



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PASSFR.EU

A Digital Learning Platform for Generation Z:
Passport to IFRS®

A Digital Learning Platform for Generation Z: Passport to IFRS®

Учебен казус МСФО® 15 Приходи от договори с клиенти



Funded by the Erasmus+ Program of the European Union. However, European Commission and Turkish National Agency cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

© Copyright 2021, Istanbul University

УЧЕБЕН КАЗУС – МСФО Стандарт 15 Приходи от договори с клиенти

Въведение

Признаването на приходите в счетоводството е съществен и сложен въпрос. С развитието на нови форми на бизнес, съдържанието на договорите, сключени с клиентите, се промени поради нови маркетингови инструменти, нови системи за ценообразуване, нови методи за доставка на стоки и условията за предоставяне на услуги, както и други фактори. МСФО® Стандарт 15 Приходи от договори с клиенти беше въведен от СМСС, за да осигури единен цялостен модел за признаване на приходите за всички договори с клиенти, за да отрази съответните промени и развития в света на бизнеса.

Много е важно за признаването на приходите и записването им в счетоводството да се установят елементите и съдържанието на договора. Това признаване включва пет етапа: 1) идентификация на договора; 2) комбинация от свързани договори; 3) идентифициране на съществуващо изменение на договора; 4) идентифициране на задълженията за изпълнение; 5) изпълнение на задълженията. Съставът на цената на сделката може да варира, така че е много важно да се идентифицират различни елементи на цените, определени в договорите, а именно променливи и фиксирани ценови елементи. Освен това, за да се разпредели цената на сделката за всяко изпълнено задължение, е необходимо да се направи позоваване на подписания договор и да се прецени дали в договора са определени отделни цени за конкретна стока или услуга или е необходимо да се приложи пропорционално изчисление, т.е. коригирана пазарна оценка, очаквани разходи плюс марж или остатъчни подходи.

Целта на този казус е да се осигури разбиране на принципите и правилата за това как трябва да се отчитат приходите, получени от подписаните с клиентите договори, като се вземат предвид размерът, естеството, времето и други аспекти на паричния поток и приходите.

Информация за казуса

Фирма "Бюти Сторидж" (BG) се занимава с търговия на едро и търговия с козметични продукти. С цел поддържане на лоялността на клиентите, БГ сключва договори с клиенти за продажба на стоки и договори, свързани с доставката на стоки. Договорите обхващат различни аспекти, от концесии до неустойки за неизпълнение.

Един от тези редовни клиенти е компанията "Beauty House" (BH). БГ е сключила няколко договора с BH за доставка на стоки и услуги. Следната информация е известна за тези договори и свързаните с тях събития:

| Данни | Информация |
|----------------|---|
| 26 юли, 20xx | Договорът е сключен за срок от 12 месеца и обхваща: <ul style="list-style-type: none">✓ Продажба на стоки без пълната готова за употреба услуга за подготовка, 1000 BE на бройка;✓ За поръчки над 50 000 BE ще се прилага 9% отстъпка;✓ Срокът за плащане ще бъде 30 дни;✓ Ако плащането е извършено в рамките на 5 дни след завършване на поръчката, ще се прилага допълнителна отстъпка от 1%;✓ Закъснялата глоба за плащане е 0,2% на ден. |
| Август 1, 20xx | Договорът е сключен за срок от 12 месеца и обхваща: <ul style="list-style-type: none">✓ Транспортирането на стока струва 500 BE на поръчка; |

| | |
|--------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Транспортът трябва да бъде осигурен в рамките на 3 дни от потвърждаването на поръчката; ✓ Забавената транспортна такса е 10 BE на ден; ✓ Срокът за плащане ще бъде 30 дни; ✓ Закъснелата глоба за плащане е 0,2% на ден. |
| Август 5, 20xx | Клиентът е поръчал 55 единици стоки и транспорт. |
| Август 6, 20xx | Заповедта от 5 август 20xx е завършена. |
| Август 9, 20xx | Клиентът е заплатил поръчката. |
| 5 септември, 20xx | Клиентът поръча 25 единици стоки и транспорт. |
| септември 10, 20xx | Поръчката от 5 септември е завършена (имаше забавяне на транспортирането). |
| 25 септември, 20xx | Клиентът е заплатил поръчката. |
| октомври 3, 20xx | Сключено е изменение на договора от 26 юли 20XX г., което предвижда: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Продажба на стоки с пълна готова за употреба подготовка, 1 050 BE на бройка; ✓ Всички останали условия остават валидни съгласно първоначалния договор, сключен на 26 юли 20xx г; ✓ Условията за превоз остават валидни по договора, сключен на 1 август 20xx. |
| 5 октомври, 20xx | Клиентът поръча 50 единици стоки и транспорт. |
| 6 октомври, 20xx | Заповедта от 5 октомври е завършена. |
| октомври 31, 20xx | Клиентът е заплатил поръчката. |

Въпроси за дискусия:

1. Анализирайте казуса според етапите на признаване на приходите от договори с клиенти.
2. Обсъдете елементите на цената на сделката в този казус между BG и VN компании.
3. Определете метода, който може да се използва за изчисляване на самостоятелната продажна цена на стоки и услуги.

РЕШЕНИЕ ЗА УЧЕБЕН КАЗУС – МСФО Стандарт 15 Приходи от договори с клиенти

Известно е, че във връзка с всички договори между БГ и БХ са извършени следните сделки:

| Месец | Стоки | Доставка | Плащане на клиента |
|-----------------|------------------------------------|----------|---|
| Август, 20xx | ✓ Навреме ✓ Надхвърля 50 000 BE | Навреме | ✓ Навреме ✓ Плащането се извършва в рамките на 5 дни |
| Септември, 20xx | Навреме | Забавено | Навреме |
| Октомври, 20xx | ✓ Навреме ✓ Надхвърля 50 000 BE | Навреме | Навреме |

Следното е решението, за да се реши как BG трябва да прилага МСФО 15 за признаване на приходи от договори с ВН:

| Етапи | Определяне на елементите и съдържанието на договора |
|---|---|
| 1. Идентификация на договора | Договор за продажба на стоки. |
| 2. Комбинация от свързани договори | Свързан договор за превоз на стоки. |
| 3. Идентификация на изменението на договора | Два месеца по-късно е поръчана допълнителна услуга за подготовка на стоки. |
| 4. Определяне на задълженията за изпълнение | <p>Има две задължения:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Да продава стоки без и с пълната готова за употреба подготвителна услуга; ✓ Да предостави транспортната услуга в рамките на 3 дни след поръчката. <p>Цената на сделката определена за задълженията се състои от фиксирани и променливи ценови елементи.</p> <p>Фиксираните ценови елементи за стоките са както следва:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ без пълната готова за употреба услуга за подготовка цената на стоките е 1000 BE; ✓ за стоки с пълна готова за употреба услуга за подготовка цената е 1 050 BE; <p>Променливите ценови елементи за стоките са както следва:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 9% отстъпка ще се прилага за поръчки над 50 000 BE; ✓ ще се прилага допълнителна отстъпка от 1% ако плащането е извършено в рамките на 5 дни; ✓ Глобата за забавено плащане е 0 2% на ден; <p>Фиксираните ценови елементи за транспорт са както следва:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ за транспортиране на стоки цената е 500 BE за поръчка; <p>Променливи ценови елементи за транспорт:</p> |

| | |
|--------------------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ забавената транспортна такса е 10 BE на ден; ✓ Глобата за забавено плащане е 0 2% на ден; |
| <p>5. Изпълнение на задълженията</p> | <p>През всичките месеци са изпълнявани и двете задължения – стоките са продавани и транспортирани. Приходите бяха признати в съответствие с идентифицирането на задължението и разпределението на цената.</p> <p>През август:</p> <p style="text-align: center;"><i>Продадени стоки 55 единици x BE1000 = BE55 000</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Отстъпка (стоки) BE55000x 9% = BE4 950</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Отстъпка (плащане) BE55000x 1% = BE550</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Транспортна услуга BE500 x 1 поръчка = BE500</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Общо приходи: BE55000– BE4950 - BE550+ BE500= BE50 000</i></p> <p>През септември:</p> <p style="text-align: center;"><i>Продадени стоки 25 единици x BE1000 = BE25 000</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Транспортна услуга BE500 x 1 поръчка = BE500</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Такса за забавен транспорт BE10 * 2 = BE20</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Общо приходи: BE25000+ BE500- BE20 = BE25 480</i></p> <p>През октомври:</p> <p style="text-align: center;"><i>Продадени стоки 50 единици x BE1000 = BE50 000*</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Пълна готова за употреба услуга за подготовка 50 единици x BE50 = BE2 500</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Отстъпка (стоки) BE52500x 9% = BE4 725</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Транспортна услуга BE500 x 1 поръчка = BE500</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Общо приходи: BE50000+ BE2500 - BE4725+ BE500= BE48 275</i></p> <p><i>*Предприятието е приложило отделна продажна цена по отношение на общата договорна цена минус сумата от наблюдаваните отделни продажни цени на други стоки или услуги обещани в другите договори.</i></p> |