

## Вестник МСФО

**В ходе обсуждения потенциальных изменений в стандарте о признании выручки специалистами Правления КМСФО и Совета по стандартам финансового учета США сближение подходов оказалось под угрозой.**

### В этом выпуске:

|                                                                                                                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Новый стандарт о признании выручки</b><br>Сближение подходов под угрозой                                                                                   | <b>1</b>  |
| <b>Мнение инвесторов</b><br>Учетная политика                                                                                                                  | <b>4</b>  |
| <b>Издание Cannon Street Press</b><br>Проект для обсуждения поправки к МСФО (IAS) 1<br>Проект по учету аренды<br>Виды деятельности с регулируруемыми тарифами | <b>6</b>  |
| <b>Вопросы и ответы</b><br>«В» означает «выход из участия в бизнесе»                                                                                          | <b>8</b>  |
| <b>На последней странице...</b>                                                                                                                               | <b>11</b> |

*Правление КМСФО и Совет по стандартам финансового учета США заняли согласованную позицию относительно необходимости рассмотреть и проанализировать отзывы по вопросам, связанным с лицензиями и обязательствами по исполнению договора, но при этом не объяснили, как именно это следует делать. Дэйв Морган (группа ACS в США) рассматривает вопросы, поднятые в ходе обсуждений.*

Сближение между МСФО и ОПБУ США может оказаться лишь кратким эпизодом в истории разработки стандартов финансовой отчетности. Совместно разработанный стандарт по признанию выручки, выпущенный всего лишь около года тому назад, снова оказался в центре дискуссий на фоне рассмотрения Правлением КМСФО и Советом по стандартам финансового учета США вопросов применения этого стандарта, поднятых заинтересованными сторонами и рассматриваемых ныне Группой по переходу на новый стандарт по признанию выручки (TRG).

Правление и Совет в ходе своих совместных заседаний, состоявшихся в феврале, обсудили проблематику лицензий и обязательств по исполнению договора. При этом они поддержали рекомендации своих специалистов, хотя их предложения были разными по содержанию. Правление КМСФО приняло решение просто разъяснить и уточнить принцип отражения лицензий, в то время как Совет по стандартам финансового учета США согласился внести изменения в этот принцип. Совет по стандартам финансового учета США намеревается внести некоторые другие изменения в методические указания по учету лицензий и выявлению обязательств по исполнению договора. Со своей стороны Правление КМСФО рассмотрит возможность включения в текст большего количества примеров и предоставления иных учебно-методических материалов.

Правление и Совет не обсуждали вопрос о возможной отсрочке даты введения стандарта в действие. Совет по стандартам финансового учета США во 2-м квартале 2015 г., как ожидается, сообщит о возможном переносе даты вступления стандарта в действие на 2017 г. Правление КМСФО не указало какого-либо конкретного срока. Совет Европейской консультативной группы по финансовой отчетности (EFRAG) недавно подтвердил, что намеревается утвердить новый стандарт о признании выручки без изменения намеченной даты его вступления в силу.

### Лицензия на интеллектуальную собственность

Правление и Совет обсудили четыре вопроса, относящихся к внедрению стандарта в части лицензий.

### Характер обязательства

Заинтересованные стороны задают вопрос о том, как определить, когда именно деятельность предприятия оказывает значительное влияние на интеллектуальную собственность (ИС). В частности, какой атрибут ИС (т. е. форма, параметры функционирования, ценность или все эти характеристики в совокупности) нужно оценивать для определения того, следует ли признавать выручку в течение периода времени?



**Дэйв Морган**

Обсуждаются два возможных подхода к этому вопросу. В рамках первого подхода (Подход А) разъясняется, что предприятие должно рассматривать виды деятельности, которые оказывают значительное влияние на полезность /полезные свойства ИС. Такой подход позволяет отразить некоторые (хотя и не все) виды деятельности, которые влияют на полезные свойства ИС. В рамках второго подхода (Подход Б) основное внимание уделяется типу ИС: идет ли речь о «символической» ИС, признаваемой в течение периода времени (например, о торговом названии или фирменной марке), или же о «функциональной» ИС (например, о программном обеспечении), которая признается в определенный момент времени.

Правление и Совет признали необходимость внесения изменений в стандарт, однако при этом Правление КМСФО поддерживает Подход А, в то время как Совет по стандартам финансового учета США – Подход Б. Подход Б обеспечивает более четкое разграничение в учете, однако может привести к результату, который не соответствует действующему принципу, а в некоторых случаях результаты применения этих двух подходов могут различными.

#### **Роялти на основе продажи и использования**

Заинтересованные стороны задают вопросы о том, как применять «исключение по роялти», которое запрещает признание выручки до момента продажи или применения/использования ИС.

Правление и Совет согласились внести два разъяснения:

- предприятию не требуется разделять роялти на две части: часть, которая подпадает под действие указанного исключения, и часть, остающуюся вне его сферы применения; и
- исключение по роялти» применяется только в тех случаях, когда доминирующий продукт, к которому относится роялти, представляет собой лицензию; в иных случаях ко всему договору применимы общие правила о переменном возмещении (вознаграждении).

#### **Прочие области учета**

Совет по стандартам финансового учета США принял решение внести две дополнительные поправки для того, чтобы:

- подчеркнуть, что в некоторых случаях предприятие окажется перед необходимостью рассмотреть характер лицензии, даже если она не обособлена от других товаров или услуг в договоре; и
- разъяснить, что договорные ограничения с точки зрения времени, географии или использования являются атрибутами лицензии и не влияют на количество обещанных в рамках договора товаров или услуг.

Правление КМСФО решило, что в связи с изложенным выше нет необходимости устанавливать особый стандарт, поскольку заинтересованные стороны могут последовательно применять существующее методическое руководство в обеих указанных областях учета и отчетности.

#### **Обязательства по исполнению условий договора**

Правление КМСФО и Совет по стандартам финансового учета США провели обсуждение трех вопросов, относящихся к обязательствам по исполнению договора.

#### **Обещанные по договору товары или услуги**

Некоторые респонденты интересовались, не приведет ли применение нового стандарта к выявлению большего числа обещанных по договору товаров или услуг, являющихся отдельными единицами учета, по сравнению с текущей практикой. В частности, в Основе для выводов указывается, что предприятие не освобождается от отражения в учете «номинальных или несвязанных» обязательств. Данный вопрос привлек внимание составителей отчетности по ОПБУ США. В настоящее время ОПБУ США допускают признание всей выручки, если остающиеся обязательства являются «номинальными или несвязанными». Правление КМСФО решило на этот раз воздержаться от разработки стандарта и

отметило, что, по его мнению, этот вопрос не должен вызывать беспокойство у заинтересованных лиц, составляющих или использующих отчетность по МСФО. Совет по стандартам финансового учета США принял решение внести поправку, которая потребует от предприятия рассмотрения как количественных, так и качественных факторов для определения того, является ли обязательство несущественным в контексте всего договора.

### **Обособленные продукты в контексте договора**

Новый стандарт по признанию выручки требует от предприятий выявления всех «обособленных» товаров и услуг по договору, которые должны учитываться как отдельные обязательства по исполнению договора. Обособленные товары и услуги должны соответствовать следующим критериям: (1) они могут выступать в качестве обособленных и (2) могут быть идентифицированы отдельно от других обязательств в договоре (то есть выступать в качестве обособленных в контексте договора). Правление КМСФО и Совет по стандартам финансового учета США намерены разработать иллюстративные примеры применения этого принципа и разъяснить, что сводные результаты поставки по договору могут включать целый ряд продуктов или этапов.

Совет по стандартам финансового учета США также принял решение внести изменения, разъясняющие принцип оценки того, могут ли товары или услуги быть идентифицированы отдельно от других, а также составить перечень факторов, влияющих на уточненный принцип.

### **Услуги по перевозке и транспортной обработке грузов**

Некоторые заинтересованные стороны, составляющие или использующие отчетность по ОПБУ США, задают вопрос о том, следует ли рассматривать услуги по перевозке и транспортной обработке грузов в качестве обещанной по договору услуги или же в качестве затрат на выполнение договора. В ответ на отзывы и комментарии заинтересованных сторон Совет по стандартам финансового учета США счел нужным разработать

«практическое решение», которое предоставляет предприятиям возможность учитывать услуги по перевозке и транспортной обработке грузов в качестве затрат на выполнение договора, а не как обещанные по договору товары или услуги при условии, что перевозка и транспортная обработка происходит уже после перехода контроля к заказчику. В Правление КМСФО не поступали схожие вопросы от заинтересованных сторон. Правление предложило продолжить консультации с заинтересованными сторонами, ведущими или использующими отчетность по МСФО, чтобы окончательно выяснить, насколько актуален для них этот вопрос.

### **Что дальше?**

Правление КМСФО предполагает продолжить и расширить информационно-разъяснительную деятельность в отношении поправок, обсуждавшихся в ходе заседания. Все предлагаемые поправки станут предметом рассмотрения и анализа со стороны Правления КМСФО в рамках регламентированного процесса. Совет по стандартам финансового учета США предполагает опубликовать проект стандарта для публичного обсуждения и получения комментариев во втором квартале 2015 г.



**Джен Сиссон**

## **Инвесторы требуют, чтобы раскрытие информации по вопросам учетной политики было ясным и лаконичным**

*Джен Сиссон, специалист по работе с инвесторами, анализирует взгляды инвесторов на раскрытие информации об учетной политике на основании данных последнего опроса.*

Недавно PwC опубликовала заключительные материалы из серии публикаций по результатам опроса и [исследования взглядов и позиций инвестиционного сообщества за 2014 г.](#) Это исследование основывается на интервью с 85 профессиональными участниками инвестиционной деятельности из разных стран мира, в ходе которых они изложили свою точку зрения на то, что считают полезным для компаний, а также на потенциальные области улучшения их деятельности. При этом в центре внимания были вопросы учетной политики, формата финансовой отчетности и взаимосвязи между финансовыми результатами и комментариями со стороны руководства.

Итак, каковы основные результаты исследования? Ниже я предлагаю вашему вниманию некоторые ключевые моменты и основные выводы, которые, вполне возможно, руководители компаний пожелают принять к сведению при планировании работы над следующим годовым отчетом.

*1-й шаг. Комбинированное представление положений учетной политики вместе с соответствующими примечаниями в финансовой отчетности*

Комбинированное представление положений учетной политики вместе с соответствующими примечаниями сделает их более доступными для понимания и сформирует более четкое представление о результатах деятельности. Однако в любом случае нужно обеспечить пользователям возможность быстро и легко найти интересующие их положения учетной политики.

Некоторые из наиболее смелых инновационных решений, которые были реализованы в деятельности компаний, безусловно, пользуются популярностью, но при этом значительная часть профессиональных участников инвестиционной деятельности указали в интервью с нами, что предпочитают более традиционный подход к этому вопросу. Например, некоторые из них предпочли бы, чтобы основные положения учетной политики были представлены вместе с соответствующими примечаниями, притом что другие высказываются в пользу более традиционного подхода («все изложено в Примечании 1»).

«Мне безразлично, где именно изложены те или иные данные. Самое важное – это возможность легко найти важную информацию»\*.

«Это по-настоящему серьезная возможность сделать финансовую отчетность более понятной для пользователей. Комбинированное представление положений учетной политики вместе с соответствующими примечаниями означает, что пользователь с большей долей вероятности уделит им более серьезное внимание»\*.

Однако вне зависимости от того, какой из этих подходов будет выбран, самое важное – это обеспечить пользователям отчетности возможность быстро и легко найти интересующие их данные.

\*Выдержки из интервью с инвесторами и аналитиками в ходе опроса PwC «Результаты деятельности компаний: что хотят знать инвесторы».

*2-й шаг. Четкое информирование об изменениях в учетной политике*

Необходимо предоставить четкую и ясную информацию об изменениях в вашей учетной политике, о ключевых суждениях и о выборе учетной политики.

Очевидную трудность представляет собой определение оптимальной степени детализации данных в примечании об основных положениях учетной политики: большинство профессиональных участников инвестиционной деятельности, принявших участие в нашем опросе (58%), высказываются в пользу предоставления относительно умеренных объемов информации. Они хотели бы увидеть раскрытие информации, включающее описание важных суждений и решений относительно выбора основных положений учетной политики, а также краткое описание указанных положений. Специалисты в области инвестиций также считают, что особенно важно для компаний четко и ясно раскрывать изменения в своей учетной политике.

*3-й шаг. Больше конкретики в описании учетной политики*

Основные положения учетной политики должны быть изложены в контексте финансово-хозяйственной деятельности. Нужно пояснить, как именно они увязаны с конкретными особенностями вашей бизнес-модели.

Многие профессиональные участники инвестиционной деятельности отметили, что учетная политика, просто воспроизводящая положения стандартов учета и отчетности, является бесполезной; они хотели бы, чтобы учетная политика излагалась в контексте бизнеса, например разъясняла бы политику признания выручки в контексте различных продуктовых линеек или бизнес-единиц. Данные нашего последнего исследования согласуются с этим требованием.

«Раскрытие информации о новых и значительных положениях учетной политики – это та область, которая действительно требует улучшений. Здесь не должно быть шаблонных формулировок: мне нужно увидеть четкое изложение того, каким образом новый или важный стандарт повлияет на финансово-хозяйственную деятельность»\*.

Отметим, что результаты нашего опроса – отнюдь не единственный источник поступления таких мнений и отзывов. Учетная политика является предметом обсуждения с участием целого ряда заинтересованных сторон, поэтому дискуссия по этой теме неизбежно продолжится и расширится.

*\*Выдержки из интервью с инвесторами и аналитиками в ходе опроса PwC «Результаты деятельности компаний: что хотят знать инвесторы».*

## **Издание Cannon Street Press**

### **Проект для обсуждения вопросов классификации обязательств**

Правление КМСФО опубликовало Проект для обсуждения поправки с ограниченной сферой применения к МСФО (IAS) 1. Эта поправка призвана разъяснить принципы классификации обязательств как краткосрочных и долгосрочных. В ней содержится предложение о том, что классификация должна основываться только на действующих на конец отчетного периода правах предприятия, в частности на правах рефинансирования или пролонгирования кредитной линии. Кроме того, в поправке разъясняется термин «расчет» («погашение», «урегулирование»), который включает «передачу контрагенту денежных средств, долевых инструментов, прочих активов и услуг». Замечания и предложения принимаются до 10 июня 2015 года.

### **Учет аренды**

Правление КМСФО продолжило обсуждение проекта по учету аренды. Были обсуждены следующие вопросы.

#### **Переход**

Арендаторы будут применять новые методические правила и рекомендации с использованием полного или модифицированного ретроспективного подхода. Модифицированный ретроспективный подход позволит предприятиям избежать пересчета сравнительных данных. Предприятия должны будут признать совокупный эффект принятия корректировки капитала на дату первого применения стандарта. Модифицированный ретроспективный подход также позволяет применить ряд прочих освобождений, включая оценку/измерение активов и обязательств на основе процентных ставок на заемный капитал на дату первого применения, а также возможность не пересчитывать данные по включению первоначальных прямых затрат.

Арендодатели смогут по-прежнему применять действующий учетный подход к аренде, которая имеет место на дату первого применения стандарта, за исключением промежуточных арендаторов в рамках субаренды, в отношении которых будут сформулированы более конкретные требования.

Предприятие также будет иметь возможность сделать исключение для определения аренды в отношении всех договоров, которые действуют на дату первого применения положений стандарта. Такая возможность должна последовательно применяться ко всем договорам.

### **Аренда несущественных активов**

Правление КМСФО разрешит применить исключение по признанию и оценке к аренде несущественных активов (small assets). Ожидается, что основа для выводов по новому стандарту будет содержать количественное пороговое значение, которое Правление КМСФО имеет в виду при рассмотрении указанного исключения. Речь идет о том, что аренда несущественных активов, имеющих до начала использования приблизительную стоимость не более 5 000 долларов США, не должна будет учитываться как аренда, и учетный подход к ней будет просто таким же, как к операционной аренде сегодня. Аренданные активы, зависящие от прочих арендуемых активов или в высокой степени взаимосвязанные с ними, не подпадут под действие указанного исключения.

### **Ставка дисконтирования при субаренде**

Промежуточному арендатору разрешено использовать ту же процентную ставку применительно к субаренде, что и при прямой аренде, при условии, что субаренда представляет собой финансовую аренду и подразумеваемая в договоре ставка не может быть надежно определена.

Правление все-таки надеется, что окончательный вариант стандарта будет выпущен во второй половине 2015 года. Регламентированный процесс, дата вступления в силу и ряд нерешенных вопросов остаются открытыми для обсуждения. Специалисты Правления недавно опубликовали краткую справку по материалам обсуждения определения аренды.

### **Отзывы по вопросам тарифного регулирования**

Правление КМСФО заслушало краткое изложение отзывов, полученных при обсуждении его Документа для обсуждения, озаглавленного «Финансовый эффект тарифного регулирования». Участники обсуждения поддерживают идею продолжения работы Правления по этому проекту, а также считают, что проект должен привести к признанию хотя бы некоторых остатков по отсроченным платежам по деятельности, осуществляемой по регулируемым тарифам, в финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Этот Документ для обсуждения рассматривался участниками обсуждения как хорошая отправная точка для описания характерных черт регулирования тарифов, но при этом многие из них рекомендовали Правлению уделить больше внимания вопросу о том, приводят ли эти характерные черты к возникновению соответствующих прав и обязанностей. Консультативная группа по тарифному регулированию также провела совещание на этой неделе, чтобы обсудить отзывы на Документ для обсуждения и обменяться мнениями по конкретным вопросам, которые должны быть вынесены на обсуждение Правления в будущем.

## Азбука МСФО: «В» означает «выход из участия в бизнесе»

*Элана дю Плесси из Группы PwC по оказанию консультационных услуг в области финансовой отчетности (Южная Африка) суммирует ряд ключевых принципов, изложенных в МСФО (IFRS) 5*



*Элана дю Плесси*

В сегодняшней неопределенной экономической ситуации чаще, чем обычно, возникают ситуации, когда предприниматели принимают решение «зафиксировать убытки» и выйти из участия в бизнесе. Возможны самые разные формы выхода, включая полную или частичную продажу участия в бизнесе, избавление от бизнеса или его ликвидацию, выход из бизнеса или его закрытие. То, каким образом инвестор выходит из бизнеса, может привести к разным результатам с точки зрения бухгалтерского учета.

### Основы

Сначала давайте рассмотрим, приведет ли выход из участия в бизнесе к классификации доли участия в качестве предназначенной для продажи или в качестве прекращенной деятельности (или классификации по обоим позициям!).

### Активы, предназначенные для продажи

Для классификации в составе активов, предназначенных для продажи согласно МСФО (IFRS) 5, балансовая стоимость внеоборотного актива (или выбывающей группы) должна быть возмещена главным образом через операцию по продаже, а не через постоянное использование. Активы (или выбывающая группа) должны быть в наличии для немедленной продажи в их текущем состоянии, а продажа должна быть в высшей степени вероятной. Требование быть «в высшей степени вероятной» — значительно более серьезно по своему содержанию, чем требование быть просто «вероятной». К счастью, стандарт не предусматривает возможности разных толкований этого вопроса составителями отчетности. В стандарте содержатся довольно подробные методические указания относительно того, что именно означает «высшую степень вероятности».

Классификация активов (или выбывающих групп) в качестве предназначенных для продажи сопряжена с определенными последствиями с точки зрения их оценки/измерения и представления в отчетности. Они измеряются/оцениваются по наименьшей из двух величин: балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу — при условии, что они находятся в сфере применения МСФО (IFRS) 5 как предназначенные для продажи на дату классификации и на каждую последующую отчетную дату. Активы уже не подлежат амортизации с того момента, когда соблюдены критерии классификации в качестве предназначенных для продажи, поскольку предприятие не будет возмещать стоимость актива через его использование.

Активы и обязательства выбывающих групп, предназначенных для продажи, представляются в отчете о финансовом положении отдельно, пересчет сравнительных данных не требуется.

### Потеря контроля

Предприятие, выполняющее план продажи, предусматривающий запланированную потерю контроля над дочерним предприятием, должно классифицировать все его активы и обязательства как предназначенные для продажи безотносительно к тому, сохраняет ли оно неконтролирующую долю в бывшем дочернем предприятии после продажи.

### Прекращенная деятельность

Отнюдь не все активы, предназначенные для продажи, соответствуют требованиям представления в составе прекращенной деятельности. Компонент предприятия (или предприятие в целом) должен быть классифицирован в качестве предназначенного для продажи или уже выбывшего и при этом либо представлять отдельный значительный

вид деятельности или географический район, либо составлять часть единого скоординированного плана выбытия этого компонента предприятия, либо являться дочерним предприятием, приобретенным исключительно с целью последующей перепродажи.

Прекращенная деятельность не требует переизмерения/переоценки, однако результаты и движение денежных средств в части прекращенной деятельности представляются отдельно и подлежат пересчету в финансовой отчетности предприятия.

*Не является активом, предназначенным для продажи?*

Если установлено, что критерии классификации актива (или выбывающей группы) как предназначенного для продажи не соблюдены, такой актив (или выбывающая группа) тем не менее может соответствовать критериям классификации в качестве прекращенной деятельности после их выбытия.

После выбытия результаты и денежные потоки должны быть представлены отдельно, и при этом потребуется произвести пересчет сравнительных данных.

### **Практические вопросы**

Мы установили, что «событие выхода» имеет первостепенное значение с точки зрения последствий для бухгалтерского учета. Давайте рассмотрим простой пример: продавец намеревается выйти из участия в бизнесе в целом.

#### **Пример 1. Инвестор намерен выйти из бизнеса**

Компания Joe's Fast Food принимает решение продать весь свой контрольный пакет в компании Sue's Salads (единственной дочерней компании в Южной Америке) компании Victor's Veggies (независимая сторона), чтобы сосредоточить все усилия на своей основной хозяйственной деятельности в Северной Америке.

Руководство Joe's Fast Food должно классифицировать все свои активы и обязательства в Sue's Salads в качестве предназначенных для продажи начиная с той даты, когда были соблюдены критерии МСФО (IFRS) 5.

Это должно быть сделано даже в том случае, когда компания-продавец сохраняет неконтролирующую долю.

Поскольку Sue's Salads является единственным южноамериканским дочерним предприятием (отдельный значительный географический район для компании Joe's Fast Food), в данном случае имеет место прекращенная деятельность, поскольку соблюдены два основных критерия:

- ✓ классификация в качестве предназначенных для продажи и
- ✓ наличие значительного географического района.

На данном этапе инвестор классифицирует все активы и обязательства этого дочернего предприятия как предназначенные для продажи.

*Как рассматривать ситуацию, в которой руководство Joe's Fast Food решило не продавать Sue's Salads, а прекратить ее деятельность?*

Активы и обязательства Sue's Salads не будут классифицированы как предназначенные для продажи, поскольку их балансовая стоимость не будет возмещена преимущественно через продажу. Однако эти операции после их прекращения можно было бы квалифицировать в качестве прекращенной деятельности, поскольку соблюдены два других основных критерия:

- ✓ операции могут рассматриваться как выбывшие и
- ✓ наличие значительного географического района.

Методические указания по вопросам потери контроля в данном примере неприменимы, поскольку Joe's Fast Food будет обладать полномочиями в отношении значимой деятельности Sue's Salads и подвергаться рискам, связанным с переменным доходом от участия в этом предприятии вплоть до момента его окончательного закрытия.

Событие выхода может также стать результатом неких действий, которые не были инициированы инвестором. Например, речь может идти о процедурах спасения бизнеса или об исполнении какой-то другой стороной опциона на приобретение доли участия в предприятии.

**Пример 2. Выход из бизнеса  
вызван внешними  
обстоятельствами**

Компания Joe's Fast Food владеет 60%-ным контрольным пакетом акций Sam's Sandwiches. Joe's Fast Food не получит права на приобретение акций Sam's Sandwiches нового выпуска. В данном случае Joe's Fast Food потеряет контроль на основании принципов, изложенных в МСФО (IFRS) 10.

**Можно ли считать, что потеря  
контроля равнозначна выбытию?**

Позиция РвС состоит в следующем: условное выбытие, предполагающее потерю контроля над дочерним предприятием, должно классифицироваться как предназначенное для продажи, если соблюдены все прочие критерии, указанные в МСФО (IFRS) 5.

**Следите за новостями в этой  
области**

Отметим, что Комитет по разъяснениям МСФО (КРМФО) в настоящее время рассматривает вопрос о правомерности иной точки зрения. Члены Комитета проводят анализ на предмет того, отвечают ли некоторые ситуации планируемой потери контроля над дочерним предприятием (разводнение акций, изменение соглашения акционеров или опцион колл, имеющийся у неконтролирующего акционера) сформулированным в МСФО (IFRS) 5 критериям классификации как предназначенных для продажи. Специалисты Правления КМСФО также рассматривают более широкий вопрос: является ли событие потери контроля ключевым само по себе или же также должно произойти фактическое выбытие?

## На последней странице...



## Контактные лица для получения дополнительных разъяснений по методологическим аспектам МСФО:



### **Обязательства, признание выручки и прочие вопросы**

**Эдриан Дэдд**

Партнер

Тел.: +7 (495) 967-6191

[adrian.dadd@ru.pwc.com](mailto:adrian.dadd@ru.pwc.com)



### **Объединение компаний и принятие МСФО**

**Анна Узорникова**

Партнер

Тел.: +7 (495) 967-6256

[anna.uzornikova@ru.pwc.com](mailto:anna.uzornikova@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 [marina.pokusaeva@ru.pwc.com](mailto:marina.pokusaeva@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 чьими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2015 ЗАО «ПвК Аудит». Все права защищены.

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