

## «Учет финансовых гарантий по МСФО»

Учет финансовых гарантий представляет зону риска для составителей отчетности, поскольку для определения методов учета и раскрытия информации используется порядка четырех международных стандартов (МСФО (IAS) 39, МСФО (IAS) 37, МСФО (IAS) 18, МСФО (IAS) 24). Чтобы не ошибиться при отражении этих финансовых инструментов, проанализируем методы их учета на примерах из практики ведущих российских компаний.

В 2005 году Совет по МСФО опубликовал поправки к МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования», которыми были установлены требования об учете некоторых договоров финансовых гарантий. В настоящее время Совет по МСФО планирует заменить МСФО (IAS) 39 на МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», в текущей редакции которого сохраняются все ключевые положения, касающиеся финансовых гарантий.

### Определение финансовой гарантии

Согласно определению МСФО (IAS) 39, финансовая гарантия представляет собой договор, согласно которому эмитент обязан произвести определенные выплаты с целью возмещения держателю инструмента убытка, понесенного им в связи с тем, что определенный должник не в состоянии совершить платеж в установленный срок в соответствии с первоначальными или пересмотренными условиями долгового инструмента.

Отдельно следует рассмотреть разницу между финансовой гарантией и договором страхования, так как договоры страхования нередко подпадают под определение финансового инструмента, но не подлежат учету в качестве таковых.

По МСФО (IFRS) 4, договор страхования – это договор, по которому одна сторона принимает на себя значительный страховой риск от другой стороны (держателя полиса), соглашаясь предоставить ему компенсацию в случае, если оговоренное будущее событие, возникновение которого неопределенно (страховой случай), неблагоприятно повлияет на держателя полиса (приложение А к МСФО (IFRS) 4).

Определение договора страхования содержит ссылку на страховой риск, который определяется МСФО (IFRS) 4 как риск, отличный от финансового риска, где финансовый риск – это риск возможного изменения в будущем одного или нескольких из следующих факторов

(приложение А к МСФО (IFRS) 4):

- заданной процентной ставки;
- цены финансового инструмента;
- цены товара;
- валютно-обменного курса;
- индекса цен или ставок;
- кредитного рейтинга или кредитного индекса;
- или другой переменной, при условии, что в случае с нефинансовой переменной она не специфична для стороны по договору (например, индекс убытков от землетрясений или индекс температур в определенном регионе).

Таким образом, договор, который подвергает эмитента финансовому риску и не содержит значительного страхового риска, не является договором страхования. Учет финансовых инструментов, не попадающих в сферу применения МСФО (IFRS) 4, необходимо производить по МСФО (IAS) 39.

Однако здесь есть исключение: эмитент может не применять МСФО (IAS) 39 к договорам финансовой гарантии и учитывать их по МСФО (IFRS) 4, если ранее заявлял, что рассматривает такие договоры как договоры страхования, и использовал пригодный для них порядок учета (п. 2(е) МСФО (IAS) 39). Решение о применении МСФО (IAS) 39 или МСФО (IFRS) 4 разрешается принимать отдельно для каждого договора финансовой гарантии, после чего менять его нельзя.

Таким образом, если гарантия не является финансовой, порядок ее учета зависит от передаваемого риска – финансового или страхового. В первом случае гарантия подлежит учету как производный финансовый инструмент, переоцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток по МСФО (IAS) 39. Во втором как договор страхования по МСФО (IFRS) 4, что обычно приводит только к раскрытию условного обязательства при условии, что платеж не считается вероятным.

Гарантия как финансовое обязательство

Очевидно, что сторона, выдавшая гарантию, берет на себя риски, связанные с возможностью наступления гарантийного случая и необходимости признания сопутствующих убытков, которые, как правило, заключаются в выплате бенефициару денежного вознаграждения.

Гарантии представляют собой особый вид финансовых обязательств, так как для них МСФО (IAS) 39 (МСФО (IFRS) 9) предусматривает специальный порядок учета (п. 47 МСФО (IAS) 39). При этом в руководстве по применению говорится, что порядок учета договоров финансовой гарантии не зависит от их правовой формы (они могут быть представлены гарантиями, некоторыми видами аккредитивов, договорами поручительства или страховыми договорами).

Традиционной формой гарантии является банковская гарантия. Банковская гарантия – это вид банковской услуги, поэтому при заключении договора предполагается выплата гаранту (банку) вознаграждения. Так как такая сделка обычно заключена на рыночных условиях, справедливо предположить, что сумма финансового обязательства гаранта равна сумме полученного им вознаграждения. Действительно, пункт BC21 (d)(i) МСФО (IAS) 39 (п. B3.2.13a МСФО (IFRS) 9) говорит о том, что справедливая стоимость гарантии обычно равна сумме возмещения, полученного за гарантию.

Такое наблюдение подтверждается и практикой. Например, в отчетности за 2012 год ОАО «Сбербанк» указывает, что «финансовые гарантии и обязательства по выдаче кредитов первоначально отражаются по справедливой стоимости, подтвержденной, как правило, суммой полученных комиссий».

В зависимости от условий гарантии (равномерно по прошествии времени либо по мере выполнения обязательств, обеспеченных гарантией) ее сумма амортизируется, и эмитент отражает соответствующий доход.

Если договор финансовой гарантии был заключен в связи с продажей товаров, эмитент применяет МСФО (IAS) 18 «Выручка» при определении момента, когда ему следует признавать выручку от гарантии (п. AG4 (c) МСФО (IAS) 39).

#### Пример

*Банк выдал гарантию контрагенту «А» в обеспечение поставок от контрагента «Б» согласно следующему графику, который затем был фактически выполнен:*

*ноябрь 2013 года – 20 млн руб.;*

*декабрь 2013 года – 15 млн руб.;*

*январь 2014 года – 5 млн руб.;*

*итого – 40 млн руб.*

*Контрагент «Б» заплатил банку 100 тыс. руб. за выдачу гарантии.*

*Банк должен признать выручку от выданной гарантии по мере реализации товаров, обеспеченных гарантией, согласно МСФО (IAS) 18. В данном случае доход банка на 31 декабря 2013 составит 87,5 тыс. руб.  $((20 \text{ млн} + 15 \text{ млн}) / 40 \text{ млн}) \times 100 \text{ тыс.}$ . А сумма гарантии, признанная в качестве обязательств банка на 31.12.2013 будет равна 12,5 тыс. руб.*

Однако такой учет возможен только до момента, когда вероятность исполнения гарантии станет более чем незначительной.

Если исполнение гарантии становится вероятным, учет по методу «полученной комиссии», скорее всего, не будет соответствовать сумме ожидаемых обязательств по выданной гарантии. Соответственно, компания, составляющая отчетность, скорее всего, будет вынуждена пересмотреть сумму обязательства в большую сторону, как если бы гарантия была предъявлена к исполнению.

Стандарт формулирует это правило следующим образом (п. 47(с) МСФО (IAS) 39 (п. 4.2.1с МСФО (IFRS) 9)):

«После первоначального признания эмитент такого договора (если не применяется пункт 47(a) или 47 (b) (пункт 4.2.1 (a) или (b) для МСФО (IFRS) 9), впоследствии оценивает такой договор по наибольшей величине из:

(i) суммы, определенной в соответствии с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», и

(ii) первоначально признанной суммы за вычетом, в случае необходимости, накопленной амортизации, признанной в соответствии с МСФО (IAS) 18 «Выручка».

В продолжение приведенного выше примера, если стало известно, что убыток бенефициара в связи с банкротством принципала и невозможности поставить оставшиеся товары составит 300 тыс. руб., то задолженность по гарантии будет пересмотрена с 12,5 тыс. руб. до ожидаемой суммы страховой выплаты в 300 тыс. руб.

**Внутригрупповые гарантии и гарантии контрагентам. В России распространена**

**практика выдачи финансовых гарантий крупными компаниями за свои дочерние компании (ассоциированные компании, совместные предприятия), а также за ключевых партнеров. Целью таких гарантий является не получение комиссионного дохода, а доступ к кредитным ресурсам или привлечение контрагентов к работе над совместными проектами.**

Пример

*Российская компания и ее иностранный партнер создают совместное предприятие (СП).*

*Для финансирования деятельности СП берет заем у иностранного банка, который затем будет погашен из выручки СП. Так как у СП отсутствуют значительные активы банк выдает заем только при получении гарантии от учредителей СП, в финансовой стабильности которых он уверен.*

Такие гарантии, как правило, не предусматривают выплаты комиссий гаранту (в данном случае учредителям СП).

С точки зрения Группы, гарантии, выданные дочерним предприятиям или за дочерние предприятия, не следует показывать в консолидированной отчетности во избежание отражения внутригрупповых расчетов или задвоения обязательств в отчетности, так как признание обязательства по финансовой гарантии со стороны материнской компании и признание займа или кредиторской задолженности со стороны дочернего предприятия, относящихся к одной и той же хозяйственной операции, приведут к задвоению обязательств в отчетности Группы (п. ВС23С МСФО (IAS) 39).

Гарантия как условное обязательство

Помимо того что гарантия учитывается по справедливой стоимости, общая сумма кредитного риска, связанного с возможностью наступления гарантийного случая, подлежит раскрытию. В рамках раскрытия информации об условных обязательствах компании показывают общую сумму кредитного риска, связанного с исполнением всех выданных гарантий, согласно пункту 86 МСФО (IAS) 37. Данные раскрытия отражают максимальную степень подверженности кредитным рискам, как если бы все гарантии были предъявлены к исполнению на отчетную дату.

Например, в своей отчетности ОАО «Газпром» за 2012 год указывает, что максимальная подверженность кредитному риску в связи с выданными финансовыми гарантиями составляет 186 918 млн руб. и 263 315 млн руб. по состоянию на 31 декабря 2012 и 2011 годов, соответственно.

## Гарантии в раскрытии по связанным сторонам

МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» говорит о необходимости раскрытия информации «о любых предоставленных и полученных гарантиях» в отношениях со связанными сторонами (п. 18b(ii) МСФО (IAS) 24).

Однако выполнение данного требования стандарта осложняется тем, что в договоре гарантии обычно присутствует три стороны: принципал, гарант и бенефициар. Таким образом, отношения со связанной стороной в рамках договора финансовой гарантии могут отличаться.

## Пример

*Государственная компания «Альфа» (составитель отчетности) приобретает гарантию у ОАО «Сбербанк» по выполнению обязательств перед своей ассоциированной компанией «Гамма», являющейся по МСФО (IAS) 24 связанной стороной.*

*В данном случае в договоре гарантии участвуют сразу две связанные стороны – государственный банк и ассоциированная компания «Гамма». Однако такой договор гарантии не подлежит раскрытию компанией «Альфа» (составителем отчетности), так как гарантия будет выдана ОАО «Сбербанк» (гарантом) и получена связанной стороной (бенефициаром) компанией «Гамма» от банка, а не от составителя отчетности.*

*Между тем если компания, получившая гарантию («Гамма»), является связанной стороной ОАО «Сбербанк» (как, например, любая государственная компания), такая гарантия будет раскрыта как в отчетности данной компании («Гамма»), так и в отчетности ОАО «Сбербанк» как операция между связанными сторонами.*

Таким образом, можно сформулировать общее правило для раскрытия гарантий в рамках МСФО (IAS) 24: гарантии, приобретенные принципалом, раскрывать в его отчетности не следует, так как он не является ни стороной, выдавшей гарантию, ни ее получателем.

Информация о выданных и полученных гарантиях может быть представлена в виде таблицы либо текстового примечания.

ОАО «РЖД» в своей отчетности за первое полугодие 2013 года указало, что Группа имела следующие гарантии в отношении связанных сторон по состоянию на 30 июня 2013 г. и 31 декабря 2012 г.:

ОАО «ВТБ» в отчетности за 2012 год раскрыло, что на 31 декабря 2012 года у Группы имеются гарантии, выданные в отношении компании, являющейся связанной стороной Группы, в размере 50,9 млрд руб. (8% от всех выданных гарантий).

#### Трансформация из РСБУ

В связи с тем что учет выданных гарантий в РСБУ ведется на забалансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», существует риск не отражения соответствующих финансовых обязательств в отчетности по МСФО.

Действительно, в разделе «Основные аспекты учетной политики» отчетности ОАО «Роснефть» за 2012 год говорится о том, что признание и раскрытие гарантий является одной из основных корректировок, не проведенных в бухгалтерском учете компании, необходимой для подготовки отчетности в соответствии с МСФО.

#### Рекомендации

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что для составителей отчетности по МСФО представляется целесообразным:

1. Составить реестр гарантий, выданных и полученных Группой, используя данные забалансовых счетов, реестров гарантий от финансовых служб компании, договоров

займа и прочих источников.

2. Определить метод первоначального признания выданных гарантий и отразить соответствующие обязательства в финансовой отчетности.
3. Определить методы амортизации и оценки вероятности наступления гарантийных случаев и производить соответствующие корректировки каждый отчетный период.
4. Использовать данные реестра для:

- учета и раскрытия финансовых обязательств (согласно МСФО (IAS) 39 (МСФО (IFRS) 9));
- раскрытия информации об условных обязательствах (согласно МСФО (IAS) 37);
- раскрытия информации об операциях со связанными сторонами (по МСФО (IAS) 24).

<https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/uchet-finansovykh-garantiy-po-msfo/>

---

## Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70

+7 (495) 740-16-01

info@delprof.ru