

Вестник МСФО

Правление КМСФО опубликовало проект для анализа по учету хеджирования США

Правление КМСФО выпустило проект для анализа, в котором подробно излагаются новые требования к учету хеджирования. Менно Тэн Хакен рассказывает о воздействии этого документа.

В этом выпуске:

1 Предложения в области хеджирования

2 Совместное предприятие или совместные операции?

Классификация соглашений о совместной деятельности

3 Тест по вопросам МСФО

Операционные сегменты
Россия

4 Контакты

На третьем этапе работы над заменой МСФО (IAS) 39 новым стандартом МСФО (IFRS) 9 Правление КМСФО обратилось к некоторым проблемам, возникшим в связи с правилами учета хеджирования. Что именно предлагается в проекте для анализа?

Основные положения

Тестирование эффективности хеджирования и возможность применения учета хеджирования

Рассматриваемый проект для анализа содержит менее жесткие требования к оценке эффективности хеджирования. В проекте для анализа данное требование заменено на требование наличия экономического отношения между хеджируемой статьей и инструментом хеджирования, при этом коэффициент хеджирования отношений хеджирования должен быть таким же, как количество хеджируемой статьи и инструмента хеджирования, которое компания обычно использует для целей управления своими рисками.

Хеджируемые статьи

Изменения в основном нацелены на устранение некоторых ограничений, которые в настоящее время не позволяют применять учет хеджирования к некоторым экономически обоснованным стратегиям хеджирования. Это хорошая новость для компаний, которые хеджируют нефинансовые статьи в отношении риска изменения цен на сырьевые товары, что составляет лишь один из компонентов общего риска изменения цены по таким статьям, поскольку указанное изменение, скорее всего, приведет к более широкому хеджированию статей, отвечающих требованиям учета хеджирования. Кроме того, в проекте для анализа хеджирование групп статей становится более гибким, хотя и не охватывает макрохеджирование (этот вопрос станет предметом отдельного документа для обсуждения в будущем). Казначейские отделы обычно группируют сходные риски и хеджируют только чистые позиции (например, чистая прогнозная



покупка-продажа в иностранной валюте). Согласно МСФО (IAS) 39 на текущий момент такая чистая позиция не может быть хеджируемой статьей. Проект для анализа разрешает хеджировать чистую позицию, если это соответствует стратегии управления рисками компании. правление приняло решение разрешить применять учет хеджирования к долевым инструментам, отражаемым по справедливой стоимости с отнесением ее изменений на прочий совокупный доход, даже если в соответствии с МСФО (IFRS) 9 эти инвестиции не оказывают никакого влияния на прибыль или убыток. проекте для анализа смягчаются правила использования приобретенных опционов и производных финансовых инструментов в качестве инструментов хеджирования. В проекте для анализа приобретенный опцион рассматривается как аналог договора страхования. Поэтому первоначальная временная стоимость (т.е. уплаченная премия) признается в составе прибыли или убытка в течение периода хеджирования, если хеджирование связано с временными сроками, или на момент, когда хеджируемая операция окажет влияние на прибыль или убыток, если хеджирование связано с операцией. Любые изменения справедливой стоимости опциона, связанные с временной составляющей стоимости, будут признаваться в составе прочего совокупного дохода. Аналогичный порядок учета может также применяться к процентному компоненту форвардного договора. Это должно обеспечить большую стабильность прибыли или убытка по данным видам хеджирования.

Представление и раскрытие информации

В проекте для анализа требования, предусматриваемые МСФО (IFRS) 39 к порядку учета и представлению информации, в основном остались без изменения. Однако проект для анализа требует, чтобы информация об

эффекте учета хеджирования раскрывалась в одном общем примечании к финансовой отчетности.

Для кого это важно?

Все компании, осуществляющие управление рисками, независимо от того, используют ли они сегодня учет хеджирования, потенциально подвергнутся влиянию данных изменений. Так как многие изменения направлены на отмену ограничений, компаниям, может быть, целесообразно пересмотреть свои стратегии управления рисками, которые ранее не подпадали под учет хеджирования, чтобы проверить, не появится ли возможность применения учета хеджирования по новым правилам. Новые требования вступают в силу для отчетных периодов, начинающихся 1 января 2015 года или позже, при этом досрочное применение допускается, только если одновременно начнут применяться и другие положения МСФО (IFRS) 9, работа над которыми была завершена раньше.

Что необходимо предпринять?

Целью публикации проекта для анализа в настоящее время является не желание получить комментарии, а желание предоставить достаточно времени для проверки стандарта на наличие серьезных ошибок и обеспечить его дееспособность. Ожидается, что окончательный вариант стандарта будет выпущен в конце 2012 году.

С учетом потенциального влияния на бухгалтерский учет и деятельность компаний руководство должно оценить последствия новых требований для используемой стратегии хеджирования и рассмотреть возможность направления комментариев по проекту для анализа, если у компании есть вопросы по его практическому применению.

Совместное предприятие или совместные операции?



Когда идет речь об отражении в учете соглашений о совместной деятельности возникает единственный вопрос - что это: совместное предприятие или совместные операции? Ахил Кападия в своей статье дает некоторые рекомендации о том, как ответить на этот вопрос.

Классификация совместных видов деятельности в соответствии с МСФО (IAS) 31 редко приводила к разногласиям или дискуссиям. Деятельность осуществляемая без образования юридического лица являлась или совместно контролируемой деятельностью или совместно контролируемые активы, причем их учет осуществлялся одинаково. В рамках юридического лица все являлось совместно контролируемым предприятием, и руководство могло выбирать метод учета: метод пропорциональной консолидации или метод долевого участия. Поэтому проблемы с классификацией соглашений о совместной деятельности возникали редко.

МСФО (IFRS) 11 кардинально изменил ситуацию; отменена возможность выбора у четной политики, а учет и представление информации определяются классификацией соглашения о совместной деятельности. Решение о классификации в большинстве случаев будет достаточно простым, но иногда руководству потребуется проводить анализ и применять профессиональные суждения. Классификация в соответствии с МСФО (IFRS) 11 определяется правами и обязанностями сторон, вытекающими из соглашения, а не его юридической формой. Теперь существует только два вида соглашений о совместной деятельности и два вида учета: совместное предприятие (учет по

методу долевого участия) и совместные операции (прямой метод учета активов и обязательств).

Большинство соглашений, которые в соответствии с МСФО (IAS) 31 классифицируются как совместно контролируемая деятельность и совместно контролируемые активы, в соответствии с МСФО (IFRS) 11 будут классифицироваться как совместные операции. Основные изменения в классификации связаны с соглашениями о совместной деятельности, осуществляемой юридическими лицами. Если соглашение о совместной деятельности, заключенное в рамках юридического лица, приводит к разделению между сторонами соглашения и самим предметом соглашения, то в соответствии с МСФО (IFRS) 11 это соглашение чаще всего, но не во всех случаях, будет классифицироваться как совместное предприятие. При этом некоторые соглашения о совместной деятельности юридических лиц будут классифицироваться как совместные операции, что может быть обусловлено положениями договора между сторонами или другими фактами и обстоятельствами.

Четыре этапа процесса

Классификация соглашений о совместной деятельности может быть представлена в виде процесса, включающего четыре этапа.



В настоящей статье подробно рассматриваются этапы 3 и 4.

Этап 3 - изучение положений договора

Права и обязанности, согласованные сторонами в условиях договора, обычно соответствуют правам и обязанностям, передаваемым сторонам юридической формой отдельной компании. Тем не менее, стороны соглашения могут выбрать определенную юридическую форму, которая соответствует, например, налоговым или нормативным требованиям, а затем заключить договор, положения которого вносят изменения в юридическую форму соглашения. Если условия договора создают у сторон права на активы и обязанности по обязательствам, такое соглашение является совместной операцией.

Оценка прав и обязанностей должна выполняться в том виде, в котором они возникают в ходе «обычной деятельности» (МСФО (IFRS) 11. B14). Юридические права и обязанности, возникающие в обстоятельствах, не являющимися «обычной деятельностью», таких как ликвидация или банкротство, в меньшей степени принимаются во внимание.

Гарантии, выданные сторонами

Стороны соглашения о совместной деятельности могут предоставлять гарантии третьим сторонам от лица этого соглашения.

Предоставление гарантий и обязательств не является решающим фактором для классификации, но может указывать на наличие желания сторон финансировать обязанности по соглашению.

Этап 4 - Изучение "других фактов и обстоятельств"

Оценка «других фактов и обстоятельств» включает изучение цели и структуры соглашения, его взаимосвязей со сторонами и источников потоков денежных средств. Если соглашение заключено, главным образом, для предоставления результатов деятельности (продукции) сторонам соглашения (продукции), это может указывать на то, что целью сторон является получение прямого доступа к активам данного соглашения. Стороны часто могут быть обязаны купить или получить всю продукцию, произведенную по соглашению о совместной деятельности. Договоры купли-продажи, соглашения о закупке продукции или требования об оплате могут указывать на то, что стороны соглашения являются единственным источником потоков денежных средств для соглашения о совместной деятельности.

Если соглашение о совместной деятельности имеет такую структуру, то обязательства данного соглашения по сути урегулируются потоками денежных средств, полученными от сторон, что указывает на наличие совместных операций.

Факторы, которые следует принимать во внимание при оценке «других фактов и обстоятельств»

Ниже перечислены факторы, присутствие некоторых (или всех) из которых может указывать на то, что соглашение о совместной деятельности следует классифицировать как совместную операцию.

1. Соглашение о совместной деятельности может содержать запрет на продажу любой продукции третьим сторонам.
2. Стороны будут иметь непрерывный доступ к продукции.

3. Вероятно наличие у сторон обязательства, имеющего обязательную силу, по приобретению практически всех результатов деятельности.
4. Риски изменения спроса, обесценения запасов и кредитный риск, относящиеся к деятельности по соглашению, передаются сторонам и не сохраняются за самим соглашением.
5. Цены на результаты деятельности или услуги устанавливаются таким образом, чтобы были покрыты затраты, понесенные по соглашению, и при этом не ожидается получение значительной чистой прибыли.
6. Маловероятно, что по соглашению предусмотрены заимствования от третьих сторон, не обеспеченные гарантиями или соглашениями со сторонами, обязывающими принять товар или выплатить неустойку («принимай или плати»).

Применение критериев классификации

В приведенной ниже таблице описаны несколько сценариев, в которых используются следующие общие допущения: (а) существует совместный контроль; и (б) присутствует юридическое лицо, разделяющее стороны соглашения и сам предмет соглашения о совместной деятельности. Исходные признаки указывают на то, что соглашения представляют собой совместные предприятия. Каким образом наличие «других фактов и обстоятельств» может повлиять на классификацию соглашений?

Сценарии	Классификация	Анализ
Соглашение предусматривает производство автомобильных кресел. Обе стороны соглашения занимаются сборкой и продажей автомобилей. Обе стороны обязаны принять полученную продукцию пропорционально своему долевному участию. Цена кресел устанавливается сторонами на таком уровне, чтобы обеспечить безубыточность соглашения. Предмету соглашению запрещается производить продажу кресел третьим сторонам.	Совместная операция	Соглашение построено таким образом, что вся продукция предоставляется его участникам. Соглашение зависит от сторон в вопросе потоков денежных средств, обеспечивающих непрерывность деятельности. Стороны получают практически все экономические выгоды от активов по данному соглашению.
В рамках соглашения о совместной деятельности выпускается такая продукция, как нефть, которая является легко реализуемым товаром. Стороны обязаны приобретать свою долю продукции, а если они не сделают этого, им может быть предъявлено требование об оплате их доли операционных расходов.	Вероятно, это- совместная операция	Стороны обязаны принять свою долю продукции или финансировать операционные расходы совместной деятельности. Факт легкой реализуемости товара становится менее актуальным, так как существует обязательство по соглашению о продаже всей продукции сторонам соглашения.
Соглашение предусматривает производство сухого газа и бензина. Одна из сторон соглашения получает 100% сухого газа, а вторая - 100% бензина. По соглашению о совместной деятельности не может совершаться продажа другим сторонам. Цена на оба продукта определяется как стоимость сырья плюс надбавка за переработку, покрывающая операционные затраты соглашения о совместной деятельности. Каждая сторона использует соответствующий продукт в своей деятельности. Остаточные прибыль или убыток по соглашению распределяются в виде дивидендов между сторонами соглашения пропорционально долям участия, но их сумма не является значительной.	Вероятно, это - совместная операция	Стороны могут заключать соглашение о совместной деятельности для экономии затрат или для обеспечения гарантированных поставок. Они не обязаны делить между собой все полученные продукты пропорционально долям участия. Деятельность по соглашению зависит от сторон в части потоков денежных средств, при этом вся продукция передается сторонам соглашения. Это является серьезным свидетельством в пользу того, что соглашение может быть совместной операцией. Однако следует изучить все относящиеся к данному соглашению факты и обстоятельства и полностью понять экономическое содержание соглашения перед тем, как делать окончательный вывод.
Стороны имеют преимущественное право покупки продукции совместного соглашения, но не обязаны принять эту продукцию. Соглашение было заключено три года тому назад. Год 1: стороны принимают всю продукцию пропорционально своим долям участия. Год 2: продукция продана третьим сторонам. Год 3: стороны принимают продукцию, но в пропорции отличной от долей участия.	Вероятно, это- совместное предприятие	Следующие факторы указывают на то, что данное соглашение, скорее всего, является совместным предприятием. • Соглашение не содержит обязательство по продаже продукции сторонам соглашения; • Продукция была продана третьим сторонам. Это доказывает, что соглашение практически не зависит от сторон в части потоков денежных средств.

Сценарии	Классификация	Анализ
Две стороны заключают соглашение о производстве продукта. Продукт продается третьим сторонам. В соответствии с условиями договора: (а) Вся валовая денежная выручка по соглашению передается сторонам на ежемесячной основе пропорционально долям участия; (б) Стороны согласны возмещать все расходы по совместной деятельности пропорционально своим долям участия на основании требований об оплате.	Вероятно, это-совместное предприятие	Цель и структура соглашения не устанавливают передачу всей продукции сторонам. По соглашению продукция продается третьим сторонам, и при этом генерируются собственные потоки денежных средств. Передача валовой выручки сторонам и выставление требований об оплате понесенных расходов не указывает на то, что стороны имеют права на активы и обязанности по обязательствам. Это всего лишь механизм финансирования, который не отличается от предоставления сторонам права на долю в чистых результатах соглашения.
Две стороны заключают соглашение о совместной деятельности. Одна из сторон получает 100% продукции по рыночным ценам; при этом другая сторона получает только свою долю прибыли/убытка созданной компании.	Необходимо применение профессионального суждения	Классификация может быть осуществлена только после изучения всех фактов и обстоятельств. Оценка экономического обоснования данного соглашения может дать представление о цели и структуре соглашения. Необходимо оценить, действительно ли одна из сторон имеет контроль над соглашением, или имеет место лизинг в соответствии с КРМФО(IFRIC) 4. Существуют признаки того, что в соглашении присутствуют как некоторые признаки совместной операции, так и признаки совместного предприятия. По соглашению не осуществляется продажа третьим сторонам, и оно не зависит от одной из сторон в отношении обеспечения непрерывных потоков денежных средств. При этом одна из сторон вообще не получает продукцию.

Тест по вопросам МСФО: операционные сегменты



Качественная сегментная отчетность помогает компаниям обеспечить соблюдение МСФО и дает инвесторам возможность принять обоснованные решения, обеспечивая их информацией, представленной «с точки зрения руководства». Насколько просто вы можете обнаружить проблемы в сегментной отчетности? Ответьте на вопросы теста, который в этом месяце посвящен МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты», чтобы вспомнить общие и наиболее актуальные вопросы этой темы. Дэвид Бол.

В1: Какой из приведенных ниже принципов является ключевым принципом МСФО (IFRS) 8?

- а) Компания должна раскрывать информацию, которая позволит пользователям финансовой отчетности оценить географические зоны ее деятельности.
- а) Компания должна раскрывать информацию, которая позволит пользователям финансовой отчетности оценить характер и финансовые последствия деятельности.
- б) Компания должна раскрывать информацию, которая анализируется Советом директоров.

- d) Компания должна раскрывать информацию, позволяющую пользователям финансовой отчетности оценить характер и финансовые последствия деятельности, которую ведет компания, и экономическую среду, в которой она ведет деятельность.

В2: Какая группа или компания не обязана в соответствии с МСФО 8 раскрывать сегментную информацию в своей финансовой отчетности?

- a) Группа, акции которой имеют котировки и обращаются на небольшом региональном рынке.
- b) Группа, имеющая дочернюю компанию, акции которой свободно обращаются на фондовом рынке. При этом акции группы не обращаются на рынках, и группа не планирует подать финансовую отчетность в комиссию по ценным бумагам или другие регулирующие организации.
- c) Группа, не зарегистрированная на бирже, находящаяся в процессе подготовки финансовой отчетности, которая будет подана в комиссию по ценным бумагам с целью выпуска её акций в обращение на открытом рынке.
- d) Группа, долговые инструменты которой обращаются на открытом рынке.

В3: Компания А является производственной компанией, зарегистрированной на бирже, и включает три бизнес-единицы: сельское хозяйство, строительство и оборонная промышленность. В каждой из этих бизнес-единиц есть финансовый директор, ответственный за операционные, бюджетные и отчетные аспекты деятельности соответствующей бизнес-единицы. Финансовый директор подчиняется президенту компании, который оценивает результаты деятельности каждой операционной единицы на основании

различных документов управленческой отчетности. Президент отвечает за принятие решений относительно распределения ресурсов во всей Компании А. Президент компании и финансовый директор строительного подразделения являются членами Совета директоров, в который также входят три неисполнительных директора и Председатель Совета директоров, занимающийся всеми вопросами, относящимися к сфере корпоративного управления. Совет директоров должен утверждать все значительные инвестиции, решение о которых принято президентом компании. Кто является руководителем, принимающим операционные решения (CODM), который должен быть определен в соответствии с МСФО (IFRS) 8?

- a) Председатель Совета директоров Группы.
- b) Финансовый директор строительного подразделения совместно с президентом.
- c) Президент компании.
- d) Совет директоров.

В4: Руководитель, принимающий операционные решения, компании В анализирует ежемесячную управленческую отчетность, содержащую только информацию о выручке Компании В, полученной в результате продажи девяти продуктов Компании. В отчет также включена операционная прибыль по трем филиалам, которые занимаются продажей этих девяти продуктов. Какой из приведенных вариантов наилучшим образом описывает операционные сегменты Компании В?

- a) В компании существует девять операционных сегментов. Информация о выручке от продаж девяти продуктов указывает на то, что высший орган оперативного управления оценивает результаты деятельности и распределяет ресурсы на основании результатов продажи продуктов.

- b) В компании существует 12 операционных сегментов, так как руководитель, принимающий операционные решения, анализирует и девять продуктов, и три филиала.
- c) В компании существует три операционных сегмента. Анализ данных, относящихся только к выручке, недостаточен для принятия решений относительно распределения ресурсов или оценки результатов сегмента.
- d) В компании существует девять операционных сегментов, так как каждый отдельный продукт всегда представляет собой операционный сегмент.

В5: Необходимо ли раскрывать информацию отдельно по каждому операционному сегменту?

- a) Нет, операционные сегменты можно агрегировать на основе количественных порогов в отчетные сегменты и раскрывать информацию по этим сегментам.
- b) Нет, операционные сегменты можно агрегировать на основе количественных порогов и качественных характеристик в отчетные сегменты и раскрывать информацию по этим сегментам.
- c) Да, необходимо раскрывать информацию по операционным сегментам, которая анализируется руководителем, принимающим операционные решения.
- d) Да, существует требование о раскрытии информации по операционным сегментам, но при этом эти операционные сегменты могут агрегироваться в отчетные сегменты.

В6: Компания С ведет добычу полезных ископаемых в Канаде и в Республике Конго. Руководитель, принимающий операционные решения, анализирует данные об операционной прибыли по каждой стране, каждая из которых является операционным сегментом. Могут ли эти два операционных сегмента быть агрегированы на основе количественных критериев?

- a) Да, эти два операционных сегмента отвечают критериям агрегирования, так как оба ведут добычу полезных ископаемых.
- b) Да, если у этих двух операционных сегментов аналогичные клиенты, продукты, производственные процессы и методы продажи.
- c) Нет, для того чтобы у отдельных стран были аналогичные экономические характеристики, они должны иметь аналогичные экономические условия, нормы валютного регулирования и контроля и валюту.
- d) Нет, деятельность в различных странах не может быть агрегирована.

В7: Руководитель, принимающий операционные решения, Компании D с целью выполнения своих функций анализирует прибыль операционных сегментов до уплаты налогов (ЕВІТ). Какие показатели и информацию следует раскрывать о сегментах?

- a) ЕВІТ, четкое объяснение того, как определяется ЕВІТ, и сверку с цифрами по МСФО.
- b) Только ЕВІТ.
- c) Только цифры, соответствующие МСФО.
- d) ЕВІТ и сверку с цифрами по МСФО.

В8: Компания Е имеет два отчетных сегмента, генерирующих существенную прибыль от внешних клиентов и долгосрочные активы в США, Канаде, Германии, Франции и Нидерландах. Какую географическую информацию должна раскрывать Компания Е?

- a) Выручку и долгосрочные активы по каждой отдельной стране.
- b) Выручку и долгосрочные активы по каждому географическому региону: Северная Америка и Европа.
- c) Выручку по каждой отдельной стране.
- d) Выручку по каждому географическому региону: Северная Америка и Европа.

В9: Руководитель, принимающий операционные решения, Компании F анализирует информацию об операционной прибыли по продуктам и географическим регионам. В бизнес-подразделениях есть менеджеры по каждому продукту, но нет менеджеров по географическим регионам. Должны ли отчетные сегменты определяться на основе сегментов по продуктам или на основе географических операционных сегментов?

- а) И на основе сегментов по продуктам, и на основе географических операционных сегментов.

- б) Только на основе географических сегментов.
в) Это - вопрос выбора учетной политики.
г) Только на основе сегментов по продуктам.

В10: Необходимо ретроспективное представление изменений оценки результатов деятельности сегмента, которые анализируются руководителем, принимающим операционные решения (например, EBIT, EBITDA). Правильно или неправильно?

- а) Правильно
б) Неправильно.

Ответы

Вопрос 1: D - Основной принцип МСФО указан в МСФО (IFRS) 8.1.

Вопрос 2: B – МСФО 8 применяется для компаний, которые подготавливают финансовую отчетность, и:

- долевые или долговые ценные бумаги которых свободно обращаются на открытом рынке, или
- которые подают свою финансовую отчетность либо находятся в процессе ее подачи в комиссию по ценным бумагам или другие регулирующие организации в связи с выпуском каких-либо видов инструментов для размещения на открытом рынке.

В варианте B группа не должна будет раскрывать сегментную информацию, но ее дочерняя компания должна будет это делать (МСФО (IFRS) 8.2).

Вопрос 3: C - Президент компании является руководителем, принимающим операционные решения, так как он/она отвечает за принятие решений о распределении ресурсов и за оценку результатов деятельности сегментов (МСФО (IFRS) 8.7 -8.8). Совет директоров не является руководителем, принимающим операционные решения, так как присутствие в его составе неисполнительных директоров означает, что совет директоров не занимается активно анализом информации операционного характера с целью оценки результатов

деятельности и распределением ресурсов.

Руководитель, принимающий операционные решения, должен участвовать в обсуждении операционной деятельности, финансовых результатов или других планов сегмента с менеджером сегмента или также может выполнять роль менеджера сегмента.

Вопрос 4: C - Данные, относящиеся только к выручке, редко оказываются полезными для оценки результатов деятельности и распределения ресурсов, таких как достижение минимального уровня затрат. Таким образом, три операционных сегмента - наилучший ответ.

Вопрос 5: B - Необходимо раскрывать информацию только по отчетным сегментам. Операционные сегменты могут быть агрегированы на основе качественных критериев (МСФО (IFRS) 8.12) и количественных порогов (МСФО (IFRS) 8.13).

Вопрос 6: C - Операционные сегменты в различных странах могут быть агрегированы, если сегменты по отдельным странам имеют аналогичные экономические характеристики и имеют сходство во всех аспектах, перечисленных в МСФО (IFRS) 8.12. Канада и Республика Конго не имеют аналогичных экономических условий, норм валютного регулирования и контроля и валюты.

Вопрос 7: А – IFRS 8.25 требует, чтобы информация была представлена на той же основе, что и для целей внутренней отчетности, даже если сегментная информация не соответствует требованиям МСФО. МСФО (IFRS) 8.27 и 28 требуют четкого разъяснения относительно использованной основы оценки и сверки с цифрами по МСФО.

Вопрос 8: А – Компания должна отражать в отчетности выручку, полученную в стране регистрации компании, и совокупную выручку, полученную всеми зарубежными странами, в которых компания получает выручку. Если выручка от внешних клиентов, полученная в отдельной стране, существенна, эта выручка раскрывается отдельно [МСФО (IFRS) 8.33].

Вопрос 9: D – Так как менеджер сегмента существует только для продуктов, именно продукты являются той совокупностью компонентов, которая образует операционные сегменты [МСФО (IFRS) 8.9].

Вопрос 10: В – В соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 8 пересчет необходим в случае изменения состава сегментов вследствие изменений в структуре внутренней организации компании, за исключением случаев, когда это практически неосуществимо. Может оказаться целесообразным показать всю сегментную информацию на сопоставимой основе, если это практически осуществимо. Примечание: В соответствии с параграфом 27(е) МСФО (IFRS) 8 требуется раскрытие информации о «характере любых изменений по отношению к предыдущим периодам в методах оценки, используемых для определения прибыли или убытка отчетного сегмента, или воздействия (при наличии такового) этих изменений на оценку прибылей и убытков сегмента», если информация за предыдущие годы не пересчитывается.

Контактная информация

Для получения дополнительной информации по вопросам применения МСФО обращайтесь в Отдел консультаций в области финансовой отчетности



Финансовые инструменты и финансовые услуги

Рич Шарко

Партнер

Тел.: +7 (495) 967-6458

rich.sharko@ru.pwc.com



Объединение компаний и принятие МСФО

Галина Рыльцова

Партнер

Тел.: +7 (495) 232-5517

galina.ryltsova@ru.pwc.com



Обязательства, признание выручки и прочие вопросы

Эдриан Дэдд

Партнер

Тел.: +7 (495) 967-6191

adrian.dadd@ru.pwc.com

В случае, если Вы не хотите в дальнейшем получать настоящую информационную рассылку от PwC, пожалуйста, отправьте письмо с указанием наименования Вашей компании со своего рабочего адреса на адрес электронной почты daria.krasilnikova@ru.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 какими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2012 ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит». Все права защищены.

Под "PwC" понимается ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом.