

Вестник МСФО

Выпуск № 12

МСФО (IFRS) 15 для индустрии программного обеспечения (ПО). Обзор PwC

В этом выпуске:

1. Вопросы месяца

- МСФО (IFRS) 15 для индустрии программного обеспечения. Обзор PwC
- Переходный период. Последняя информация о внедрении МСФО (IFRS) 17. Январь 2019 г.

2. Word on the Wharf?

Краткий обзор

Специалисты по бухгалтерскому учету и аудиту изначально предвидели, что индустрия программного обеспечения войдет в число отраслей, больше всего подверженных влиянию стандарта МСФО (IFRS) 15. Дело в том, что в стандарте содержится ограниченное количество инструкций применительно к признанию выручки от продажи лицензий. Ранее многие предприятия этой индустрии разрабатывали свою учетную политику на основе отраслевых ОПБУ США, которые теперь отменены.

Как и ожидалось, внедрение МСФО (IFRS) 15 в индустрии ПО сопряжено с некоторыми трудностями. Даже если схема признания выручки значительно не изменится, руководству придется принять несколько новых суждений и оценок. Одно из самых важных изменений, влияющих на индустрию, – это увеличение доли выручки, признаваемой сразу, когда ПО предоставлено и контроль над ним переходит к клиенту.

Данный документ содержит дополнительную информацию о некоторых ключевых суждениях, необходимых в данной индустрии на этапе перехода на новый стандарт.

Суждения и оценочные значения. Отличимость лицензий

Как правило, лицензии на ПО продаются пакетами, в которые включаются обновления, также называемые «поддержка клиента после заключения договора». Обычно ПО представляет собой отличимую лицензию в форме права пользования, и выручка признается в момент ее передачи, тогда как услуги по поддержке клиента после заключения договора предоставляются в течение определенного периода времени.

Возможно такое сочетание обстоятельств, когда лицензия и обновления составляют одну обязанность к исполнению, но такое случается редко.

Чтобы определить, являются ли лицензия и обновления отдельными обязательствами к исполнению, необходимо применить профессиональное суждение. Как правило, обновления повышают эффективность ПО. Для того чтобы считать обновления и ПО единой обязанностью к исполнению, обновления должны коренным образом менять функциональность ПО или быть необходимыми для работы ПО. Следует учитывать комбинацию нескольких факторов, включая:

- Характер программного обеспечения. Если ПО может работать без обновлений, скорее всего, оно будет рассматриваться как отдельная обязанность к исполнению, не объединенная с обновлениями. Из-за функциональных особенностей ПО или отрасли клиента возможны ситуации, когда обновления необходимы, чтобы клиент мог пользоваться лицензией, но такие ситуации также встречаются достаточно редко.
- Значительность обновлений. Если обновления изменяют функциональность ПО, возможно, они значительно модифицируют лицензию. Это может происходить с любым значительным обновлением ПО, но этот фактор следует рассматривать для определения необходимости такого обновления для функционирования ПО в сочетании с другими факторами (характер и периодичность обновлений).
- Периодичность и приемка обновлений. Частые обновления могут быть признаком их необходимости для работы ПО. При этом руководство должно учитывать не только то, насколько часто выпускаются обновления, но и принимают ли их пользователи.

Если обновления предоставляются, но не используются, скорее всего, ПО функционирует и без обновлений.

Если лицензия объединяется с обновлениями в одну обязанность к исполнению, как правило, такая обязанность выполняется в течение периода времени. Этот подход проиллюстрирован примером 55 в МСФО (IFRS) 15. В пакет услуг по поддержке клиента после заключения договора могут включаться и другие обязанности к исполнению, которые должны идентифицироваться отдельно. Зачастую они выполняются в течение периода времени, аналогичного периоду предоставления услуг по и обновлениям, и на практике разделение цены сделки не влияет значительно на сроки и суммы признания выручки.

Услуги по настройке и интеграции

Соглашения, касающиеся ПО, часто включают обещание предоставлять поддержку при его внедрении, в том числе конвертацию данных, проектирование или разработку ПО и его адаптацию в соответствии с техническими требованиями заказчика. Чтобы определить, являются ли такие услуги отдельным обязательством к исполнению и когда следует признавать выручку (в момент завершения услуг или в течение периода предоставления услуг), необходимо применить профессиональное суждение. Такое суждение проиллюстрировано в примере 11 МСФО (IFRS) 15 в контексте ПО, представляющего собой лицензию на право использования.

Соглашения о программном обеспечении как услуге (SAAS) также часто включают услуги по внедрению ПО. С договором SAAS сложнее доказать, что клиент получает отдельную услугу. Такая услуга зачастую предусматривает создание такой конфигурации системы клиента, чтобы она могла взаимодействовать с ПО продавца и получать указанную услугу.

В таком случае продавец, возможно, ничего не передает клиенту и, следовательно, такие услуги не представляют собой отдельную обязанность к исполнению. Однако встречаются случаи, когда внедрение ПО предоставляет клиенту отдельную выгоду, которая может использоваться в сочетании с другой услугой (например, с ПО, предоставляемым другим поставщиком). В таком случае услуги по внедрению ПО представляют собой отдельную обязанность к исполнению.

Определение цены обособленной продажи

В соглашениях о ПО организации часто предоставляют несколько отличимых товаров и услуг (например, лицензии и обновления) одним пакетом, и им не нужно распределять цену сделки на основе относительных цен обособленной продажи таких отличимых товаров и услуг. Во многих случаях цена обособленной продажи не будет непосредственно наблюдаемой, поэтому ее необходимо рассчитать. В МСФО (IFRS) 15 нет конкретных указаний на метод такого расчета, но распределение цены должно правдиво представлять цену, как если бы элементы продавались по отдельности.

Наилучший подход к определению цены обособленной продажи зависит от фактов и обстоятельств, включая объем наблюдаемой информации о цене реализации. Мы считаем допустимым использовать для определения цены обособленной продажи ценовой диапазон, при условии, что такой диапазон отражает обоснованные цены на каждый элемент, как если бы цена на него определялась отдельно, при продаже аналогичным покупателям.

Как правило, организация продает либо единым пакетом ПО и услуги по поддержке клиента после заключения договора, либо отдельно продает обслуживание как продление договора. МСФО (IFRS) 15 ограничивает количество ситуаций, в которых допустимо использование остаточного подхода.

Организация может использовать цену продления договора для определения суммы, относящейся к стоимости ПО, если соблюдаются определенные критерии, а результат правдиво представляет цену ПО, как если бы оно продавалось отдельно. Например, организация продает клиенту лицензионное ПО и обслуживание за \$1.1m и регулярно продает услуги по поддержке клиента после заключения договора за \$1m, а также отдельно предоставляет лицензии на ПО цене от \$0.5m до \$5m. Применение остаточного подхода и отнесение \$0.1m к ПО будет необоснованным, так как такое номинальное распределение не является правдивым представлением цены обособленной продажи ПО.

Срок действия договора и штрафы за досрочное расторжение

Срок действия договора – это период, в течение которого стороны договора имеют действительные и юридически защищенные права и обязательства. Определение срока действия договора может значительно повлиять на отражение в учете ПО, переданного в начале срока действия лицензии, если выручка, относимая на ПО в течение всего срока действия договора, признается в момент передачи ПО клиенту. Если срок действия договора короче, то сумма выручки, признаваемой в начале действия договора, уменьшается.

При оценке срока действия договора необходимо учитывать пункт о расторжении договора. Если договор заключается на несколько лет, но может быть расторгнут досрочно без получения компенсации, то по существу такой договор может рассматриваться как более краткосрочный с правом продления. Руководство должно оценить возможность продления и определить, предоставляет ли она существенное право, аналогичное другим видам опционов клиента. С другой стороны, если договор может быть расторгнут досрочно, но предусмотрен значительный штраф за досрочное расторжение, вероятно, фактический срок действия договора будет равен сроку, указанному в нем при заключении.

Мы считаем, что санкции за досрочное расторжение договора могут устанавливаться в разных формах, от денежных выплат до передачи актива поставщику. Для определения значительности таких санкций необходимо применить профессиональное суждение. Чтобы создавать юридически защищенные права и обязательства, платеж не обязательно должен называться «платеж за расторжение договора». Штраф за досрочное расторжение договора может быть значительным, если клиент отказывается от прав на лицензию, за получение которой он уже внес существенный первоначальный платеж, без права на возмещение.

Различие между роялти по факту использования и дополнительными правами

Во многих лицензионных соглашениях на ПО предусмотрены переменные платежи, привязанные к фактическому использованию ПО. Организациям нужно будет отличать платежи, представляющие собой роялти по факту использования (форму переменного вознаграждения) от опционов на приобретение дополнительных товаров или услуг. Роялти по факту использования признается, когда происходит использование ПО или выполнение обязанности к исполнению, в зависимости от того, какое из этих событий произойдет позднее. Платежи, получаемые при реализации опциона на приобретение дополнительных прав, признаются в момент передачи дополнительных прав; при этом на момент заключения договора руководство должно оценить, предоставляет ли такой опцион существенное право. Если такое право предоставляется, то выручку необходимо признавать позднее, так как часть цены сделки относится на опцион и ее признание откладывается до момента реализации или истечения срока действия опциона.

Чтобы отличить роялти по факту использования от опциона на приобретение дополнительных товаров или услуг, необходимо применить профессиональное суждение.

Если лицензиар имеет право на дополнительное вознаграждение на основе использования ПО, на которое клиент уже получил права, без предоставления каких-либо дополнительных прав, то такая плата, как правило, представляет собой роялти по факту использования.

С другой стороны, если лицензиар за дополнительную плату предоставляет дополнительные права, которые клиент ранее не контролировал, вероятно, клиент реализует опцион на покупку дополнительных прав.

Капитализация и амортизация комиссий

В соответствии с МСФО (IFRS) 15 организации в большинстве случаев обязаны капитализировать дополнительные затраты на получение договора (например, комиссии с продаж). Актив регулярно оценивается на предмет обесценения и амортизируется по мере оказания соответствующих услуг. Определить период амортизации может быть непросто, как и то, не всегда соответствует сроку действия договора. В частности, если предполагается продление договора, период амортизации должен включать предполагаемое продление, если организация не понесет сопоставимые затраты на такое продление.

Для оценки сопоставимости затрат на продление договора с затратами на заключение первоначального договора может потребоваться применение профессионального суждения. Такое суждение не должно базироваться на оценке уровня усилий, необходимых для получения первоначального договора и его продления. Вместо этого оно должно базироваться на сопоставлении комиссий за заключение первоначального договора и за продление договора со стоимостью такого договора.

Если комиссия за продление выплачивается, но она не соразмерна первоначальной комиссии, то первоначальная комиссия амортизируется в течение периода, превышающего срок действия договора. Организация может амортизировать первоначальную комиссию в течение среднего жизненного цикла клиента и списывать комиссии на продление договора в расходы.

Она также может разделить первоначальную комиссию на две части: одна будет отражать сумму, соразмерную комиссии за продление договора, а другая будет отражаться в учете как комиссия, уплаченная авансом, и будет амортизироваться в течение расчетного жизненного цикла клиента. Возможны и другие подходы, если они соответствуют характеру оказания услуг, относящихся к активу. Например, если лицензия выдается на определенный срок и значительная часть выручки признается в начале срока действия договора, можно так же в начале признать и аналогичную часть комиссии.

Определение договора

Ранее отсутствовали конкретные указания на идентификацию договора, но это важный этап применения МСФО (IFRS) 15, в связи с которым организация может изменить свое понимание процесса заключения договоров. Например, организация может решить, что договор существует, до появления подписанного юридического соглашения, хотя ранее таких прецедентов не было. Это может повлиять на решения в области бухгалтерского учета и на раскрытие информации об оставшихся обязанностях к исполнению.

Договор может иметь письменную форму, устную форму либо подразумеваться в силу обычной деловой практики организации. В целом любое соглашение, создающее юридически защищенные права и обязательства, соответствует определению договора. Иногда стороны подписывают дополнительные соглашения к договору, которые либо изменяют сроки (например, срок действия договора), либо создают дополнительные права и обязательства по такому договору (например, предоставление клиентам опционов или скидок), либо изменяют содержание соглашения. Все эти элементы влияют на признание выручки. Следовательно, понимание всего договора, с учетом приложений, необходимо для принятия решений в отношении бухгалтерского учета. См. раздел, посвященный сроку действия договора, выше.

Принципал или агент

В индустрии программного обеспечения часто заключаются соглашения с участием одной или нескольких несвязанных сторон, которые вносят свой вклад в предоставление клиенту указанных товаров или услуг. Например, предприятие в этой индустрии может продавать ПО, аппаратное обеспечение или услуги третьих лиц в дополнение к собственным товарам и услугам. Руководству нужно определить, является ли организация принципалом или агентом в отношении каждого из таких товаров и каждой из таких услуг, обещанных клиенту. В зависимости от этого выручка представляется в развернутом виде (если организация выступает в качестве принципала) или на нетто-основе (если организация выступает в качестве агента).

Раскрытие информации

В соглашениях о ПО часто предусмотрены результаты работ по договору, счет за которые еще не выставлен (например, за будущие периоды обслуживания). В соответствии с МСФО (IFRS) 15 такая информация должна быть включена в раскрытие наряду с пояснением о составе начисленной и отложенной выручки (обязательства и активы по договору) и сроке предоставления таких услуг.

Согласно МСФО (IAS) 1 организации обязана раскрывать определенную информацию о значительных суждениях и оценочных значениях. Руководство может решить, что суждения и оценки, сделанные при переходе на МСФО (IFRS) 15, приводят к результатам, аналогичным результату применения ОПБУ ранее, но процесс принятия решений, скорее всего, будет другим.

Следовательно, и раскрытие информации о суждениях и оценочных значениях будет отличаться.

Организациям необходимо актуализировать свою учетную политику и раскрытие информации о значительных суждениях и оценочных значениях, отражающее переход на МСФО (IFRS) 15.

МСФО (IFRS) 15 содержит требования о раскрытии дополнительной информации, связанной с примененными значительными суждениями, в дополнение к требованиям МСФО (IAS) 1. Такие требования включают раскрытие информации о суждениях в соответствии со стандартом, которые значительным образом повлияли на определение суммы и сроков признания выручки по договорам с покупателями, в частности, когда выполняются обязанности к исполнению, какова цена сделки и как она распределяется между обязанностями к исполнению.

Когда применяется этот стандарт?

МСФО (IFRS) 15 применяется к годовым отчетным периодам, начинающимся 1 января 2018 года или после этой даты.

Переходный период. Последняя информация о внедрении МСФО (IFRS) 17. Январь 2019 г.

Совет по МСФО предложил дополнительные поправки к МСФО (IFRS) 17

Совет по МСФО предложил дополнительные поправки к МСФО (IFRS) 17 для лучшего отражения экономических аспектов договоров страхования.

Краткий обзор

23 января 2019 года Совет по МСФО продолжил обсуждение МСФО (IFRS) 17 и предварительно решил предложить следующие поправки к МСФО (IFRS) 17:

- требование об отнесении страховых аквизиционных денежных потоков на ожидаемые будущие продления;
- требование о признании доходов в составе прибыли или убытка, когда страховщик признает убытки по обременительным базовым договорам страхования на момент первоначального признания в сумме, пропорциональной покрытию убытков по каждому договору в договоре перестрахования;

- расширение сферы применения исключения по снижению риска в договорах страхования с правом прямого участия посредством включения в него имеющих договоров перестрахования, призванных снизить финансовый риск. Подход на основе переменных платежей не будет распространяться на выпущенные или имеющиеся договоры перестрахования;
- требование об учете наличия услуг по получению инвестиционного дохода при распределении сервисной маржи по договору на основе единиц покрытия.

Специалисты Совета планируют подать документы по оставшимся вопросам и трудностям в связи с переходом на данный стандарт на рассмотрение Совета в первом квартале 2019 года. На будущем заседании Совет планирует рассмотреть пакет всех предложенных поправок, чтобы убедиться в их соответствии критериям, утвержденным Советом в октябре 2018 года, и рассмотреть необходимость дополнительного раскрытия информации в связи с предложенными поправками.

Совет планирует опубликовать предварительный вариант поправок к МСФО (IFRS) 17 в конце первой половины 2019 года и завершить внесение поправок в такие сроки, чтобы 1 января 2022 года осталось датой вступления в силу МСФО (IFRS) 17.

Точка зрения, излагаемая в настоящей публикации по вопросам перехода на новый стандарт, основывается на наших наблюдениях за ходом заседания 23 января 2019 года и может отличаться в некоторых аспектах от официального протокола заседания, который СМСФО опубликует позднее.

Общая информация

1. В связи с выпуском МСФО (IFRS) 17 СМСФО создал рабочую группу по вопросам перехода (TRG), чтобы создать открытую площадку для обсуждения заинтересованными лицами вопросов и трудностей, вызванных внедрением нового стандарта.

2. С момента выпуска стандарта сотрудники Совета по МСФО также взаимодействовали с заинтересованными лицами по различным вопросам, связанным с переходом на МСФО (IFRS) 17. На заседании Совета по МСФО 24 октября Совет решил рассмотреть потенциальные поправки к МСФО (IFRS) 17 на основе составленного сотрудниками Совета перечня вопросов в связи с внедрением стандарта. Совет отметил, что эти критерии устанавливают высокую планку для внесения изменений и любые предлагаемые поправки должны иметь узкую сферу действия и рассматриваться достаточно быстро, чтобы избежать значительных отсрочек даты вступления стандарта в силу.

3. В ноябре 2018 года Совет по МСФО решил начать новый процесс внесения поправок в МСФО (IFRS) 17 и отложить дату обязательного вступления этого стандарта в силу на один год. С учетом регламентированной процедуры Совета по МСФО организации должны будут перейти на МСФО (IAS) 17 в отчетности за годовые периоды, начинающиеся 1 января 2022 года.

Совет отметил, что ограничение переноса срока вступления стандарта в силу одним годом минимизирует срыв планов организаций, продвигнувшихся дальше всех в подготовке к переходу на новый стандарт, позволит успокоить пользователей, которые возражают против значительной отсрочки внедрения МСФО (IFRS) 17 и МСФО (IFRS) 9, и продемонстрирует организациям данной индустрии, что им не следует останавливать подготовку к переходу на новые стандарты.

4. В декабре 2018 года Совет по МСФО продолжил обсуждать вопросы, поднятые заинтересованными лицами в связи с внедрением МСФО (IFRS) 17. Совет по МСФО согласился предложить одну поправку к стандарту с ограниченной сферой применения, согласно которой договоры страхования должны отражаться в бухгалтерском балансе на уровне портфелей, а не на уровне группировки, применяемой для целей оценки. Обсуждение на заседании остальных одиннадцати заявок на внесение поправок не привело к предложению поправок.

Вопросы, обсуждавшиеся на заседании Совета по МСФО

5. В продолжение обсуждения вопросов, поднятых заинтересованными лицами в связи с внедрением МСФО (IFRS) 17, на заседании в январе 2019 года Совет проанализировал пять из 25 вопросов и сложностей, возникших при внедрении, поступивших в октябре 2018 года, и отметил, что оставшиеся шесть вопросов и вопрос, рассмотрение которого было отложено с декабря, будут обсуждаться в первом квартале 2019 года с целью выпуска предварительного варианта стандарта с предложенными изменениями к концу первой половины этого года.

6. Ниже представлена сводная таблица с решениями, принятыми Советом на этом заседании в отношении потенциальных поправок к стандарту с применением критериев оценки, согласованных в октябре 2018 года.

Документ	Вопросы и трудности, связанные с внедрением стандарта	Решение СМСФО
Страховые аквизиционные денежные потоки (Документ 2А)	Страховые аквизиционные денежные потоки, непосредственно относящиеся к новым выпущенным договорам, которые с экономической точки зрения предполагали продление в будущем после истечения сроков действия договора	Внести поправку
Приобретенные договоры перестрахования – обременительные базовые договоры страхования (Документы 2В и 2С)	Убытки от обременительных базовых договоров страхования, покрытые приобретенными пропорциональными договорами перестрахования	Внести поправку
Приобретенные договоры перестрахования – базовые договоры страхования с правом прямого участия (Документ 2D)	Договоры перестрахования, к которым неприменим подход на основе переменного платежа	Не вносить поправку
	Ограничение исключения для снижения риска в договорах страхования с правом прямого участия	
Признание сервисной маржи по договору в составе прибыли или убытка по общей модели (Документ 2Е)	Амортизация сервисной маржи по договорам по общей модели, включающей услуги по получению инвестиционного дохода	Внести поправку

16. Специалисты Совета отметили, что после публикации указанных в таблице документов некоторые заинтересованные лица выразили обеспокоенность в связи с тем, что расширение сферы применения стандарта распространяется только на пропорциональные договоры перестрахования. Совет согласился с пояснением специалистов в отношении ограниченной сферы применения предлагаемой поправки, отметив, что в пропорциональных договорах на момент заключения устанавливается прямая связь между договором перестрахования и базовыми договорами. То есть в договоре устанавливается возмещение определенной доли понесенных убытков по требованиям. Один из участников заседания отметил, что Совет выбирает прагматичный подход к предлагаемой поправке, так как убыток по базовым договорам может быть связан с денежными потоками, не вызванными требованиями. Несколько членов Совета согласились с обоснованием для ограничения сферы применения поправки пропорциональными договорами страхования, но либо термин «пропорциональный» должен быть включен в перечень терминов и определений в стандарте, либо в раздел «Основа для выводов» должно быть внесено дополнительное пояснение.

Исключение для снижения риска к подходу на основе переменного платежа

17. Совет согласился внести поправку в МСФО (IFRS) 17, чтобы расширить сферу применения исключения для снижения риска по договорам страхования с правом прямого участия таким образом, чтобы оно применялось не только к случаям использования производных финансовых инструментов, но и к ситуациям, когда для снижения финансовых рисков в таких договорах используются договоры перестрахования. Для применения исключения необходимо соблюдение условий, указанных в данном стандарте для договоров перестрахования.

18. Согласно существующей версии МСФО (IFRS) 17, если организации используют производные финансовые инструменты для снижения финансовых рисков по договорам страхования и выполняются определенные критерии, организация вправе отразить изменения в финансовых рисках в составе прибыли или убытка вместо корректировки сервисной маржи по договору, как обычно требуется для договоров с правом участия в соответствии с подходом на основе переменного платежа. Это исключение было предусмотрено, чтобы помочь организациям избежать несоответствия в учете, которое возникло бы в противном случае, и чтобы лучше отразить чистый экономический эффект от решения организации хеджировать финансовый риск, являющийся неотъемлемой частью договоров с правом участием, например гарантии минимального дохода. В документах указано, что некоторые приобретенные договоры перестрахования могут использоваться для снижения рисков как производные финансовые инструменты, следовательно, должна применяться та же учетная политика, которую применяет организация, приобретающая договор перестрахования для снижения финансового риска.

19. На заседании в декабре 2018 года Совет по МСФО решил перенести вопрос о ретроспективном применении исключения для снижения риска в течение переходного периода на другое заседание. Совет по МСФО не обсуждал данный вопрос на этом заседании, но планирует провести такое обсуждение в ближайшие месяцы.

Пояснение к сфере применения подхода на основе переменного платежа

20. Подход на основе переменного платежа применяется к договорам, соответствующим определению договора страхования с правом прямого участия, в которых организация гарантирует инвестиционный доход, основанный на базовых договорах, за вычетом переменных платежей.

В МСФО (IFRS) 17 указано, что подход на основе переменного платежа неприменим ни к приобретенным, ни к выпущенным договорам перестрахования. Некоторые заинтересованные лица озвучили обеспокоенность тем, что при отражении в учете базовых договоров с применением подхода на основе переменного платежа, а приобретенных договоров перестрахования – по общей модели оценки возникнут несоответствия в учете.

Эта обеспокоенность внесена в служебный документ с рекомендацией не включать выпущенные и приобретенные договоры перестрахования в сферу применения подхода на основе переменного платежа, а скорректировать исключение для снижения риска.

Признание сервисной маржи по договору в составе прибыли или убытка по общей модели

21. Совет решил предложить поправку, чтобы при применении общей модели сервисная маржа по договору распределялась на основе единиц покрытия, которые определяются с учетом и страхового покрытия, и услуги по получению инвестиционного дохода. Такие услуги могут присутствовать только при наличии в договоре инвестиционного компонента. Специалисты Совета отметили, что наличие инвестиционного компонента не будет автоматически означать наличия услуги по получению инвестиционного дохода. Специалисты отметили, что услуги по получению инвестиционного дохода отличаются от услуг по управлению активами, которые предоставляются в связи с договором с правом участия, при условии применения подхода на основе переменного платежа, так как договоры, отражаемые в учете без применения подхода на основе переменного платежа, не предусматривают обязанность организации управлять активами от лица держателя полиса (т. е. организация не предоставляет услуги по управлению активами). Вместо этого организация предоставляет держателю полиса доступ к инвестиционному доходу, который в противном случае был бы для него недоступен из-за размеров суммы инвестиций, ликвидности, сложности задачи или отсутствия необходимых знаний и опыта.

22. Согласно данному предложению организация должна будет последовательно применять суждение для решения вопроса о наличии или отсутствии услуг по получению инвестиционного дохода. В стандарт не будут включены какие-либо цели или критерии для принятия такого решения.

Срок предоставления услуг по получению инвестиционного дохода истекает, когда организация перечислила держателю полиса все связанные с инвестициями выплаты по договору. Оценка относительного веса выгоды, предоставляемой страховым покрытием и услугами по получению инвестиционного дохода, и схема их выплаты не устанавливаются в стандарте, а определяются руководством организации на систематической и рациональной основе. Кроме того, денежные потоки, относящиеся к предоставлению услуг по получению инвестиционного дохода (за исключением доходов и убытков от инвестиций), учитываются при оценке стоимости договора страхования. Для определения приемлемости подхода на основе распределения премий организация должна принять во внимание и страховое покрытие, и услуги по получению инвестиционного дохода.

23. Совет предлагает внести вышеуказанные изменения исходя из обратной связи, полученной от заинтересованных лиц на встрече рабочей группы в мае 2018 года, а также через другие каналы. Респонденты сообщили, что некоторые договоры не соответствуют критериям учета на основе переменных платежей, тогда как по ним предоставляются услуги, связанные с инвестициями, или другие услуги. Совет согласился, что инвестиционные услуги должны отражаться в единицах покрытия, которые используются для распределения сервисной маржи по договору за период предоставления услуг.

24. При этом некоторые члены Совета озвучили обеспокоенность возможной интерпретацией определения таких услуг, включая фразу «предоставление держателям полисов доступа к инвестиционному доходу».

Они надеются, что специалисты Совета рассмотрят возможность уточнения этой формулировки в виде дополнительного текста, даже если он появится только в разделе «Основа для выводов». Члены Совета также обсудили, какие рекомендации должны быть подготовлены по оценке и отражению в учете ситуаций, когда услуга по получению инвестиционного дохода может быть несущественной или минимальной или возникает только в маловероятных сценариях.

25. Члены Совета также высказали обеспокоенность тем, как будут интерпретированы словосочетания «относительный вес выгоды», «схема выплаты» и «на систематической и рациональной основе», отмечая, что они оставляют слишком много свободы для суждения. Они также признали, что в других частях стандарта тоже требуется применение аналогичных суждений, поэтому специалистам следует соблюдать осторожность и не устанавливать слишком жесткие правила в этой поправке.

26. В целом Совет признал, что введение категории «услуги по получению инвестиционного дохода» значительно повлияет на схему признания прибыли в случае присутствия такого компонента. Для определения наличия или отсутствия услуг по получению инвестиционного дохода, веса компонентов и схемы выплаты потребуется последовательное применение значительных профессиональных суждений. Члены Совета предположили, что после внесения этой поправки потребуется дополнительное раскрытие информации. Данный вопрос будет рассмотрен специалистами Совета отдельно.

Вопросы для обсуждения на следующих заседаниях

27. Совет отметил, что обсуждение оставшихся вопросов и трудностей, связанных с переходом на новый стандарт, продолжится на следующих заседаниях Совета. Решения должны быть вынесены в первом квартале 2019 года.

Специалисты Совета предложили вернуться к перечню всех предложенных поправок, оценить весь пакет поправок по ранее согласованным критериям и рассмотреть необходимость внесения изменений в раскрытие информации в результате принятия предложенных поправок.

28. В документах для заседания Правления в октябре 2018 года специалисты Совета представили 25 идентифицированных трудностей, связанных с переходом на новый стандарт. Из оставшихся вопросов, которые будут обсуждаться на следующих заседаниях, специалисты предварительно указали в документах для заседания Правления в октябре, что гипотетически возможно внести корректировки в МСФО (IFRS) 17 в соответствии с критерием для внесения поправок по следующим вопросам:

- модифицированный ретроспективный подход;
- кредиты и займы и прочие формы долгового финансирования, передающие страховой риск.

29. По предварительному мнению сотрудников Совета, следующие оставшиеся вопросы, включенные в документы для заседания Правления в октябре, вероятно, не соответствуют критериям для внесения поправки:

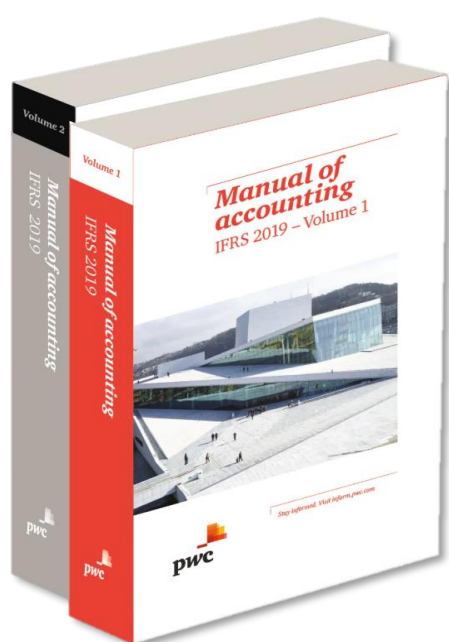
- уровень агрегирования;
- общий совокупный доход при переходе на учет по справедливой стоимости;
- дата первоначального применения для сопоставимых данных;
- варианты перехода на новый стандарт;
- ретроспективное применение исключения для снижения рисков при переходе на новый стандарт (отложено с заседания в декабре 2018 года).

Word on the Wharf

В январе 2019 года Совет по МСФО опубликовал актуальный план своей работы.

Новый план работы включает следующие вопросы в порядке их обсуждения:

- Поправки к МСФО (IFRS) 17 «Договоры страхования»
- Деятельность по добыче полезных ископаемых
- Деятельность, подлежащая тарифному регулированию
- Внедрение



**Заказывайте сейчас:
МСФО 2019 г.: вопросы по применению
(в двух томах)**

Основные изменения включают:

- Поправки к МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»: поправки к программе, секвестр или погашение
- Ежегодные усовершенствования МСФО, цикл 2015–2017 гг.
- Поправка к МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»:
- характеристики предоплаты с негативной компенсацией
- Поправки к МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании»: долгосрочные доли участия в ассоциированных организациях и совместных предприятиях
- Новая редакция концептуальных основ выпущена в марте 2018 г.

Более подробная информация представлена на сайте www.pwc.com/manual

Контактные лица, у которых можно получить дополнительные разъяснения по методологическим аспектам МСФО



*Обязательства,
признание выручки
и прочие вопросы*

Эдриан Дэдд

Партнер

+ 7 (495) 967-61-91
adrian.dadd@ru.pwc.com



*Объединение компаний
и принятие МСФО*

Анна Узорникова

Партнер

+ 7 (495) 232-56-10
anna.uzornikova@ru.pwc.com

В случае если вы не хотите в дальнейшем получать информационную рассылку от PwC, пожалуйста, отправьте по электронной почте письмо с указанием наименования вашей компании со своего рабочего адреса на адрес tamara.x.osmanova@pwc.com

Настоящая публикация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей публикации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам.

Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, относительно точности и полноты информации, представленной в настоящей публикации. Если иное не предусмотрено законодательством РФ, компании сети PricewaterhouseCoopers, их сотрудники и уполномоченные представители не несут никакой ответственности за любые последствия, возникшие в связи с чьими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

Под «PwC» понимается акционерное общество «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Каждая фирма сети является самостоятельным юридическим лицом.

© АО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», 2019. Все права защищены.