

Тлумачення КТМФЗ 1

ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТА

ПОСИЛАННЯ

- МСБО 8 „Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”;
- МСБО 18 „Дохід”;
- МСБО 37 „Забезпечення, непередбачені зобов’язання та непередбачені активи”.

ПОПЕРЕДНЯ ІНФОРМАЦІЯ

- 1 Суб’єкти господарювання використовують програми лояльності клієнта з метою забезпечення стимулів для клієнтів у придбанні товарів або послуг. Якщо клієнт споживає товари або послуги, суб’єкт господарювання винагороджує його балами (їх часто називають „очками”). Клієнт може отримати свою винагороду у вигляді товарів чи послуг безоплатно або зі знижкою відповідно до набраних балів.
- 2 Ці програми працюють в різний спосіб. Наприклад, клієнт має набрати визначену мінімальну кількість балів і тоді він має можливість використати їх. Бали можуть призначатися за окремими покупками або за групою покупок. Також клієнт може отримувати бали за визначений період споживання товарів чи послуг. Суб’єкт господарювання може здійснювати програму лояльності клієнта самостійно або ж брати участь у програмі, яку реалізує третя сторона. Винагороди, які пропонуються за цими програмами, можуть включати товари чи послуги, що їх надає сам суб’єкт господарювання і /або права на отримання товарів чи послуг від третіх сторін.

СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

- 3 Це Тлумачення слід застосовувати для обліку балів винагороди клієнта за програмами лояльності, які:
 - а) суб’єкт господарювання надає своїм клієнтам як складову операції з реалізації, наприклад продаж товарів, надання послуг або використання клієнтом активів суб’єкта господарювання; та
 - б) відповідають іншим умовам відбору і тоді клієнти в майбутньому можуть отримати товари чи послуги безоплатно або зі знижкою.

Тлумачення визначає вимоги до обліку суб’єкта господарювання, який надає своїм клієнтам винагороду у вигляді балів.

ПИТАННЯ

- 4 Тлумачення розглядає наступні питання:
 - а) чи слід визнавати та оцінювати зобов’язання суб’єкта господарювання надати в майбутньому товари або послуги безоплатно чи зі знижкою („винагорода”) шляхом:

- i) віднесення певної частини отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню від операції з продажу на бали винагороди і відстрочення визнання доходу (застосовуючи параграф 13 МСБО 18); або
- ii) забезпечення визначених за оцінкою майбутніх витрат на надання винагороди (застосовуючи параграф 19 МСБО 18); та
- б) визначення чи віднесена компенсація на бали винагороди:
 - i) скільки саме слід віднести на бали;
 - ii) коли слід визнавати дохід;
 - iii) як належить здійснювати оцінку доходу, якщо винагороду надає третя сторона.

КОНСЕНСУС

- 5 Суб'єкт господарювання повинен застосовувати параграф 13 МСБО 18 і обліковувати бали винагороди як окремий компонент (який підлягає визначенню) тієї операції (операцій) з реалізації, в якій вони надаються („первісний продаж”). Справедливу вартість отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню, за первісний продаж слід розподілити між балами винагороди та іншими компонентами реалізації.
- 6 Оцінку компенсації, розподіленої на бали винагороди, слід здійснювати шляхом посилання на їх справедливу вартість, тобто на суму, за яку ці бали винагороди можна було б продати окремо.
- 7 Якщо суб'єкт господарювання сам забезпечує постачання винагород, він повинен визнавати розподілену на бали винагороди компенсацію як дохід при виплаті винагороди клієнту і виконанні своїх зобов'язань надавати винагороду. Сума визнаного доходу має базуватися на кількості балів винагороди, що були виплачені клієнтові у вигляді наданої винагороди, відносно загальної кількості балів, що передбачають видачу винагороди, тобто - підлягають викупу.
- 8 Якщо постачання винагород забезпечує третя сторона, суб'єкт господарювання повинен визначити в якій саме якості він отримує компенсацію, віднесена на бали винагороди – власне для себе (тобто, як принципал в операції) або ж від імені третьої сторони (тобто, як агент третьої сторони).
 - а) Якщо суб'єкт господарювання отримує компенсацію від імені третьої сторони, він повинен:
 - i) оцінювати свій дохід як чисту суму, отриману на свій власний рахунок, тобто різницю між компенсацією, розподіленою на бали винагороди, і сумою, що підлягає виплаті третій стороні за постачання винагороди;
 - ii) визнавати цю чисту суму як дохід, коли третя сторона набуває зобов'язання видати винагороду і права одержати за це компенсацію. Ці події можуть відбуватися відразу після видачі балів винагороди. В іншому випадку, якщо клієнт має право вибору і може звертатися за виплатою винагороди до суб'єкта господарювання або до третьої

сторони, ці події можуть відбуватися тільки коли клієнт звертається за отриманням винагороди до третьої сторони.

- б) Якщо суб'єкт господарювання отримує компенсацію на свій власний рахунок, він повинен оцінювати свій дохід як загальну суму компенсації, розподілену на бали винагороди, і визнавати дохід тоді, коли він виконує свої зобов'язання щодо видачі винагороди.
- 9 Якщо в будь-який момент часу неминучі витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань видати винагороду, за очікуванням перевищують отриману за них компенсацію або компенсацію, що підлягає отриманню (наприклад, компенсація, розподілена на бали винагороди в момент первісного продажу, який ще не був визнаний як дохід, плюс будь-яка подальша компенсація, що підлягає отриманню коли клієнт одержує винагороду), цей суб'єкт господарювання має обтяжливі контракти. Зобов'язання за таким перевищенням слід визнавати згідно вимог МСБО 37. Необхідність визнавати таке зобов'язання може виникати якщо очікувані витрати з видачі винагороди зростають, наприклад, якщо суб'єкт господарювання переглядає свої очікування щодо кількості балів винагороди до видачі клієнтам.

ДАТА НАБРАННЯ ЧИННОСТІ І ПЕРЕХІД

- 10 Суб'єкти господарювання повинні застосовувати це Тлумачення для річних періодів, починаючи з 1 липня 2008 року або пізніше. Застосування раніше визначеної дати заохочується. Якщо суб'єкт господарювання застосовує це Тлумачення для періоду, що починається раніше 1 липня 2008 року, цей факт підлягає розкриттю.
- 11 Зміни в обліковій політиці слід відобразити в обліку згідно вимог МСБО 8.

Додаток. Керівництво із застосування

Цей додаток є невід'ємною складовою даного Тлумачення.

Оцінка справедливої вартості балів винагороди

- К31 Параграф 6 консенсусу вимагає здійснювати оцінку компенсації, розподіленої на бали винагороди, шляхом посилання на їх справедливу вартість, тобто на суму, за яку ці бали винагороди можна було б продати окремо. За відсутності безпосередньо спостережених даних щодо справедливої вартості, її слід визначити за оцінкою.
- К32 Суб'єкт господарювання повинен здійснювати оцінку справедливої вартості балів винагороди шляхом посилання на їх справедливу вартість, за якою клієнт може отримати (викупити) винагороду. Справедлива вартість винагороди може зменшуватися для врахування:
- а) справедливої вартості винагороди, що пропонується клієнтам, які не заробили бали винагороди від первісного продажу;
 - б) частки балів винагороди, яку за очікуванням клієнти не викуплять.
- Якщо клієнти можуть вибирати винагороду з певного асортименту, справедлива вартість балів винагороди відобразатиме справедливу вартість запропонованого асортименту, зважену пропорційно частоті, з якою, за очікуванням, буде відбуватися такий вибір.
- К33 За деяких обставин можуть існувати інші методи оцінки. Наприклад, якщо винагороду видає третя сторона і суб'єкт господарювання оплачує третій стороні кожну видану винагороду, він може оцінити справедливу вартість балів винагороди шляхом посилання на суму, яку він сплачує третій стороні, додавши до неї обґрунтовану маржу прибутку. Вибір і застосування методу оцінки, який відповідає вимогам параграфу 6 консенсусу і є найбільш прийнятним за певних обставин, вимагають судження.