

© DRSC e.V.	Joachimsthaler Str. 34	10719 Berlin	Tel.: (030) 20 64 12 - 0	Fax: (030) 20 64 12 - 15
	Internet: www.drsc.de		E-Mail: info@drsc.de	
Diese Sitzungsunterlage wird der Öffentlichkeit für die FA-Sitzung zur Verfügung gestellt, so dass dem Verlauf der Sitzung gefolgt werden kann. Die Unterlage gibt keine offiziellen Standpunkte des FA wieder. Die Standpunkte des FA werden in den Deutschen Rechnungslegungs Standards sowie in seinen Stellungnahmen (Comment Letters) ausgeführt. Diese Unterlage wurde von einem Mitarbeiter des DRSC für die FA-Sitzung erstellt.				

## IFRS-FA – öffentliche SITZUNGSUNTERLAGE

<b>Sitzung:</b>	<b>89. IFRS-FA / 03.09.2020, 16_30 – 17:30 Uhr</b>
<b>TOP:</b>	<b>02 – Interpretationsaktivitäten</b>
<b>Thema:</b>	<b>Berichterstattung über die IFRS IC-Sitzung im Juni 2020</b>
<b>Unterlage:</b>	<b>89_02_IFRS-FA_Interpret_CN</b>

### 1 Sitzungsunterlagen für diesen TOP

- 1 Für diesen Tagesordnungspunkt (TOP) der Sitzung liegen folgende Unterlagen vor:

Nummer	Titel	Gegenstand
89_02	89_02_IFRS-FA_Interpret_CN	Cover Note
89_02a	89_02a_IFRS-FA_Interpret_Update	IFRIC-Update Juni 2020 Unterlage öffentlich verfügbar: <a href="http://www.ifrs.org">www.ifrs.org</a>

Stand der Informationen: 26.06.2020.

### 2 Ziel der Sitzung

- 2 Der IFRS-FA soll über Themen und Ergebnisse der IFRS IC-Sitzung im Juni 2020 informiert werden. Vier Themen standen auf der Tagesordnung. Es wurden eine vorläufige sowie drei endgültige Agenda-Entscheidungen getroffen.
- 3 Die **vorläufige Agenda-Entscheidung** steht - coronabedingt - bis Ende September 2020 zur Kommentierung. Der IFRS-FA wird gebeten, über eine **DRSC-Stellungnahme zu entscheiden**.

### 3 Informationen zur IFRS IC-Sitzung im Juni 2020

#### 3.1 Vom IFRS IC behandelte Themen und getroffene Entscheidungen

Thema	Status	Entscheidung	Nächste Schritte
Supply Chain Financing / Reverse Factoring	Discussion continued	<b>TAD</b>	<b>Kommentierung bis 30.09.2020</b>
IAS 12 – Deferred tax related to a subsidiary's undistributed profits	TAD to finalise	<b>AD</b>	keine
IAS 38 – Player Transfer Payments	TAD to finalise	<b>AD</b>	keine
IFRS 16 – Sale and leaseback with variable payments	TAD to finalise	<b>AD</b>	keine

- 4 Dem IFRIC-Update (vgl. Unterlage **88\_0Ya**) sind Details zu allen Themen zu entnehmen.
- 5 In den nachfolgenden Abschnitten sind neben einer kurzen Zusammenfassung der Themenstellung sowie der IFRS IC-Befassung einige ergänzende Informationen zur Historie der IFRS IC-Diskussion und ggf. zu früheren Befassungen im DRSC enthalten.



## 3.2 Detailinformationen zu vorläufigen Agenda-Entscheidungen

### 3.2.1 Supply Chain Financing / Reverse Factoring

6 Status: erneute Diskussion → vorläufige ablehnende Entscheidung, zugleich Empfehlung für geringfügiges Standardsetting (NSA).

7 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Umfassende Fragen zu Formen von Liefer(ketten)finanzierung und deren bilanzieller Erfassung/Abbildung.
- Fragestellung: Welche Formen sind üblich und verbreitet? Wie werden diese bilanziell abgebildet bzw. welche Regelungen werden angewendet? Kann eine uneinheitliche Bilanzierung gleicher Sachverhalte bzw. gleicher Vertragsgestaltungen festgestellt werden?

8 Outreach Request: im Februar 2020, die DRSC-Antwort am 13.3.2020 lautete wie folgt:

#### Intro

SCF arrangements are very common. From our experience, there are very many different arrangements, with conditions agreed upon on an individual level. Therefore, general answers are difficult.

#### a/b) Most common types and main terms of arrangements

As there are many different types with individual terms of arrangements, general answers or “main types” are hard to identify – often there is differences in the detail. However, the most common types could be aggregated under the terms of “Reverse Factoring” and “Payable Finance” programs.

These arrangements are two-party arrangements (seller/customer, seller/bank) or three-party arrangements (seller/bank/customer), and often a bank or a platform (as a service provider) is involved.

Please find below some detailed (but non-exhaustive) description of typical arrangements:

*We mainly observe Payable Finance / Reverse Factoring Programs, either bank-based or platform-based. With this type of SCF arrangement typically the following agreements exist:*

*1. "Buyer Service Agreement/Payment Processing Agreement" between the Buyer and the Bank or the Platform, respectively; and*

*2. "Receivables Purchase Agreement" between the Seller and the Bank or the Receivables Purchaser, respectively, whereby in case of a platform-based program the Receivables Purchaser is typically one or more investor(s) that provide financing to the platform.*

*Ad 1. The main terms of the "Buyer Service Agreement/Payment Processing Agreement" comprise:*

- *the definition of payment service*
- *the confirmation of payment amount and payment due date*
- *an irrevocable payment undertaking (IPU) in respect of the underlying liability*
- *the permission for the Seller to assign the invoice*
- *in addition, a platform-based solution typically requires a guarantee from the parent or another group entity*

*Ad 2. The "Receivables Purchase Agreement" sets the terms and conditions for the purchase of the Seller's trade receivables. We either observe the assignment of all existing and future trade receivables (auto purchase) or the assignment of specific trade receivables at the discretion of the seller (manual purchase).*

*For platform-based solutions, we currently observe structures in which the receivable is not assigned to/purchased by the investor, but the investor makes a debt discharging payment to the Seller.*

*We observe only limited use of dynamic discounting. With this type of SCF arrangement the payment processes are platform/technology based. There is an agreement between the seller and the buyer for flexible payment terms. The discounting rates are dynamic and dependent on the actual payment date.*



### **c) Accounting**

We deem the classification/presentation in the statement of financial position as well as presentation in the cash flow statement as being relevant, and for which there is diversity - it is often not clear whether this diversity is a result from different types of arrangements or whether identical arrangements are accounted for differently. The crucial question appears to be whether receivable changes its nature, potentially resulting in derecognition of a trade payable and recognition of a (new) financing liability, going along with a change in presentation. There is no clear view in the market when such arrangement changes its nature and some arrangement clearly have elements of both types of liabilities.

We also acknowledge that notes disclosures are required under IAS 1 and IAS 7, however, we observe limited disclosures in practice.

Please find below some observations on presentation and disclosure in practice:

*Typically, we see no reclassification from trade payables to financial debt, i.e. no derecognition of the original trade payable and no recognition of a new financial liability. The argument for not reclassifying the original trade payable seems to be that the nature of the trade payable did not change.*

*As there is no reclassification, the cash outflow from paying the trade payable is presented in operating cash flows.*

*We observe that in practice companies often do not reclassify trade payables even if there are guarantees from the parent or another group entity, which in our view would be an important indicator that the original trade payable has been extinguished. We are not entirely sure about the reasoning – one argument for this seems to be that, in substance, similar guarantees already existed for the original trade payables.*

*Occasionally we have seen reclassifications to financial debt with corresponding implications on the cash flow statement (i.e. typically only financing cash outflow and no operating cash outflow).*

*In very rare cases companies disaggregate the trade payables in the notes showing the amount of trade payables subject to SCF arrangements.*

As management commentary reports are mandatory in our jurisdiction, additional disclosures or explanations within that management commentary is another area that deserves consideration.

### 9 **Bisherige IFRS IC-Diskussion:**

- 04/2020: Das IFRS IC diskutierte erstmals das Thema, indem der Staff bisherige Analysen/Research zum Thema vorstellt. Zunächst wurde der Ausgangspunkt – Reverse Factoring-Vereinbarungen als wesentliche Form von SCF-Arrangements – diskutiert und als Basis für die weitere Analyse bzw. Fortsetzung der Diskussion im IFRS IC bestätigt. Es wurden keine Entscheidungen oder anderweitige inhaltliche Beschlüsse getroffen.
- 06/2020 (jüngste Sitzung): Nach Diskussion bestehender Ausweis- und Ausbuchungsregeln (*trade payables vs. financial liabilities*) sowie der Regeln zur Darstellung in der KFR (*operating vs. financing*) werden diese für ausreichend gehalten. Hingegen Schlussfolgerung, dass die Angabepflichten nicht ausreichend sind. Im Ergebnis fällt das IFRS IC eine **vorläufige Agenda-Entscheidung**, da bzgl. Ausweis (Bilanz, KFR) und Ausbuchung keine Standardänderungen erforderlich sind. Die Diskussion zur Erarbeitung zusätzlicher Angabepflichten wurden auf eine künftige Sitzung vertagt.

### 10 **Bisherige IFRS-FA-Diskussion:**

- 05/2020: Vorstellung der ersten IFRS IC-Diskussion; keine Anmerkungen.



### 3.3 Detailinformationen zu endgültigen Agenda-Entscheidungen

#### 3.3.1 Zu IAS 12 – Deferred tax related to a subsidiary's undistributed profits

11 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

12 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Ansatz latenter Steuern gemäß IAS 12 für Gewinne eines Tochterunternehmens, die einbehalten und (auf Ebene des TU) nicht versteuert werden.
- Fragestellung: Wenn beim TU einbehaltene Gewinne keiner Kapital-/Einkommensteuer (bzw. einem Steuersatz von 0 %) unterliegen, sind bis zur etwaigen Gewinnausschüttung wegen IAS 12.52A/57A latente Steuern gemäß dem geltenden Steuersatz – hier für einbehaltene Gewinne – zu ermitteln und ggf. anzusetzen. Hingegen erfordert IAS 12.39/40 einen Ansatz latenter Steuern für temporäre Differenzen im Zusammenhang mit dem TU. Dieser (mutmaßliche) Widerspruch wirft die Frage auf, ob bei Gewinn**entstehung** das MU latente Steuern ansetzt.

13 Outreach Request: im Januar 2020, die DRSC-Antwort am 3.2.2020 lautete wie folgt:

*The issue is not common in our jurisdiction, ie. Germany, as the German tax regime is a profit-based tax system. However, we like to confirm that, to our knowledge, within Europe the issue arises in Estonia, Georgia, Latvia, and Macedonia. Therefore, the issue is relevant for few German entities with subsidiaries in the countries mentioned. This said, we deem the issue worth being deliberated by the IFRS IC.*

*To our knowledge, at least in Estonia current practice builds on view 1, which emerges since the change in Estonia's tax regime. From a theoretical perspective, we consider only View 2 being appropriate – for the following reason: Accounting under View 1 (ie. no deferred tax at the subsidiary level) would effectively, but inappropriately, suggest that the profit of the subsidiary will not be distributed to the parent in the (foreseeable) future. However, given the temporary concept, it should be assumed that the temporary difference (potentially) reverses. Therefore, IAS 12.39 clearly requires recognition of deferred taxes at the subsidiary level. Further, we are not fully convinced whether IAS 12.57A conflicts with IAS 12.39 or, instead, is not applicable in this case – as in consolidated accounts, ie. on a group level, there is no such "liability to pay a dividend" resulting from (undistributed) profits of a subsidiary.*

*Finally, we like to point to the view taken in the PwC Manual of Accounting IFRS 2020, para. 14.73: "A parent that has a subsidiary operating in a dual-rate tax jurisdiction, and that does not meet the criteria to apply the exception for investments in subsidiaries, should measure the deferred taxes on temporary differences in the consolidated financial statements relating to the investment in the subsidiary at the rate that would apply to distributed profits. This is on the basis that the undistributed earnings of the subsidiary are expected to be recovered through their distribution up the group, and the deferred tax should be measured in accordance with the expected manner of recovery".*

14 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 03/2020: Das IFRS IC entschied, dass wegen IAS 12.39 die temporäre Differenz aus einem Sachverhalt in Zusammenhang mit dem TU im Konzernabschluss des MU latente Steuern anzusetzen und wegen IAS 12.51 mit dem Ausschüttungssteuersatz zu berechnen sind. Ein



---

etwaiger Konflikt mit Tz. 52A/57A besteht nicht, da diese Tz. hier nicht anwendbar sind. Somit **vorläufige Agenda-Entscheidung**, dass IAS 12 hinreichend klare Vorschriften zur Beantwortung dieser Frage enthält.

- 06/2020 (jüngste Sitzung): Bestätigung der **Agenda-Entscheidung** mit nahezu unverändertem Wortlaut.

15 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 03/2019: Diskussion der TAD. Der IFRS-FA stimmte der vorläufigen Entscheidung zu.



### 3.3.2 Zu IAS 38 – Player Transfer Payments

16 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

17 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Bilanzierung von Transferzahlungen für Fußballspieler; Anwendbarkeit von IAS 38 und/oder IFRS 15.
- Fragestellung: Primäre Frage betrifft Bilanzierung von Transferzahlungen als Einnahmen:
  - a) Ist die **Transfereinnahme** als Erlös oder als (sonstiger) Ertrag zu erfassen?
  - b) Erfolgt die **Ausbuchung** des – wie hier unterstellt – als IVG bilanzierten „Lizenzrechts“ im Sinne eines Verkaufs – und ist diese als Aufwand, und zwar brutto, zu erfassen?
  - c) Sind die **Zahlungsströme** investiver oder operativer Natur?
- Im Sachverhalt wird zusätzlich das Argument eingebracht, dass das spezifische Geschäftsmodell dieses Vereins darin besteht, Nachwuchsspieler auszubilden/heranzuziehen und für eine „hohe“ Transfersumme herauszugeben – m.a.W. Transfereinnahmen stellen eine erhebliche Einnahmequelle dar (und Transferausgaben sind dabei eher unbedeutend).

18 Outreach Request: im Oktober 2019, die DRSC-Antwort am 25.10.2019 lautete wie folgt:

*The fact pattern described is common in terms of common business model or practice. However, those entity rarely account for under IFRSs. However, there are several entities that account for under Local GAAP. Nevertheless, the “alternative” – developing and selling players, but this being not the primary goal of its ordinary activities – is equally common.*

*There is only one entity/club – the submitting club – in “our jurisdiction”, ie. Germany, applying IFRS 15 and IAS 38 the way as described in the submission. There are 10 other clubs across Europe that account for under IFRS, and that do in in different ways. (As per our knowledge, this current practice is portrayed on page 2 of the appendix to the submission.)*

*We point to the fact that Germany should not be considered the same jurisdiction as EU or Europe in this respect, as there do exist country-specific bylaws/regulations, established by the national football association(s).*

*We are aware that under German GAAP the predominant, albeit not unique, accounting practice is to recognise transfer payments as revenue and the gain/loss on derecognition as other operating income/expense - ie. a “gross” presentation.*

*From an IFRS accounting perspective, we deem the crucial point being whether there is a “disposal” of the intangible asset (in terms of IAS 38.112 et seq.). In the light of the specific circumstances of the submission – and by taking into account the German national association’s requirements – we feel that the following two sets of aspects would be consistent in itself:*

*A) No purchase/no sale → potentially “net presentation”:*

- Upon “transfer in”, ie. there is no purchase or acquisition, the transfer payment previously made to obtain the player (ie. the right/license connected with the player) is recognised as an intangible asset under IAS 38.
- Upon “transfer out”, there is no “sale” or disposal. Instead, the consideration relates to the collapse of the right. Therefore, the consideration received does not relate to a performance obligation to be satis-



ified, hence there is no revenue in terms of IFRS 15. The derecognition of the intangible asset and receipt of the transfer payment are presumably recognised and presented “net” in profit or loss. However, it remains unclear whether due to a lack of disposal – hence IAS 38.113, which would require net presentation, does not apply – gross presentation would also be appropriate under IAS 38.

- To be complete, both cashflows are considered (and presented in CF statement) as investing cashflows.

B) Purchase and sale → “gross presentation”:

- Upon “purchase”, the transfer payment previously made to obtain the player is recognised as an inventory asset under IAS 2 (because of IAS 38.3(a)).
  - Upon “sale”, the inventory is sold and derecognised. As there is a sale, the transfer payment is a consideration received in exchange for satisfying a performance obligation and, hence, is recognised as revenue under IFRS 15. This results in a “gross” presentation in profit or loss.
  - This said, both cashflows would be considered (and presented in CF statement) as operating cashflows.
- As a summary, we think that – for consistency reasons – either IAS 38 is applied to both the transfer payment received and the cost for obtaining the player, or IFRS 15 is applied to the payment received and IAS 2 is applied to the cost for obtaining the player.

Although we admit that answering this issue might depend on the very specific (ie. national) legal requirements, we would appreciate clarification by the IFRS IC.

19 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 11/2019: Das IFRS IC diskutierte, unter welchen Umständen eine Erfassung der Transfer-einnahme als Erlös denkbar ist: Dies ist nur dann sachgerecht, wenn das beschriebene spezielle Geschäftsmodell zugrunde liegt, wobei dann der zuvor erfasste Vermögenswert ein Vorrat-Asset darstellt. Wird hingegen das „Recht“ als IVG bilanziert, ist dieses auszubuchen (infolge eines „disposal“, der jedoch keinen „sale“ darstellt). Das Recht kann hingegen nicht veräußert werden und es erlischt auch nicht.

M.a.W.: Entweder erfolgen Ansatz/Bewertung nach IAS 2 und die Ausbuchung/Erlöserfassung nach IFRS 15; andernfalls erfolgen Ansatz (als IVG) und Ausbuchung gemäß IAS 38. Aus dem ersten Fall folgt in der Ergebnisrechnung ein Brutto-, im zweiten Fall ein Nettoausweis. Zum Ausweis in der KFR wird klargestellt, dass bei Bilanzierung eines IVG die Cashflows als *Investment*, bei Bilanzierung als Vorrat diese als *betrieblich* darzustellen sind. Letztlich **vorläufige Agenda-Entscheidung**, da die IFRS hinreichend klare Prinzipien und Regeln zur Klärung dieser Fragestellung enthalten.

- 06/2020 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Agendaentscheidung**, aber mit deutlich gekürztem Wortlaut, nämlich: Streichung der Erläuterungen, inwieweit ein Ansatz nach IAS 2 sowie eine Erlöserfassung nach IFRS 15 bei Ausbuchung sachgerecht wäre - um Verwirrungen zu vermeiden. Ferner Befürwortung seitens des IFRS IC, dass Hinweise/Gründe für eine IAS 38-Überarbeitung in der nächsten Agendakonsultation einfließen sollten.

20 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 09/2019: Das DRSC hatte im Vorfeld der IFRS IC-Diskussion bzw. des vorangegangenen Outreach Kenntnis vom Sachverhalt. Der IFRS-FA hatte daher bereits in der 77. Sitzung ei-





ne erste Befassung unternommen, deren Erkenntnisse im Wesentlichen der DRSC-Rückmeldung im Rahmen des *Outreach* entsprachen. Bei dieser Befassung wurde auch auf Besonderheiten der jeweiligen nationalen Liga/Verbands-Statuten verwiesen und die Relevanz des spezifischen (ggf. sogar seltenen) Geschäftsmodells unterstrichen.

- 12/2019: Erörterung der TAD. Diese dürfte nach Ansicht des IFRS-FA über den diskutierten Anwendungsfall hinaus eine gewisse Ausstrahlungswirkung entwickeln, da auch in anderen Branchen Veräußerungserlöse von Vermögenswerten, die zuvor als immaterielle Vermögenswerte unter IAS 38 ausgewiesen wurden, innerhalb der Umsatzerlöse erfasst werden. Hierzu wurde ergänzend angemerkt, dass trotz der Angemessenheit der Auslegung geltender Regelungen eine Überarbeitung von IAS 38 geboten scheint. Hintergrund ist, dass in vielen Branchen eine zunehmende Anzahl und Vielfalt immaterieller Vermögenswerte entstehe, für die eine bilanzielle Abbildung – mit dem Zweck, entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln – in den IFRS unregelt oder nicht sachgerecht geregelt erscheine.

21 Daraufhin DRSC-Stellungnahme vom 14.1.2020 mit folgendem Wortlaut zu diesem Thema:

*Whilst we agree with the technical conclusions of the tentative agenda decision on IAS 38, we deem the line of argument of gross vs. net presentation and the relation to IAS 2 or IFRS 15 to have much broader relevance beyond the specific issue discussed (especially as regards arrangements concerning the development and use of intellectual property). Although we agree with the Committee's application of the current standard to the specific fact pattern, we are concerned that the accounting treatment may not be the most decision-useful and, hence, most appropriate in other scenarios. Against the background of an increasing number and variety of arrangements over intangibles, and irrespective of the appropriate conclusion on the issue discussed, we believe that the agenda item request highlights again that IAS 38 deserves being revisited and possibly revised.*



### 3.3.3 Zu IFRS 16 – Sale and leaseback with variable payments

22 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

23 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Bilanzierung einer Sale-&-Lease-back-Vereinbarung mit variablen Leasingzahlungen, wobei der Verkauf in Einklang mit IFRS 15 erfolgt und bilanziert wird.
- Fragestellung: Wie ist das RoU zu bewerten? (i) Ableitung vom Wert der Verbindlichkeit (die wegen der variablen Zahlungen = Null ist) gemäß IFRS 16.24 oder (ii) anteiliger bisheriger Buchwert des veräußerten Vermögenswerts gemäß IFRS 16.100(a), was in der Folge auch den zu erfassenden Gewinn/Verlust determiniert?

24 Outreach Request: im Oktober 2019, die DRSC-Antwort am 25.10.2019 lautete wie folgt:

*The fact pattern is not common in our jurisdiction but, however, is deemed relevant given that 2019 is the first year of IFRS 16 application.*

*In the light of our answer on Q1, we have no experience as to how the RoU is measured in practice. From a theoretical point of view, we have no clear priority on the appropriate accounting and measurement. Therefore, we would appreciate if the IFRS IC were to clarify the two questions – ie. how to measure the RoU asset and how to present the gain on sale of the asset.*

*We like to note that one constituent takes the view that due to continuing use of the asset realisation of a gain from sale is inappropriate, with the consequence that (a) the RoU is measured at the current value of the asset "sold", and (b) the liability is measured along the IFRS 9 requirements.*

25 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 11/2019: Das IFRS IC interpretiert zunächst IFRS 16.100(a) und leitet daraus ab, dass der Wert des RoU demjenigen Anteil am bisherigen Buchwert entspricht, welcher dem vom Seller/Lease-Back-Nehmer einbehaltenen anteiligen Nutzungsrecht entspricht. Daraus wird gefolgert, dass eine Bewertung des RoU zu Null nicht in Einklang mit dieser Vorschrift steht. Sodann wurde – weitaus kontroverser – diskutiert, wie die Leasingverbindlichkeit zu bewerten wäre (insb. ob IFRS 9 oder IFRS 16 einschlägig ist). Das IFRS IC entschied, **vorerst keine Agenda-Entscheidung** ohne Aussagen zur Bewertung der Verbindlichkeiten zu treffen, sondern die Entscheidung zu vertagen.
- 03/2020: Das IFRS IC bestätigt, dass der Wert des RoU anhand des letztlich einbehaltenen, d.h. nicht übertragenen Anteil am Sachvermögenswerts zu bestimmen ist. Ein etwaiger mit dem Verkauf zu realisierender Gewinn entsteht sich somit nur für den übertragenen Anteil. Eine Methode, wie der einbehaltene Anteil zu ermitteln ist, gibt IFRS 16 (und auch das IFRS IC) nicht vor. Das IFRS IC bestätigt ferner, dass der "Leaseback-Nehmer" eine Leasingverbindlichkeit zu bilanzieren hat, selbst wenn sämtliche Zahlungen variabler Natur (und auch nicht quasi-fix) sind. Die erwarteten Zahlungen sind Basis für die Bewertung der Leasingverbindlichkeit. Im Ergebnis fällt das IFRS IC eine **vorläufige Agenda-Entscheidung**. **Gleichwohl** empfiehlt das IFRS IC dem IASB, eine **geringfügige Anpassung von IFRS 16**



in Bezug auf die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit zu erarbeiten. (Dem hat der IASB im April 2020 bereits zugestimmt.)

- 06/2020 (jüngste Sitzung): Bestätigung der **Agenda-Entscheidung** mit geringfügig geändertem Wortlaut.

26 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 03/2020: Diskussion der TAD. Hierzu äußert der IFRS-FA, dass einige Details zur Bestimmung des Anteils des Nutzungsrechts und zur (Erst-)Bewertung der Leasingverbindlichkeit noch deutlicher formuliert werden sollten. Der IFRS-FA hält es für geboten, dass der IASB nicht nur die Folgebewertung, sondern auch die Herleitung der Erstbewertung der Verbindlichkeit aus der Regelung in IFRS 16.100(a) aufgreift.

27 Daraufhin DRSC-Stellungnahme vom 8.4.2020 mit folgendem Wortlaut zu diesem Thema:

*... we support the IFRS IC's findings that help answering the main questions of (i) how to measure the right-of-use (ROU) asset and (ii) to what extent gains/losses be recognised at the transaction date, while recommending the IASB specify how to (subsequently) measure the lease liability.*

*We agree with the IFRS IC's observation that IFRS 16.100(a) is the relevant requirement. We appreciate the agenda decision containing an illustrative example that underlines the IFRS IC's conclusions. However, we are not entirely convinced by the conclusions drawn from applying para. 100(a) to the transaction described.*

*Our main concern is that the way how the retained proportion of PPE (25 %) is determined implicitly determines the (initial) measurement of the lease liability, which appears doubtful to us. We acknowledge that the retained proportion of PPE is derived from the present value of expected lease payments (which equal 25 % of the fair value of the entire PPE). Determining the present value of expected lease payments with the aim of measuring the ROU asset (which equals 25 % of the previous carrying amount of the PPE sold) would, to our understanding, suggest that this present value virtually represents the measurement of the lease liability.*

*If so, applying para. 100(a) to this specific transaction would lead to (initially) measuring a lease liability (comprising variable payments only that do not depend on an index or rate) different from nil. This seems contradictory to the general principle for measuring a lease liability (paras. 26, and 27, in particular), which would foresee measuring such a lease liability (i.e. with variable payments only that do not depend on an index or rate) at nil.*

*This said, we suggest the IFRS Interpretations Committee not only reconsider the subsequent measurement of a lease liability arising in a sale and leaseback transaction, but also the initial measurement in the same breath. In particular, we suggest examining whether para. 100(a) would lead to a measurement of the lease liability that conflicts with the general principle in para. 27.*

#### 4 Fragen an den IFRS-FA

28 Folgende Fragen werden dem IFRS-FA zur Sitzung vorgelegt:

**Frage 1 – endgültige Agenda-Entscheidungen des IFRS IC:**

Hat der IFRS-FA Anmerkungen zu den endgültigen Agenda-Entscheidungen (AD)?

**Frage 2 – vorläufige Agenda-Entscheidung des IFRS IC:**

Hat der IFRS-FA Anmerkungen zur vorläufigen Agenda-Entscheidung (TAD)?

Wenn ja, möchte der IFRS-FA eine Stellungnahme an das IFRS IC richten?