

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ

Программное обеспечение

МСФО (IFRS) 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ»

В мае 2014 года Совет по международным стандартам финансовой отчетности опубликовал МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». МСФО (IFRS) 15 содержит всестороннее руководство по учету выручки и заменит существующие требования, которые в данный момент изложены в нескольких Стандартах и Интерпретациях.

Требования МСФО (IFRS) 15 полностью совпадают с аналогичными требованиями ОПБУ США (однако, в отличие от МСФО, по ОПБУ США применение ранее 2017 года не разрешается) и содержат значительно больше предписывающих и точных требований по сравнению с существующим МСФО. Это означает, что для многих компаний изменятся сроки признания и параметры признаваемой выручки. В некоторых областях изменения будут очень значительными и потребуют тщательного планирования, принимая во внимание их влияние на бизнес.

Первоначальный анализ МСФО (IFRS) 15, проведенный BDO, показывает, что для компаний, ведущих деятельность в секторе «Программное обеспечение», существенную значимость может иметь следующее:

- Как признаётся выручка: на определенный момент времени или в течение определенного периода времени?
- Как будут учитываться лицензии?
- Если выручка признаётся постепенно в течение определенного периода времени, как должна быть оценена и признана степень завершенности процесса?
- Должен ли договор быть разделен на два или более компонентов? Или нужно ли будет два или более контракта учитывать как единое обязательство?
- Как должны учитываться операции по договорам, включающим переменные суммы вознаграждения?
- Как должны учитываться операции по договорам, в которых содержится положение о праве на возврат?
- Как должны учитываться изменения в договорах?
- Должны ли расходы, связанные с заключением договора, капитализироваться или списываться немедленно?
- Какие корректировки необходимы для учета влияния временной стоимости денег («компонент финансирования»)?

МСФО (IFRS) 15 также требует больших раскрытий о признании выручки. Возможно, потребуются внедрение новых и/или усовершенствованных внутренних процессов для того, чтобы получить необходимую информацию.

Дата вступления в силу

- ▶ Годовые периоды, начинающиеся 1 января 2017 года или после этой даты. Досрочное применение разрешается.

Влияние на бухгалтерский учет

- ▶ Повсеместное и, возможно, весьма существенное влияние на сроки признания и модели признания выручки и прибыли по сравнению с действующими требованиями МСФО. Значительно расширены требования по раскрытию информации.

МСФО (IFRS) 15 применяется для годовых периодов, начинающихся 1 января 2017 года или позже; досрочное применение разрешается. Для компаний, составляющих отчетность в соответствии с МСФО, принятыми на территории Европейского союза, одобрение стандарта ожидается во втором квартале 2015 года.

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Вступление МСФО (IFRS) 15 в силу может привести к значительным изменениям в модели признания выручки и прибыли. Тщательного изучения потребует широкий спектр вопросов, включая влияние изменений на:

- соблюдение договорных обязательств перед банками;
- выплату вознаграждений по результатам деятельности (включая выплаты на основе долевых инструментов);
- процессы внутреннего планирования;
- обязательства по налогу на прибыль;
- взаимодействие с инвесторами и участниками рынка, включая соответствие нормативным требованиям (теоретически, вследствие ожидаемых значительных изменений в финансовом положении и показателях результатов деятельности компании).

Также может понадобиться обзор условий действующих договоров (в особенности долгосрочных контрактов, действие которых будет распространяться на периоды финансовой отчетности, затрагиваемые периодом применения МСФО (IFRS) 15) и договоров, которые будут заключены в будущем. В некоторых случаях компании могут пожелать рассмотреть вопрос о целесообразности внесения каких-либо изменений в условия договоров.

Существует вероятность того, что в будущем у отделов продаж возникнет необходимость в более тесном взаимодействии с бухгалтерией для того, чтобы заранее осознать влияние условий договоров на соответствующие финансовые отчеты.

КАК ПРИЗНАЁТСЯ ВЫРУЧКА: НА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ ИЛИ В ТЕЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПЕРИОДА?

Некоторые виды программного обеспечения разрабатываются для специфических нужд конкретного клиента. В связи с этим возникает вопрос, как учитывать выручку, относящуюся к разработке и созданию программного обеспечения: постепенно в течение определенного периода или в момент, когда конечный продукт передается покупателю.

МСФО (IFRS) 15 содержит конкретные, более точные по сравнению с предыдущим стандартом требования, позволяющие определить, следует ли признавать выручку в течение определенного периода (в существующих стандартах часто используется термин «степень завершения») или на определенный момент времени.

На первый способ признания указывают три критерия:

- покупатель получает производимые продавцом результаты его деятельности и потребляет их по мере производства;
- продавец создает или модернизирует актив (например, незавершенное производство), который учитывается покупателем как незавершенное производство;
- продавец создает актив, который не имеет альтернативного применения для продавца, обладающего правом, которое может быть подтверждено в установленном законодательством порядке, получить оплату за работу, завершленную на конкретную дату.

В некоторых случаях договоры на разработку и создание программного обеспечения для нужд конкретного пользователя «привязаны» к оборудованию, принадлежащему клиенту и используемому клиентом. В таком случае применим второй критерий, поскольку вероятным является наличие контроля у клиента над программным обеспечением после того, как оно создано и установлено.

В других случаях, когда продавец разрабатывает программное обеспечение в своей собственной системе, а затем передает его клиенту по мере готовности, в большей степени применимым окажется третий критерий. Из-за того что программное обеспечение разрабатывается и создается по частным специфическим запросам клиентов, нередкой станет ситуация, когда для продавца не будет альтернативного использования программного обеспечения. Это связано с тем, что такой продукт не может быть продан другому покупателю без внесения изменений, а если может, то у продавца возникнут новые значительные затраты, связанные с модификацией программного обеспечения под запросы другого клиента.

В результате пристальное внимание может уделяться следующему моменту: имеет ли продавец на протяжении всех этапов выполнения договора законное право на получение оплаты за работу, завершленную на текущую дату? Это потребует тщательного изучения определенных условий каждого контракта, включая, в частности, влияние каких бы то ни было условий, которые позволяют покупателю отменить, урезать или значительно изменить существующие условия договора. При этом может возникнуть необходимость изучения законодательства конкретной юрисдикции. Основное внимание уделяется вопросу о том, при всех ли обстоятельствах (кроме как в случае отказа продавца выполнять свои обязательства по договору) покупатель будет обязан оплатить работы, произведенные на конкретную дату. Это должна быть сумма, приблизительно равная стоимости товаров, проданных (услуг, оказанных) продавцом; компенсация упущенной выгоды не удовлетворяет этому условию.

В альтернативном варианте продавец может иметь законное право и фактическую возможность потребовать от своего заказчика предоставления возможности завершения выполнения обязательств по договору, а также вознаграждения.

Поставщики, разрабатывающие «программное обеспечение в виде оказания услуг» с условием, когда, например, покупатель приобретает услугу, связанную с предоставлением внешнего сервера, но базирующуюся на программном обеспечении покупателя, должны будут тщательно рассматривать вопрос о времени признания выручки за оказанные ими услуги, а также, в зависимости от условий договора, вопрос о лицензионном соглашении, вытекающий из этих условий.

КАК БУДУТ УЧИТЫВАТЬСЯ ЛИЦЕНЗИИ?

Продажи программного обеспечения зачастую имеют форму продажи лицензии на его использование. МСФО (IFRS) 15 включает в себя точные инструкции, касающиеся лицензионных соглашений. Главное, что следует принять во внимание, — вопрос о том, дает ли лицензия клиенту право использовать программное обеспечение в той версии, в которой оно представлено на момент приобретения лицензии, или же последняя предоставляет клиенту право доступа к программному обеспечению, которое будет обновляться в течение срока действия лицензии. В первом случае выручка обычно признается в момент, когда клиент получает доступ к программному обеспечению; этот момент может наступить позже, чем начнется лицензионный период, если покупателю еще не был предоставлен код

доступа. А если программное обеспечение будет обновляться в течение срока действия лицензии, то выручка, вероятнее всего, будет признана в течение того периода, на который покупателю предоставляется доступ к программному обеспечению.

На практике поставщик программного обеспечения может предложить покупателю целый диапазон различных сопутствующих услуг (например, обслуживание, хранение на внешнем сервере и обновление). Степень функциональности программного обеспечения после передачи покупателю лицензии и степень, в которой эта функциональность связана и зависит от дополнительных услуг, оказываемых клиенту, должна стать предметом тщательного рассмотрения: от данного вопроса зависит вывод о том, насколько тесно взаимосвязаны лицензия и сопутствующие услуги, а следовательно, и способ признания выручки (единовременно, а именно в начале периода действия лицензии, или же в течение определенного периода (то есть срока действия лицензии)).

ЕСЛИ ВЫРУЧКА ПРИЗНАЁТСЯ ПОСТЕПЕННО В ТЕЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННОГО ПЕРИОДА ВРЕМЕНИ, КАК ДОЛЖНА БЫТЬ ОЦЕНЕНА И ПРИЗНАНА СТЕПЕНЬ ЗАВЕРШЕННОСТИ ПРОЦЕССА?

Если выручка признается постепенно в течение определенного периода времени, то применяется следующий общий принцип: признание выручки происходит по мере исполнения продавцом конкретных обязательств по договору.

МСФО (IFRS) 15 позволяет применять для расчета выручки, подлежащей признанию, два метода. По методу «готовой продукции» выручка признается на основе оценки стоимости переданных товаров/оказанных услуг на определенную дату, а по методу «понесенных затрат» — на основе оценки таких показателей, как использованные ресурсы, понесенные затраты или машино-часы.

Совершенно определенно отмечается, что когда используется метод «понесенных затрат», прямой связи между затратами и передачей товаров (оказанием услуг) покупателю может и не быть. Соответственно, любые затраты, которые не имеют прямого отношения к исполнению поставщиком обязательств по договору в виде передачи товаров или оказания услуг, исключаются при оценке степени завершения исполнения обязательств по договору на определенную дату.

Условия некоторых договоров содержат требования об оказании административных или иных услуг по настройке, необходимых для исполнения услуг в соответствии с договором. Согласно МСФО (IFRS) 15, такие операции не приводят к признанию выручки. Вместо этого внимание уделяется вопросу о том, отвечают ли расходы, понесенные при исполнении условий договора, критериям расходов, которые должны быть капитализированы в стоимости актива, являющегося предметом договора.

Требования стандарта распространяются не только на признание выручки, но и прибыли. Так, договор о разработке и внедрении нового программного обеспечения может содержать условие о том, что продавец обеспечивает поставку для целей дальнейшей установки активов высокой стоимости, таких как серверы или другое ИТ-оборудование. МСФО (IFRS) 15 исходит из того, что хотя и уместно признавать выручку от продажи такого оборудования в момент, когда контроль над ним переходит к покупателю, признание прибыли является неуместным. Такая ситуация складывается потому, что обязательства поставщика связаны с разработкой и внедрением нового программного обеспечения, а не с поставкой оборудования (серверов и т. п. ИТ-оборудования), эта поставка не приво-

дит к оказанию какой-либо части услуги по разработке и внедрению программного обеспечения. Следовательно, во многих случаях продавец будет признавать эквивалентную сумму выручки и себестоимости серверов и ИТ-оборудования, тогда как прибыль будет признаваться только по услугам разработки и внедрения программного обеспечения.

ДОЛЖЕН ЛИ ДОГОВОР БЫТЬ РАЗДЕЛЕН НА ДВА ИЛИ БОЛЕЕ КОМПОНЕНТОВ? ИЛИ НУЖНО ЛИ БУДЕТ ДВА ИЛИ БОЛЕЕ КОНТРАКТА УЧИТЫВАТЬ КАК ЕДИНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО?

Если ранее МСФО практически не содержали руководство по «дроблению» контрактов на компоненты, то теперь в МСФО (IFRS) 15 включено детальное руководство. Вероятно, многим предприятиям в связи с этим придется пересмотреть свои учетные политики и подходы. Все это может значительно повлиять на методы признания выручки и прибыли.

Недостатки действующего МСФО привели к тому, что многие компании, работающие в сфере программного обеспечения, стали руководствоваться требованиями ОПБУ США (US GAAP). Несмотря на то, что МСФО (IFRS) 15 содержит значительно больше подробных инструкций, чем действующий МСФО, он не включает в себя некоторые наиболее директивные аспекты из действующих ОПБУ США (когда программное обеспечение является основной составляющей частью договора), такие как необходимость получения объективных данных о ценах поставщика для целей распределения вознаграждения на многокомпонентные договоры. Соответственно, вне зависимости от того, используются ли в данный момент инструкции ОПБУ США, могут возникнуть значительные изменения в модели и сроках признания выручки такого вида.

Как и многие другие товары и услуги, компьютерное оборудование и программное обеспечение зачастую реализуются с гарантией качества, что они будут нормально функционировать в течение определенного периода времени. Ведение учета по гарантиям зависит от следующего:

- могут ли покупатели приобрести гарантию отдельно от товара или услуги;
- является ли гарантия частью целостного комплекта товаров, проданных покупателю, и если да, то выступает ли гарантия обычным доказательством соответствия товара своей спецификации, согласованной в договоре купли-продажи.

Согласованные спецификации зачастую связаны с гарантией того, что проданные товары будут исправно функционировать в течение установленного периода, и в некоторых юрисдикциях могут быть связаны с требованиями законодательства.

Если покупателю предоставляется возможность приобрести гарантию качества отдельно от программного обеспечения и компьютерного оборудования, то она отражается в учете отдельно. Если же гарантия является частью комплекта поставки, то она выступает простым подтверждением соответствия товара установленной спецификации и отдельно не учитывается. Наконец, если гарантия выходит за рамки согласованных спецификаций, то ее следует учитывать отдельно, вне зависимости от того, является ли гарантия отдельным компонентом операции купли-продажи.

Стандартное программное обеспечение может реализовываться с лицензией на определенный период (например, 12 месяцев) с предоставлением покупателю права продлить договор на следующие 12 месяцев со скидкой от стандартной цены продажи. В таких случаях оплата, полученная за первые 12 месяцев лицензии, может быть

разделена между первоначальными 12 месяцами и правом на продление, а выручка, относящаяся к этому праву продления, признается в будущем периоде.

Помимо этого, МСФО (IFRS) 15 содержит требование об учете двух или более договоров как единого договора, если соблюдено хотя бы одно из следующих условий:

- контракты согласовывались сторонами для единой коммерческой цели;
- сумма вознаграждения по одному контракту зависит от цены или результата исполнения условий другого контракта; или
- товары или услуги, которые являются предметом отдельных договоров (или некоторых договоров), по сути представляют собой части единого обязательства.

Цель этого руководства заключается в том, чтобы обеспечить единые методы бухгалтерского учета товара (услуги) независимо от юридической формы договора (-ов) с покупателем. Следовательно, необходимо придавать особое значение коммерческой цели, а также предмету договора (-ов) с одним покупателем.

Например, программное обеспечение часто поставляется вместе с договором на обслуживание. Такой договор может являться отдельной опцией для покупателя или же может быть включен в комплект поставки. Ключевой вопрос заключается в том, является ли договор на обслуживание неотъемлемой частью функциональности программного обеспечения (это означает, что такая программа должна удовлетворительно работать на протяжении лицензионного периода). В таких случаях лицензионный договор и договор на обслуживание обычно связаны и будут учитываться как единая операция. Для некоторых компаний это может повлечь за собой значительные перемены по сравнению с ныне действующей практикой, т.е. МСФО (IFRS) 15 может повлиять на отложенное признание выручки, которая сейчас признается в более ранние сроки.

Следовательно, многие компании должны будут тщательно учитывать то, как МСФО (IFRS) 15 повлияет на сроки и модели признания выручки, а также на системы и процессы для выявления объектов для отдельного учета.

КАК ДОЛЖНЫ УЧИТЫВАТЬСЯ ОПЕРАЦИИ ПО ДОГОВОРАМ, ВКЛЮЧАЮЩИМ ПЕРЕМЕННЫЕ СУММЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ?

Договоры на разработку и/или установку программного обеспечения зачастую содержат положения, которые могут создать условия для «плавающей» суммы вознаграждения, получаемого продавцом. Например, может быть предусмотрена выплата бонуса в случае, если установка завершена ранее оговоренной в договоре даты, или же уплата штрафа, если производство завершено позже установленного срока, или же уплата штрафа в случае невыполнения условий по срокам.

Данные условия договоров послужили основанием для включения в МСФО (IFRS) 15 термина «переменные суммы вознаграждения». Это важно, поскольку если сумма вознаграждения является переменной, МСФО (IFRS) 15 устанавливает ограничение на признание — то есть выручка подлежит признанию, если в существенной степени вероятно, что в дальнейшем не будет сторнирования общей суммы признанной выручки (например, если ожидалось, что условия для получения премии будут соблюдены, но по факту этого не произошло). Результатом может стать, в отличие от ныне действующих правил учета, отложенное признание выручки и прибыли.

При определении размера «переменной суммы вознаграждения» в целях признания МСФО (IFRS) 15 допускает применение двух методов. Первый метод относится к обстоятельствам, при которых существует большое количество схожих договоров, и заключается в определении ожидаемой ценности всего портфеля договоров. Вторым методом, который по общему правилу может быть применен в случае, когда существуют только два возможных результата (например, премии будут или не будут получены), относится к ситуации, когда наиболее вероятный результат будет подвержен установленному МСФО ограничению в целях признания выручки.

КАК НУЖНО БУДЕТ РАБОТАТЬ С ДОГОВОРАМИ, КОТОРЫЕ СОДЕРЖАТ ПОЛОЖЕНИЕ О ПРАВЕ НА ВОЗВРАТ?

При продаже программного обеспечения, особенно стандартного, зачастую предоставляют покупателю право вернуть покупку продавцу и получить уплаченные за нее деньги обратно; или зачет на покупку такого же или другого товара вместо возвращенного.

В той степени, в которой продавец ожидает, что покупатель воспользуется своим правом на возврат, выручка от реализации соответствующих товаров или услуг не признается, даже если они уже были поставлены покупателю. Вместо этого одновременно признаются обязательство по возврату и актив, представляющий собой право на возврат товара (актива) покупателем (в зависимости от того, будет ли возвращенный от покупателя товар обладать какой-либо стоимостью).

КАК ДОЛЖНЫ УЧИТЫВАТЬСЯ ИЗМЕНЕНИЯ В ДОГОВОРАХ?

В случае с крупными договорами на разработку и создание программного обеспечения рамки и/или цена договоров могут изменяться исходя из содержания работ. И если в действующих МСФО недостаточно инструкций для учета последствий, связанных с такими изменениями, то МСФО (IFRS) 15 предлагает детальное руководство, позволяющее определить, являются ли корректировки лишь изменениями условий действующих договоров или по сути был заключен новый договор, а также имела ли место корректировка суммы признанной выручки либо выручки, которую предстоит признать в будущих периодах. Новые требования могут привести к значительным изменениям модели признания выручки.

ДОЛЖНЫ ЛИ РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА, КАПИТАЛИЗИРОВАТЬСЯ ИЛИ СПИСЫВАТЬСЯ НЕМЕДЛЕННО?

Помимо более подробного руководства по признанию выручки, МСФО (IFRS) 15 содержит критерии для определения, следует ли признавать расходы, связанные с заключением договора, в качестве актива или их необходимо относить на затраты в момент возникновения. Это относится ко всем расходам, понесенным в связи с заключением договора, включая расходы на переговоры о согласовании цены договора, произведенные до того, как решение о его заключении было принято.

МСФО (IFRS) 15 накладывает ряд ограничений — в частности, он позволяет учитывать только «дополнительные расходы», связанные напрямую с заключением договора. Соответственно, могут быть учтены только те расходы, которые не были бы понесены, если бы контракт не был заключен. Примером может служить комиссионная выплата от продаж, которая подлежит выплате если покупатель

товара в от своего лица совершил сделку продажи. Напротив, текущие расходы, связанные с ведением бизнеса, не рассматриваются, так как эти затраты были бы понесены в любом случае, независимо от того, был ли подписан конкретный договор. Можно утверждать, что некие расходы были бы меньше, если бы компания не заключала договоры с покупателями, но МСФО (IFRS) 15 не допускает анализ договоров на портфельной основе. Вместо этого компании следует уделить внимание вопросу о том, являются ли расходы, связанные с каждым отдельным контрактом, дополнительными.

После того, как «дополнительные расходы» были выявлены, они должны быть признаны в качестве актива, если ожидается, что они будут восстановлены (как правило, путем получения прибыли по конкретному договору). Затем этот актив амортизируется на основе, которая согласуется с передачей товаров или оказанием услуг, которые являются предметом договора. Необходимо применить суждение для определения соответствующего срока и способа амортизации.

КАКИЕ КОРРЕКТИРОВКИ НЕОБХОДИМЫ ДЛЯ УЧЕТА ВЛИЯНИЯ ВРЕМЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ («КОМПОНЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ»)?

Договоры, заключаемые в сфере деятельности, связанной с программным обеспечением, могут содержать условия по срокам поступления денежных средств от клиентов, не совпадающим со сроками признания выручки. Если компонент финансирования значителен, то согласно МСФО (IFRS) 15 потребуется корректировка для отражения влияния скрытого финансирования.

Практическое дополнение: делать корректировки по компоненту финансирования необязательно, если срок между поступлением денежных средств от клиентов и передачей товаров (предоставлением услуг) составляет менее одного года.

Значительное изменение существующей практики связано с тем, что поправки по компоненту финансирования надо делать для случаев, когда клиенты перечисляют денежные средства в пользу поставщика как авансом, так и с просрочкой даты платежа. Результатом платежей с отсрочкой будет финансовый доход и уменьшение выручки (поскольку продавец предоставляет финансирование своему покупателю), тогда как авансовые платежи приведут к финансовым расходам и к увеличению (отложенной) выручки (так как продавец, по сути, получает заем от покупателя).

Цель такого подхода — отразить в денежном выражении цену продажи товара или услуги, которые являются предметом договора, непосредственно на момент, когда товар (услуга) передается (оказана) покупателю. Данный подход также приводит к тому, что операции, включающие в себя значительный компонент финансирования, разделены на две части, а именно продажа товаров и сделка по финансированию. Однако последствия, с точки зрения организации процедур компании систем, необходимых для того, чтобы установить, следует ли признавать финансовый компонент, а также для ведения учета такого компонента, могут быть значительными.

ТРЕБОВАНИЯ ПО РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ

Пользователи финансовой отчетности и регулирующие органы выступали с критикой ныне действующих требований МСФО по раскрытию информации, называя их неуместными и недостаточно увязанными с другими раскрытиями в финансовой отчетности. Это усложняло понимание выручки компании, а также тех суждений и оценок, которые были сделаны в рамках признания и оценки выручки.

Результатом критики стало включение подробных требований по раскрытию информации в МСФО 15. Это означает, что даже если компания придет к выводу, что введение новых стандартов незначительно скажется на признании выручки, могут потребоваться изменения внутренних систем и процессов для сбора требуемой для раскрытия информации.

В дополнение к подробному руководству была уточнена общая цель раскрытия информации. Уточнение сопровождалось прямым указанием на то, что компания не обязана раскрывать несущественную информацию и требования по раскрытию информации не должны восприниматься как список для проверки ее полноты. Причиной служит то, что некоторые требования по раскрытию информации могут быть в высокой степени применимы к определенным компаниям и отраслям и в то же время быть совершенно неуместны для других. Помимо этого, разработчики стандарта побуждают компании внимательно анализировать информацию, включаемую в финансовую отчетность, с тем чтобы цель раскрытия информации была достигнута. Это в свою очередь потребует тщательного планирования, которое необходимо осуществить задолго до применения новых требований МСФО.

КОНТАКТЫ

Центральный офис BDO в России
107061, г. Москва,
Преображенская пл., д. 8, БЦ «Прео-8»
Телефон: + 7 (495) 797 5665
Факс: + 7 (495) 797 5660
E-mail: reception@bdo.ru
www.bdo.ru

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

АО «БДО Юникон», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солушнс», ЗАО «БДО Юникон Аутсорсинг Приложений», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, входят в состав BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников, и является частью международной сети независимых компаний BDO.

BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

2014 © АО «БДО Юникон». Все права защищены.