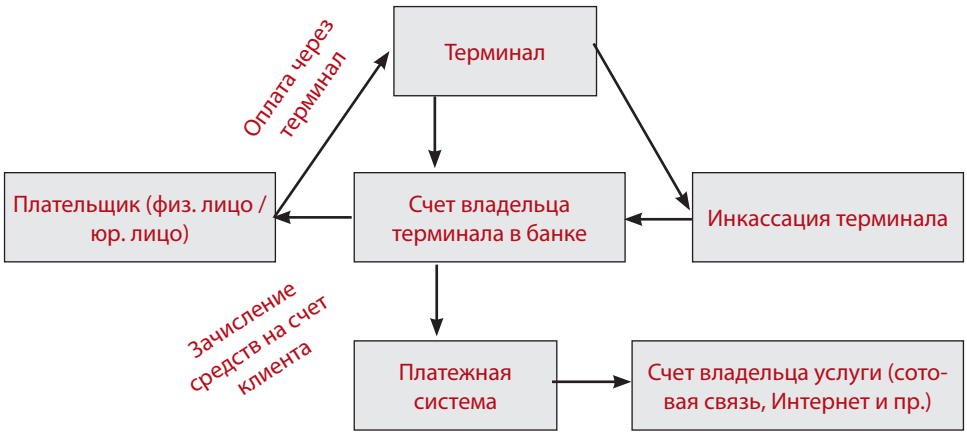
Упрощенно схему работы с терминалами можно представить следующим образом: банковский платежный агент покупает или арендует тер-

минал и заключает с оператором электронных денежных средств договор, согласно которому для него открывается специальный банковский счет. На этот счет агент вносит денежную сумму (гарантийный взнос), ограничивающую объем принимаемых им платежей и являющуюся обеспечением принятых платежей.

Далее клиент оплачивает через терминал услугу (мобильные звонки, доступ в Интернет и др.), деньги поступают в терминал, информация фиксируется на сервере платежной системы, деньги со счета владельца терминала списываются на счет поставщика услуги (оператора связи, провайдера и др.). Сумма, внесенная клиентом, поступает поставщику, а клиенту выдается квитанция (чек) об оплате.

По итогам дня осуществляется расчет совершенных транзакций (перемещений денежных средств) и зачет сумм, принятых агентом платежей из суммы гарантийного взноса. По итогам каждого месяца осуществляется расчет совершенных транзакций и суммы вознаграждения агента. Вознаграждение переводится на счет агента по итогам месяца либо зачитывается в счет гарантийного взноса.

Взаимодействие между плательщиками, владельцем терминалов и платежной системой представлено на схеме.



Для заметок

Прибыль владельца терминала складывается из комиссии с каждого платежа, которая взимается с плательщиков (если предусмотрена соответствующими договорами), и вознаграждения, получаемого от поставщиков услуг.

Особенности при подготовке отчетности по МСФО

План счетов

Поскольку оператором электронных денежных средств является кредитная организация (или небанковская кредитная организация), на нее распространяются требования к бухгалтерскому учету и отчетности в кредитных организациях. Поэтому данные организации используют банковский план счетов.

При подготовке отчетности по МСФО, помимо обычных счетов, в плане счетов по МСФО целесообразно предусмотреть (или проверить наличие) следующих счетов для учета операций, характерных для операторов электронных денежных средств:

№ счета (пример)	Наименование счета
Раздел «Денежные средства и эквиваленты»	
5001	Денежные средства в терминалах в рублях
5002	Денежные средства в валюте
5003	Счета типа ностро в Банке России
5004	Обязательные резервы по счетам в Банке России (неснижаемый остаток)
5005	Счета типа ностро в прочих кредитных организациях
5006	Незавершенные расчеты по операциям с использованием платежных карт
Раздел «Кредиторская задолженность и начисленные обязательства»	
8001	Текущие расчетные счета клиентов, руб.
8002	Текущие расчетные счета клиентов, вал.
8003	Текущие расчетные счета банков, руб.
8004	Текущие расчетные счета банков, вал.
Раздел «Доходы»	
10001	Комиссионные доходы
10002	Вознаграждение за расчетное и кассовое обслуживание
10003	Доходы от оприходования излишков наличных денежных средств
Раздел «Расходы»	
20001	Аренда и обслуживание терминалов
20002	Комиссия, уплаченная контрагентам (по эквайрингу)
20003	Расходы по процессированию платежей
20004	Расходы по инкассации
20005	Расходы по переводам денежных средств, включая услуги платежных и расчетных систем
20006	Недостача денежных средств в терминалах

Чтобы иметь возможность осуществлять расчеты своих клиентов с клиентами других кредитных организаций (в том числе банков), банки открывают свои счета в других банках. Такие счета могут быть либо корреспондентскими счетами, либо корреспондентскими субсчетами. Корреспондентские счета и субсчета являются разновидностями банковских счетов. Они открываются на основе договора банковского счета, особенностью которого является то, что обеими сторонами такого договора являются кредитные организации.

Лоро-счет — корреспондентский счет какого-либо банка в организации (банке), т. е. корсчет банка, открытый в организации для организации, является лоро-счетом. Лоро-счета могут быть как рублевыми, так и валютными.

Ностро-счет — корреспондентский счет организации (банка) в каком-либо банке, т. е. корсчет банка «А» в банке «Б» для банка «А» является ностро-счетом. Ностро-счета также могут быть как рублевыми, так и валютными.

Например, банки «XXX» и «YYY» имеют друг у друга ностро- и лоро-счета как в рублях, так и в валюте. Тогда если банк «XXX» получит от своего клиента платежный перевод (не имеет значения, в какой валюте) в пользу клиента банка «YYY», то банк «XXX» осуществит данный перевод через свой корреспондентский ностро-счет, открытый в банке «YYY», в случае если банк «XXX» имеет достаточно средств на данном счету.

Счета ностро в одном банке являются счетами лоро у его банков-корреспондентов, и наоборот. Счета востро — те же счета лоро, относящиеся к иностранным банкам-корреспондентам.

СПРАВОЧНО

Ностро — текущие счета на имя банка (распорядителя счета), называемого банком-респондентом, в банке-корреспонденте, отражаемые в активе баланса первого **(это счета, которые наша кредитная организация открыла в других кредитных организациях)**.

Лоро — текущие счета, открываемые банком-корреспондентом коммерческому банку-респонденту, отражаемые у него в пассиве баланса **(это счета, которые другие кредитные организации открыли в наших кредитных организациях)**.

Востро — счета иностранных банков в банке-резиденте в местной валюте или валюте третьей страны.

Представляя собой разновидность депозитного счета до востребования, корсчет, по существу, выполняет те же функции, что и расчетный счет предприятия, но с учетом специфики деятельности кредитной организации.

Денежные и приравненные к ним средства (реклассы и представления)

Оператор электронных денежных средств осуществляет на постоянной основе учет информации об остатках электронных денежных средств и осуществленных переводах электронных денежных средств. Денежные и приравненные к ним средства на отчетную дату должны раскрываться развернуто, например следующим образом:

	31 декабря 2013 г. тыс. руб.
Касса	500 600
Счета типа ностро в Банке России	320 600
Счета типа ностро в других кредитных организациях	40 800
Всего денежных и приравненных к ним средств	**862 000**

Незавершенные расчеты с использованием платежных карт

Некоторые терминалы поддерживают оплату не только наличными денежными средствами, но и пластиковыми карточками.

В соответствии с Положением № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» кредитная организация отражает на счетах незавершенных расчетов суммы по операциям, совершаемым с использованием платежных карт, на основании поступающих от платежного агента реестров платежей.

Для заметок

Выписка по корреспондентскому счету банка-эмитента от банковского платежного агента поступает на следующей рабочий день, но списание денежных средств отражается датой предыдущего дня. Если остатки несущественные, то их можно раскрыть в составе прочих активов.

Прочие активы

	31 декабря 2013 г. тыс. руб.
Незавершенные расчеты по операциям, совершаемым с использованием платежных карт	62 200
Всего прочих активов	**62 200**

Обязательства

При осуществлении безналичных расчетов в форме перевода электронных денежных средств клиент предоставляет денежные средства оператору электронных денежных средств на основании заключенного с ним договора.

Клиент — физическое лицо может предоставлять денежные средства оператору электронных денежных средств с использованием банковского счета или без использования банковского счета.

Оператор электронных денежных средств учитывает денежные средства клиента путем формирования записи, отражающей размер обязательств оператора электронных денежных средств перед клиентом в сумме предоставленных денежных средств (т. е. упрощенно **Дт** «Деньги» **Кт** «Обязательства»).

Перевод электронных денежных средств осуществляется путем одновременного принятия оператором электронных денежных средств распоряжения клиента, уменьшения им остатка электронных денежных средств плательщика и увеличения им остатка электронных денежных средств получателя средств на сумму перевода электронных денежных средств.

На отчетную дату в составе обязательств оператор электронных денежных средств раскрывает:

Текущие расчетные счета	**31 декабря 2013 г. тыс. руб.**
Текущие расчетные счета клиентов	240 200
Текущие расчетные счета банков	833 300
Всего текущих расчетных счетов	**1 073 500**

Основные средства (терминалы приема платежей)

Основные средства операторов электронных денежных средств представлены, как правило, терминалами обслуживания. При этом в большинстве случаев аренда является операционной, а не финансовой, поэтому согласно МСФО 17 «Аренда» такие основные средства на балансе организации не отражаются.

В случае если терминалы являются собственными на отчетную дату, возникает необходимость оценить целесообразность создания резервов под порчу терминалов. Также может быть необходимо сформировать резервы под недостачу денежных средств в терминалах (например, в связи с кражей) и проанализировать, покроет ли страховая компания такого рода убытки.

Подписной индекс
24768

Начисление резерва под недостачу денежных средств выполняется проводкой на плане счетов МСФО:

Дт «ОПУ» — недостача денежных средств в терминалах
Кт «Баланс» — денежные средства в терминалах в рублях

Отчетные формы

В силу специфики деятельности отчетные формы операторов электронных денежных средств могут быть представлены следующим образом (цифры приведены условные, в качестве примера):

Отчет о финансовом положении по МСФО

	31 декабря 2013 г. тыс. руб.
АКТИВЫ	
Оборотные активы	
Касса	675 342
Счета в Банке России	490 065
Счета в других кредитных организациях	60 599
Прочие активы	71 342
Внеоборотные активы	
Основные средства	2148
Всего активов	**1 299 496**
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
Текущие расчетные счета	773 522
Прочие обязательства	295 262
Отложенные налоговые обязательства	349
Всего обязательств	**1 069 133**
Собственные средства	
Акционерный капитал	150 133
Нераспределенная прибыль (убыток)	80 230
Всего собственных средств	**230 363**
Всего обязательств и собственных средств	**1 299 496**

Отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе по МСФО

	2013 г. тыс. руб.
Комиссионные доходы	742 000
Аренда и обслуживание терминалов	(241 000)
Заработная плата и налоги	(134 000)
Комиссия, уплаченная по эквайрингу	(120 045)

Для заметок

Окончание таблицы

Ремонт и эксплуатация терминалов	(63 051)
Расходы по инкассации	(58 802)
Налоги, кроме налога на прибыль	(49 000)
Аренда помещений	(25 000)
Охрана	(10 195)
Командировочные и транспортные расходы	(7000)
Материальные расходы	(6105)
Страхование	(4000)
Процентный расход	(1900)
Расходы от списания недостач материальных ценностей	(1594)
Прочие операционные расходы	(15 203)
Восстановление/(создание) резерва под обесценение прочих активов	1000
Прибыль до налогообложения	**4105**
Налог на прибыль	(925)
Чистая прибыль за год	**3180**
Прочий совокупный доход	—
Совокупный доход за отчетный период	**3180**

Отчет о движении денежных средств по МСФО

	2013 г. тыс. руб.
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Комиссионные доходы	742 000
Аренда и обслуживание терминалов	(241 000)
Расходы по процессированию платежей	(45 400)
Общие административные расходы уплаченные	(450 400)
	5200
Уменьшение/(увеличение) операционных активов	
Фонд обязательных резервов, депонируемых в Банке России	2877
Прочие операционные активы	(83 000)
Уменьшение/(увеличение) операционных обязательств	
Текущие расчетные счета	204 100
Прочие обязательства	(5660)
Чистое увеличение денежных средств по операционной деятельности до налогообложения	**118 317**
Уплаченный налог на прибыль	(1547)

Окончание таблицы

Чистое использование денежных средств по операционной деятельности	**116 770**
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Приобретение основных средств	(2000)
Чистое использование денежных средств по инвестиционной деятельности	**(2000)**
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Уменьшение уставного капитала	—
Чистое движение денежных средств по финансовой деятельности	—
Чистое движение денежных и приравненных к ним средств	119 970
Денежные и приравненные к ним средства на начало года	945 569
Денежные и приравненные к ним средства на конец года	**1 065 539**

Таким образом, в случаях когда в качестве оператора по переводу денежных платежей, а также оператора электронных денежных средств выступает небанковская кредитная организация, ее специфика заключается в том, что она должна иметь лицензию ЦБРФ на осуществление отдельных банковских операций. В лицензии строго регламентируются функции, которые могут выполняться организацией, что делает ее узкоспециализированной, существующей в основном лишь в сфере расчетов. Такая организация не имеет права заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью, не может привлекать денежные средства юридических и физических лиц во вклады в целях размещения от своего имени и за свой счет. При этом, являясь кредитной организацией, она обязана использовать специальный план счетов и соблюдать требования к бухгалтерскому учету и отчетности в кредитных организациях.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА
на ведущее издание в области МСФО
журнал «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты»

finotchet.ru

✔ по телефону + 7 (495) 971-54-42
✔ на сайте www.finotchet.ru

ОБЗОР И ОЦЕНКА МИРОВОГО ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

С. А. Бескоровайная,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент медиабизнеса»,
Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Активное внедрение глобальных высококачественных стандартов в мировую практику бухгалтерского учета — основная цель Фонда МСФО. Для оценки прогресса на пути к этой цели Фонд осуществляет постоянный сбор данных об использовании международных стандартов финансовой отчетности в отдельных юрисдикциях (странах).

Статья посвящена обзору мирового опыта применения международных стандартов финансовой отчетности. Результаты исследования представлены по состоянию на начало 2014 г. и основаны на официальных данных Фонда МСФО.

Для разработки профилей каждой юрисдикции Фонд использует информацию из различных источников. Отправной точкой для опроса о применении МСФО, проведенного Фондом по всему миру в период с августа по декабрь 2012 г., послужили ответы пользователей стандартов, а также представителей соответствующих государственных регулирующих органов стран-респондентов. Для обработки полученных данных были привлечены представители контролирующих органов и международных аудиторских фирм.

СПРАВОЧНО

По данным последнего официального обновления (27 февраля 2014 г.), профили выполнены для 130 юрисдикций (все страны — члены «Большой двадцатки[1]» и 110 других государств). Фонд МСФО планирует продолжать работу по созданию профилей до тех пор, пока информация не будет собрана по каждой юрисдикции, принявшей МСФО или утвердившей программу перспективного принятия международных стандартов.

[1] «Большая двадцатка»; G20; Группа двадцати (официально: англ. Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors) — формат международных совещаний министров финансов и глав центральных банков, представляющих 20 экономик: 19 крупнейших национальных экономик и Европейский союз (ЕС), представленный государством — председателем Совета Европейского союза (кроме тех случаев, когда страна-председатель является членом «Большой восьмерки» и таким образом уже представлена в G20). Кроме того, обычно на встречах G20 присутствуют представители Международного валютного фонда и Всемирного банка. Страны G20: Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Европейский союз, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Республика Корея, Япония.

В совокупности G20 представляет 90 % мирового валового национального продукта, 80 % мировой торговли (включая торговлю внутри ЕС) и две трети населения мира.

В 2013 г. саммит G20 прошел в Санкт-Петербурге.

Подписной индекс
24768

Изучение данных профилей[2] дает возможность раскрыть ситуацию с применением МСФО в современной мировой практике.

Проанализировав все представленные данные, можно сделать вывод о том, что 105 юрисдикций (80,8 % респондентов) требуют обязательного применения МСФО для консолидированной финансовой отчетности всех отечественных компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, а также для всех организаций, которые являются общественно значимыми (кредитные, страховые и др.).

В 14 странах (10,8 % респондентов) МСФО для указанных выше организаций только лишь разрешено к применению, то есть требование об обязательном составлении финансовой отчетности по МСФО отсутствует. Такими странами являются Бермуды, Гватемала, Гондурас, Индия, Йемен, Каймановы острова, Мадагаскар, Никарагуа, Панама, Парагвай, Сингапур, Суринам, Швейцария, Япония.

В трех странах — Йемен, Саудовская Аравия, Узбекистан (2,3 % респондентов) — обязательное требование по применению МСФО действует только в отношении финансовых учреждений.

В процессе перехода на МСФО в полном объеме в настоящее время находятся два государства (Индонезия и Таиланд), что составляет 1,5 %.

Однако не все страны готовы принять МСФО. Семь юрисдикций, то есть 5,4 % респондентов, продолжают использовать национальные или региональные стандарты для всех отечественных организаций. Эти страны — Боливия, Гвинея-Бисау, Египет, Китай, Макао, Объединенные Арабские Эмираты, Соединенные Штаты Америки. Тем не менее, тенденции сближения национальных стандартов с МСФО в процессе их пересмотра отмечаются и в этих юрисдикциях, например в Китае.

Рассмотрим профили нескольких мировых держав, входящих в «Большую двадцатку» и оказывающих значимое внешнеэкономическое влияние в своих регионах, а также являющихся важными внешнеэкономическими партнерами России по таким ассоциациям, как Всемирная торговая организация (ВТО), БРИКС и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).

Для заметок

Австралия

В Австралии МСФО применяются начиная с 1 января 2005 г. Однако в 2007 г. в текст первоначально принятых МСФО был внесен ряд изменений, сокращающих количество обязательных раскрытий информации в финансовой отчетности. На сегодняшний день в Австралии существует два уровня стандартизации требований к подготовке финансовой отчетности общего назначения:

- Уровень 1 — австралийские стандарты бухгалтерского учета;
- Уровень 2 — австралийские стандарты бухгалтерского учета с сокращением требований по раскрытию информации.

МСФО включены в Уровень 1 австралийских стандартов бухгалтерского учета, при этом добавлены пункты о применимости каждого стандарта в национальных условиях.

Уровень 2 включает положения и требования Уровня 1 и аспекты по существенному сокращению раскрытия информации.

[2] http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx

Стандарты Уровня 1 применяются при подготовке финансовой отчетности общего назначения:

- органами государственной власти, территориального и местного самоуправления;
- государственными некоммерческими организациями, в том числе и пенсионными фондами.

Стандарты Уровня 2 могут применяться при подготовке финансовой отчетности общего назначения:

- некоммерческими организациями частного сектора, которые не имеют государственной отчетности;
- некоторыми организациями государственного сектора.

Коммерческие организации должны использовать Уровень 1 австралийских стандартов бухгалтерского учета, фактически представляющих собой МСФО, при этом четко указывая в финансовой отчетности на полное соответствие представляемой информации требованиям МСФО в редакции Совета по МСФО. Кроме того, МСФО обязательны для всех организаций, которые отвечают определению «отчитывающаяся организация».

СПРАВОЧНО

В соответствии с австралийскими стандартами бухгалтерского учета, отчитывающаяся организация — это организация, в отношении которой есть все основания рассчитывать на существование пользователей, которым будет полезна информация финансовой отчетности общего назначения для принятия решений о выделении данной организации ресурсов.

Отчитывающейся может быть одна организация или группа, состоящая из материнской организации и всех ее дочерних компаний.

Аргентина

Аргентина приняла МСФО для всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на рынке и которые регулируются Национальной комиссией по ценным бумагам (являющейся агентством Министерства экономики и государственных финансов Аргентины), для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2012 г. В феврале 2014 г. принято решение о постепенном сближении стандартов бухгалтерского учета для банков с МСФО. Переход на МСФО в банковском секторе намечен на 2018 г. При этом уточняется, что возможно внесение некоторых изменений в МСФО для использования банками Аргентины.

Бразилия

МСФО стали обязательными к применению для консолидированной финансовой отчетности компаний, долговые и долевые ценные бумаги которых котировались на открытом рынке, начиная с отчетности за 2010 г. Досрочное применение МСФО было разрешено с финансовой отчетности за 2007 г. Неконсолидированную финансовую отчетность отдельных компаний до 2007 г. включительно необходимо было составлять по национальным стандартам (GAAP BR), которые подверглись частич-

Подписной индекс
24768

ной конвергенции с МСФО в так называемый переходный период, длившийся с 2008 по 2009 г. С 2010 г. национальные стандарты Бразилии были полностью приведены в соответствие с МСФО.

Индия

Бухгалтерское законодательство этой страны находится в фазе реформирования. В соответствии с требованиями действующего законодательства, остающегося практически неизменным с 1956 г., все организации должны представлять только индивидуальную отчетность, составленную по национальным стандартам, которая при необходимости представляется в Министерство корпоративных дел. Однако Совет по ценным бумагам и биржам (SEBI) требует представления консолидированной финансовой отчетности от компаний, имеющих дочерние организации, а также от компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, для представления фондовым биржам. SEBI требует, чтобы эти финансовые отчеты были подготовлены в соответствии со стандартами бухгалтерского учета, утвержденными центральным правительством. Однако указанным компаниям предоставляется возможность подготовки и подачи финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

На сегодняшний день только 11 компаний воспользовались вариантом составления финансовой отчетности по МСФО. Такой порядок применения МСФО рассматривается как временная мера, пока всесторонний пересмотр закона о компаниях не будет завершен и новые индийские стандарты бухгалтерского учета не будут приведены в соответствие с МСФО и официально приняты.

Пересмотренный закон о компаниях потребует составления консолидированной финансовой отчетности и введения двухуровневой системы стандартов бухгалтерского учета, предусматривающей полное совпадение с МСФО, для листинговых и крупных компаний. Небольшие компании будут использовать действующую систему национальных стандартов бухгалтерского учета.

Для заметок

Канада

Канада приняла МСФО для большинства публично подотчетных организаций, начиная с отчетности за 2011 г. Публично подотчетными являются организации, кроме некоммерческих организаций, которыми были выпущены либо находятся в процессе выпуска долговые или долевые инструменты, обращающиеся на открытом рынке, либо которые являются держателями активов группы на правах доверительного управления. Некоторым страховым и инвестиционным компаниям была предоставлена отсрочка применения МСФО до 2014–2015 гг.

Китай

Китай принял национальные стандарты бухгалтерского учета, которые существенно сблизились с МСФО, что было подтверждено представителями Совета по МСФО. Министерством финансов КНР в апреле 2010 г. было сделано заявление о том, что национальные стандарты будут корректироваться и совершенствоваться в соответствии с развитием и совершенствованием МСФО в целях их сближения, однако использование МСФО для отечественных компаний не допускается.

США

В США, где применяются собственные стандарты бухгалтерского учета ГААП США (US GAAP), Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) в августе 2008 г. был представлен предварительный план перехода на МСФО и отказа от GAAP. Предполагалось, что с 2014 г. формирование отчетности по МСФО станет обязательным и для американских компаний, однако этого не произошло. Напротив, 13 июля 2012 г. SEC опубликовала доклад под названием «План работы для рассмотрения включения Международных стандартов финансовой отчетности в финансовую систему отчетности для американских эмитентов: заключительный отчет персонала SEC», который явился кульминацией более чем двухлетней работы.

Комиссия по ценным бумагам, проанализировав вопросы, касающиеся возможного включения МСФО в практику представления финансовой отчетности компаний-эмитентов США, дала отрицательное заключение, приведя как экономические, так и политические мотивы данного решения.

ЮАР

В ЮАР в 1995 г. было принято решение о согласовании национальных стандартов с МСФО, и до 2005 г. в приведенном виде стандарты просуществовали без значительных изменений. С 1 января 2005 г. МСФО в редакциях Совета по МСФО стали обязательны к применению компаниями, вошедшими в список Йоханнесбургской фондовой биржи (JSE). С 2012 г. правительство установило новые правила, в соответствии с которыми компании, представляющие общественный интерес, обязаны использовать либо МСФО, либо МСФО для малых и средних предприятий.

Россия

МСФО были одобрены для использования в России в конце 2011 г. и стали обязательными к применению с 2012 г. для формирования консолидированной отчетности в соответствии с Федеральным законом 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

Таким образом, в настоящее время МСФО обязательны для консолидированной финансовой отчетности всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, а также для кредитных и страховых организаций. Существует лишь два исключения: применение МСФО откладывается до 2015 г. для компаний, которые в настоящее время используют US GAAP, и для компаний, которые имеют только долговые ценные бумаги, обращающиеся на открытом рынке капитала.

Остальные организации должны при составлении финансовой отчетности использовать российские стандарты бухгалтерского учета.

Представим в виде таблицы итоги применения МСФО в рассмотренных странах (табл. 1).

Подписной индекс
24768

Из таблицы видно, что официальную приверженность МСФО как комплексу глобальных стандартов бухгалтерского учета высокого качества, а также согласие на определенное движение в сторону сближения национальных стандартов с МСФО выражают 100 % рассмотренных юрисдикций. Однако, несмотря на то, что большинство стран обязывает компании, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, использовать для составления финансовой отчетности международные стандарты, такие лидирующие мировые державы, как Китай и Соединенные Штаты Америки, демонстрируют независимость в этом вопросе, отдавая приоритет национальным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Можно сделать и еще один вывод: влияние МСФО на национальные стандарты стран значительно, но не тотально. Юрисдикции стремятся сохранить сложившиеся системы национальных стандартов, дополняя их некоторыми удобными положениями МСФО, таким образом совершенствуя имеющуюся систему стандартов.

Рассмотренные тенденции применения международных стандартов на мировом уровне говорят о несомненном высоком качестве и удобстве МСФО как «международного языка общения» — средства коммуникации для значительного количества экономических партнеров из различных стран по всему миру.

Для заметок

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты
finotchet.ru
Полные тексты **СТАНДАРТОВ** и **УЧЕБНЫХ МАТЕРИАЛОВ ТАСИС**
на сайте **www.finotchet.ru**

Таблица 1
Применение МСФО в странах, составляющих основу мировой экономической системы

Основополагающие вопросы мониторинга	Официальные ответы представителей юрисдикции							
	Австралия	**Аргентина**	**Канада**	**Китай**	**США**	**Индия**	**Бразилия**	**Россия**
Подтверждает ли юрисдикция официальную приверженность МСФО как комплексу глобальных стандартов бухгалтерского учета высокого качества?	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
На финансовую отчетность каких организаций распространяется действие МСФО?	МСФО обязательны к применению для консолидированной финансовой отчетности всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, а также для всех организаций, которые отвечают определению «отчитывающаяся организация»	МСФО обязательны к применению для консолидированной финансовой отчетности всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке	МСФО обязательны к применению для большинства публично подотчетных организаций (см. выше)	Использование МСФО не допускается для отечественных компаний	Использование МСФО не допускается для отечественных компаний	Компаниям, чьи ценные бумаги продаются на открытом рынке, разрешается использование МСФО в консолидированной финансовой отчетности	МСФО обязательны к применению для всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, и для большинства финансовых учреждений, чьи ценные бумаги не котируются на бирже, для консолидированной и отдельной (индивидуальной) финансовой отчетности указанных компаний	МСФО обязательны для консолидированной финансовой отчетности всех компаний, чьи ценные бумаги обращаются на открытом рынке, а также для кредитных и страховых организаций

Подписной индекс
24768

Основополагающие вопросы мониторинга	Официальные ответы представителей юрисдикции							
	Австралия	**Аргентина**	**Канада**	**Китай**	**США**	**Индия**	**Бразилия**	**Россия**
Приняты ли МСФО в качестве национальных стандартов?	МСФО частично включаются в систему национальных стандартов с определенными изменениями	Нет	Национальные стандарты находятся в соответствии с МСФО	Нет	Нет	Нет	Да, но некоторые МСФО были изменены	Нет
Представлены ли МСФО в законодательстве страны в виде закона?	МСФО (включая интерпретации) включены в систему австралийских стандартов бухгалтерского учета и, таким образом, имеют силу закона для всех компаний	Да	Законодательство страны предполагает применение МСФО без дополнительного принятия в качестве закона. Отдельные МСФО включены в нормативные документы со ссылкой	Нет	Нет	Нет	Да	Да

Для заметок

ТЕМАТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА «КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ» ЗА 2014 Г.

Эта публикация доступна для подписчиков в электронном формате на сайте
www.finotchet.ru

Активируйте код доступа подписчика.

Техническая поддержка:
msfo@finotchet.ru

В уходящем году было выпущено 10 номеров нашего журнала. Это 960 страниц методических разработок, рекомендаций, анализа, обзора нововведений, практики и знаний специалистов по МСФО, руководителей отделов МСФО, аудиторов, экспертов и консультантов по смежным вопросам.

Перечень материалов, опубликованных в 2014 году, представлен в таблице:

Статья	Автор	Номер
Рубрика «Новое в МСФО»		
Международные новости		1—10
Результаты заседаний Совета по МСФО		7
Принцип непрерывности деятельности: последние изменения	Красникова А. В.	7
МСФО (IFRS) 14 «Счета отложенных тарифных корректировок»	Суконкина М. А.	8
МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта	Асадова Е. В.	9
Гармонизация и изменение налогового законодательства: влияние на отчетность по налогу на прибыль	Голованов Р. С.	9
Рубрика «Вопросы методологии»		
Методика составления налогового баланса для целей МСФО	Леснова Ю. В.	2
Концептуальные основы финансовой отчетности (Conceptual Framework) в вопросах и ответах	Чунихина Т. Ю.	3
Анализ состава инвестиционной недвижимости	Рожнова О. В.	5
Как сформировать профессиональное суждение при подготовке отчетности по МСФО	Гришина Л. В.	5

Подписной индекс
24768

Статья	Автор	Номер
Ликвидационная стоимость и амортизируемая сумма актива: российский и международный подход	Золотухина Т. В.	5
Учет приобретения доли участия в совместной операции: поправки к МСФО (IFRS) 11	Яговцева А. А.	6
Определение стоимости от использования актива для целей отчетности по МСФО	Рожнова О. В.	8
Методика формирования учетной политики по учету нематериальных активов для целей МСФО. Часть 1	Михеева Е. В.	10
Дисконтирование как способ определения справедливой стоимости для целей МСФО	Леснова Ю. В.	10
Производные финансовые инструменты и встроенные производные инструменты	Специалисты компании «Эрнст энд Янг»	1—3
Финансовые обязательства и капитал	Специалисты компании «Эрнст энд Янг»	4—10

Рубрика «Практика применения»

Составление ОДДС: особенности косвенного метода	Леснова Ю. В.	1
Учет запасных частей, тары и резервного оборудования — запасы или основные средства?	Мусина А. Д.	1
Собственный капитал в отчетности по МСФО	Завалишина И. А.	2
Резервы (оценочные обязательства) в МСФО и РСБУ	Ширикова К. С.	2
Учет договоров подряда. Требования международных стандартов	Карасева Л. А.	2
Практические рекомендации для составления отчета о движении денежных средств	Зазнобин А. А.	3
Рекомендации по устранению ошибок в МСФО-отчетности	Выручаева А. Е.	3
Расчет производственной себестоимости в соответствии с МСФО	Леснова Ю. В.	3
Учет неснижаемых остатков запасов при составлении финансовой отчетности	Семенова Е. А.	3
Актуальные вопросы подготовки промежуточной финансовой отчетности по МСФО	Выручаева А. Е.	4
Разработка учетной политики по учету основных средств для целей МСФО	Гайдаров К. А.	4
Overtrading и непрерывность деятельности в отчетности российских компаний	Каневский С. В.	4
Капитализация затрат по займам	Леснова Ю. В.	5

Для заметок

Статья	Автор	Номер
Дебиторская и кредиторская задолженность: на что обратить внимание при подготовке расчетов и раскрытий по МСФО	Каневский С. В.	6
Практика формирования профессионального суждения по отдельным участкам учета: налоговые активы, выручка, обесценение	Остренко Е. В.	7
Учет факторинга по МСФО	Залялов Г. Ф. Перевиспа О. В.	7
Условия признания объекта основного средства готовым к использованию: примеры из практики	Гайдаров К. А.	7
Сокращенные формы и примеры раскрытий при подготовке промежуточной отчетности по МСФО	Терехина А. А.	8
Кредитные ковенанты и международная отчетность	Каневский С. В.	8
Учет долевых инструментов эмитента	Крапивенцева С. В.	9
Учет объектов, относящихся к социальной сфере, в МСФО	Кулага Е. В.	10
Рубрика «Точка зрения»		
Взаимодействие с целевой аудиторией при подготовке и распространении публичной отчетности	Емельянова Ю. В. Ляховенко Т. И.	5
Влияние геополитической ситуации на подготовку отчетности по МСФО в России	Манько С. В.	6
Рубрика «МСФО в отраслях»		
Проверка достаточности страховых резервов в отчетности по МСФО	Гришина Л. В.	4
Выручка в IT-компаниях: учет по МСФО и ГААП США	Остренко Е. В.	6
Особенности применения МСФО компаниями финансового сектора (на примере банков)	Лытов С. И.	8—9
Подготовка отчетности по МСФО операторами электронных денежных средств	Гришина Л. В.	10
Рубрика «Автоматизация»		
Подсистема МСФО в 1С ERP 2.0: что нового?	Филиппов О. А.	1
Автоматизация процесса консолидации отчетности. Опыт группы «Агрокультура»	Мащенков А. С. Шуклов Л. В.	2
Консолидированный бюджет группы на базе МСФО	Тестова Н. А.	6

Подписной индекс
24768

Статья	Автор	Номер
Рубрика «Консолидированная отчетность»		
Быстрая консолидация финансовой отчетности по МСФО. Использование совместимой отчетности	Модеров С. В.	1—2
Изменение доли владения в дочерней компании	Орлова О. Б.	3
Исключение внутригрупповой прибыли (убытка) при подготовке консолидированной отчетности: примеры и рекомендации	Кочерыгин П. А.	6
Комбинированная отчетность: вопросы подготовки и аудита	Безус Т. В.	7
Объединение бизнеса или приобретение актива: на что обратить внимание при покупке компании	Шевченко А. П.	9
Консолидированный отчет о движении денежных средств в МСФО	Мамцова М. А.	8—9
Группа компаний: как определить периметр консолидации	Гаврилюк Л. К.	10
Рубрика «Трансформация отчетности»		
Трансформационные корректировки по участку «Инвестиционная недвижимость»	Аникин П. А.	1
Трансформационные корректировки по участку «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи»	Аникин П. А.	2
Трансформационные корректировки по участку «Биологические активы»	Аникин П. А.	3
Трансформационные корректировки по участку «Прочие внеоборотные активы»	Аникин П. А.	4
Трансформационные корректировки по участку «Резервы»	Аникин П. А.	5
Трансформационные корректировки по участку «Операционная аренда»	Аникин П. А.	6
Трансформационные корректировки по участку «Финансовая аренда» у арендатора актива	Аникин П. А.	7
Трансформационные корректировки по участку «Финансовая аренда» у арендодателя	Аникин П. А.	8
Трансформационные корректировки по участку «Затраты по займам»	Аникин П. А.	9
Трансформационные корректировки по участку «Вознаграждения работникам»	Аникин П. А.	10

Для заметок

Статья	Автор	Номер
Рубрика «Аудит отчетности по МСФО»		
Совмещение аудита отчетности, составленной по РСБУ, компаний группы и аудита консолидированной отчетности той же группы	Исаева Н. Ю.	1
Новое в Международных стандартах аудита — можно ли доверять аудитору по МСФО?	Модеров С. В.	4
Рубрика «МСФО в странах мира»		
Пять лет на пути конвергенции: опыт Индии в переходе на МСФО	Саксена Т. М. (Saxena T. M.), Куприкова Е. В.	8
Обзор и оценка мирового опыта применения МСФО	Бескоровайная С. А.	10
Рубрика «Обучение МСФО»		
МСФО в схемах и задачах	Мамцова М. А.	4—5
МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» в схемах и задачах	Яговцева А. А.	8
МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместной деятельности» в схемах и задачах	Яговцева А. А.	9

До встречи в 2015 году!

КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Международные стандарты

finotchet.ru

СВЕЖИЙ ВЫПУСК
*журнала «**КФО. МС**»*
на сайте **www.finotchet.ru**

Быстро, удобно, профессионально!