

Тлумачення КТМФЗ 13

Програми лояльності клієнта

Посилання

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

Загальна інформація

- 1 Суб’єкти господарювання використовують програми лояльності клієнта з метою забезпечення стимулювання клієнтів для придбання товарів або послуг. Якщо клієнт купує товари або послуги, суб’єкт господарювання винагороджує його балами (їх часто називають «очками»). Клієнт може отримати свою винагороду у вигляді товарів чи послуг отриманих безоплатно або зі знижкою відповідно до набраних балів.
- 2 Ці програми працюють в різний спосіб. Наприклад, клієнт має накопичити визначену мінімальну кількість або суму балів, і тоді він має можливість використати їх. Бали можуть призначатися за окремі покупки або за групу покупок, або 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 такими програмами, можуть включати товари чи послуги, що їх надає сам суб’єкт господарювання, та /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 У Тлумаченні розглядаються такі питання:
 - а) чи слід визнавати та оцінювати зобов’язання суб’єкта господарювання надати в майбутньому товари або послуги безоплатно чи зі знижкою (“винагороди”) шляхом:
 - (i) віднесення певної частини отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню від операції з продажу, на бали винагороди та відстрочення визнання доходу (застосовуючи параграф 13 МСБО 18); або
 - (ii) забезпечення визначених 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; та
 - (iii) як належить здійснювати оцінку доходу, якщо винагороду надає третя сторона.

Консенсус

- 5 Суб'єкт господарювання повинен застосовувати параграф 13 МСБО 18 та обліковувати бали винагороди як окремий визначений компонент операції(й) з реалізації, в якій вони надаються («первісний продаж»). Справедливу вартість отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню, за первісним продажем 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 з надання винагороди. Сума визнаного доходу має базуватися на кількості балів винагороди, що були виплачені клієнту як компенсація за винагороду, відносно до загальної кількості балів, що передбачають виплату винагороди.
- 8 Якщо постачання винагород забезпечує третя сторона, суб'єкт господарювання повинен визначити як отримується компенсація, віднесена на бали винагороди – на власний рахунок (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; та
 - (ii) визнавати цю чисту суму як дохід, коли третя сторона набуває зобов'язання надати винагороду та право одержати за це компенсацію. Ці події можуть відбуватися відразу після надання 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 тоді, 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 щодо видачі винагороди, за очікуванням, перевищать отриману за них компенсацію або компенсацію, що підлягає отриманню (наприклад, компенсацію, розподілену на бали винагороди в момент первісного продажу, який ще не був визнаний як дохід, плюс будь-яку подальшу компенсацію, що підлягає отриманню, коли клієнт одержує винагороду), суб'єкт господарювання має обтяжливі контракти. Зобов'язання щодо такого перевищення слід визнавати згідно вимог МСБО 37. Необхідність визнавати таке зобов'язання може виникнути, якщо очікувані витрати щодо видачі винагороди зростають, наприклад, якщо суб'єкт господарювання переглядає свої очікування щодо кількості балів винагороди, що будуть видані клієнтам.

Дата набрання чинності і перехід

- 10 Суб'єкт господарювання повинен застосовувати це Тлумачення для річних періодів, що починаються 1 липня 2008 р. або пізніше. Застосування раніше визначеної дати дозволяється. Якщо суб'єкт господарювання застосовує це Тлумачення для періоду, що починається раніше 1 липня 2008 р., то він повинен розкрити цей факт.
- 10А Параграф К32 був змінений виданими у травні 2010 р. «Удосконаленнями до МСФЗ». Суб'єкт господарювання застосовує цю зміну для річних періодів, що починаються 1 січня 2011 р. або пізніше. Застосування до цієї дати дозволяється. Якщо суб'єкт господарювання застосовує цю зміну до періоду раніше вказаної дати, то він повинен розкрити цей факт.
- 11 Зміни в обліковій політиці слід відображати в обліку згідно вимог МСБО 8.

ДОДАТОК

Керівництво із застосування

Цей додаток є невід'ємною складовою даного Тлумачення.

Оцінка справедливої вартості балів винагороди

- КЗ1 Параграф 6 консенсусу вимагає здійснювати оцінку компенсації, розподіленої на бали винагороди, шляхом посилення на їх справедливу вартість, тобто на суму, за яку ці бали винагороди можна було б продати окремо. За відсутності безпосередніх даних щодо справедливої вартості, її слід оцінити.
- КЗ 2 Суб'єкт господарювання може здійснювати оцінку справедливої вартості балів винагороди шляхом посилення на їх справедливу вартість, за якою їх можна отримати. Справедлива вартість балів винагороди враховує, якщо доречно:
- а) суму знижок або заохочень, які так чи інакше були б запропоновані клієнтам, які не заробили бали винагороди від первісного продажу; та
 - б) частки балів винагороди, яку за очікуванням клієнти не викуплять.
- Якщо клієнти можуть вибирати винагороду з певного переліку, справедлива вартість балів винагороди відобразатиме справедливу вартість запропонованого переліку, зважену пропорційно частоті, з якою, за очікуванням, кожна винагорода буде вибиратися.
- КЗ 3 За деяких обставин можуть існувати інші методики оцінки. Наприклад, якщо винагороду надає третя сторона, і суб'єкт господарювання сплачує третій стороні кожен видану винагороду, він може оцінити справедливу вартість балів винагороди шляхом посилення на суму, яку він сплачує третій стороні, додавши до неї обґрунтовану маржу прибутку. Вибір і застосування методики оцінки, яка відповідає вимогам параграфу 6 консенсусу і є найбільш прийнятною за певних обставин, вимагають судження.