

## Признание выручки – будущее уже здесь

### В чем суть вопроса?

28 мая КМСФО (ASB) и ССФУ (FASB) выпустили долгожданный объединенный стандарт по признанию выручки. Те, кто пристально следил за проектом, знают о существовании потенциально существенных изменений, которые коснутся ряда отраслей, и о тех изменениях, которые в той или иной степени затронут практически все предприятия. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами» вступит в силу для тех, кто составляет отчетность по МСФО, за первый промежуточный период в рамках годовых отчетных периодов, начиная с 1 января 2017 года или после этой даты, и предусматривает возможность досрочного применения. Новый стандарт будет обязателен для тех, кто составляет отчетность по ОПБУ США, за первый промежуточный период в рамках годовых отчетных периодов, после 15 декабря 2016 г. для публичных предприятий, и после 15 декабря 2017 г. для непубличных предприятий, без возможности досрочного применения.

### Влияние

Новый стандарт затронет большинство предприятий, применяющих МСФО или ОПБУ США. В наибольшей степени будут затронуты компании, использующие в настоящее время отраслевые рекомендации. Ниже приводится краткий обзор тех областей, которые могут представлять наиболее серьезные сложности для предприятий при переходе на новый стандарт.

#### Передача контроля

Выручка признается в момент, когда покупатель получает контроль над товарами или услугами. Покупатель получает контроль, когда у него появляется возможность распоряжаться использованием товаров или услуг и получать от них

выгоды. Передача контроля не означает передачу рисков и вознаграждений, не всегда совпадает с завершением процесса получения прибыли, как это трактуется сегодня. Предприятиям также будет необходимо применять новое руководство для определения того, следует ли признавать выручку в течение периода или в определенный момент времени.

#### Переменное вознаграждение

Предприятия могут согласиться на поставку товаров или услуг за вознаграждение, которое меняется в зависимости от наступления или не наступления определенных событий в будущем. Примерами таких событий являются права на возврат, премии по результатам работы, штрафные санкции. Эти суммы часто не признаются как выручка сегодня до тех пор, пока не разрешится неопределенность. В данный момент оценка переменного вознаграждения включается в цену операции, если «в высшей степени вероятно» в соответствии с МСФО или «вероятно» в соответствии с ОПБУ США, что эта сумма не приведет к значительному сторнированию выручки в случае изменения оценки. Даже если вся сумма переменного вознаграждения не будет соответствовать этому пороговому значению, руководство должно будет определить, соответствует ли критерию ее часть (минимальная сумма). Эта сумма признается как выручка, когда товары или услуги передаются покупателю. Это может повлиять на предприятия множества отраслей, в которых в настоящий момент переменное вознаграждение не отражается до разрешения всех неопределенностей. Руководству будет необходимо пересматривать оценки для каждого отчетного периода, и соответствующим образом корректировать выручку. Существует небольшое исключение по лицензиям на интеллектуальную собственность (ИС), если переменное вознаграждение является роялти, основанными на продажах или использовании.

### *Распределение цены операции в зависимости от соответствующей отдельной продажной цены*

Предприятия, продающие несколько товаров или услуг в рамках одной операции должны распределять возмещение между всеми этими товарами и услугами. Такое распределение основано на цене, которую бы установило предприятие для клиента, если бы оно продавало каждый товар или услугу отдельно. Руководству необходимо сначала рассмотреть наблюдаемые данные, чтобы оценить продажную цену для каждого элемента по отдельности. Если такие данные не существуют, предприятие должно будет оценить продажную цену для каждого элемента по отдельности. Некоторые предприятия, которым раньше это не требовалось, должны будут определять продажную цену товаров или услуг для каждого элемента по отдельности, например, предприятия, которые составляют отчетность по ОПБУ США и предоставляют клиентам баллы по программам лояльности.

### *Лицензии*

Предприятия, которые передают лицензию на свою ИС клиентам, должны будут определить, осуществляется ли передача прав по лицензии в течение периода или в какой-то момент времени. Лицензия, которая передается в течение периода, предоставляет клиенту доступ к ИС предприятия, в том виде как она существует на протяжении периода действия лицензии. Лицензии, которые передаются в определенный момент времени, дают клиенту право использовать ИС предприятия, в том виде, как она существует в момент предоставления лицензии. Чтобы признать выручку при предоставлении лицензии, клиент должен быть способен получить доступ и управлять использованием практически всех оставшихся выгод от лицензированной ИС. В стандарте приводятся несколько примеров, которые призваны помочь предприятиям выполнить указанную оценку.

### *Временная стоимость денег*

Некоторые договоры предоставляют клиенту или предприятию значительные преимущества в области финансирования (прямо или косвенно). Это происходит потому, что исполнение предприятием и оплата его клиентом могут происходить с существенной разницей во времени. Предприятию необходимо скорректировать цену операции на временную стоимость денег, если договор предусматривает значительный компонент финансирования. Стандарт предусматривает ряд исключений в применении этого руководства и рассматривает практический пример, позволяющий предприятиям не учитывать временную стоимость денег, если между передачей товаров или услуг и оплатой прошло меньше года.

### *Затраты по договору*

Иногда для получения договора или его исполнения предприятия несут затраты (такие как комиссионные вознаграждения за продажи или деятельность по привлечению). Затраты по договорам, которые удовлетворяют определенным критериям, капитализируются как актив и амортизируются по мере признания выручки. В ряде случаев ожидается капитализация большого количества видов затрат. Руководству также необходимо рассмотреть, как учитывать затраты по договору, понесенные по договорам, которые не исполнены на момент принятия стандарта.

### *Раскрытие информации*

Для лучшего понимания выручки, которая была признана, и выручки, признание которой ожидается в будущем по существующим договорам, необходимо будет раскрывать большое количество информации. По существенным профессиональным суждениям и изменениям в суждениях, использованным руководством для определения отражаемой выручки, будет предоставляться количественная и качественная информация.

## Контактная информация



### **Ильяс Жумамбаев**

Директор

Тел: +7 701 212 01 53

ilyas.jumambaev@kz.pwc.com



### **Адил Амерханов**

Старший Менеджер

Тел: +7 (727) 330 32 01 вн. 3707

a.amerkhanov@kz.pwc.com

© 2017 PwC. Все права защищены. Дальнейшее распространение без разрешения PwC запрещено. "PwC" относится к сети фирм-участников ПрайсуотерхаусКуперс Интернешнл Лимитед (PwCIL), или, в зависимости от контекста, индивидуальных фирм-участников сети PwC. Каждая фирма является отдельным юридическим лицом и не выступает в роли агента PwCIL или другой фирмы-участника. PwCIL не оказывает услуги клиентам. PwCIL не несет ответственность в отношении действий или бездействий любой из фирм-участников и не контролирует их профессиональную деятельность, и ни при каких обстоятельствах не ограничивает их действия. Ни одна из фирм-участников не несет ответственность в отношении действий или бездействий любой другой фирмы-участника и не контролирует их профессиональную деятельность, и ни при каких обстоятельствах не ограничивает их действия.