



PASSFR.EU

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

МСФО 8 ОПЕРАТИВНИ СЕГМЕНТИ



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

Кога се прилага МСФО 8?

Определения

Оперативен сегмент

компонент на предприятието, който може да получава приходи и понася разходи; чиито оперативни резултати редовно се преглеждат при вземането на решения относно ресурсите, които да бъдат разпределени към сегмента, и оценяване на резултатите от неговата дейност; и за който е налице отделна финансова информация

Определения

*Оперативен
сегмент*

компонент на предприятието, който може да получава приходи и понася разходи; чиито оперативни резултати редовно се преглеждат при вземането на решения относно ресурсите, които да бъдат разпределени към сегмента, и оценяване на резултатите от неговата дейност; и за който е налице отделна финансова информация

*Ръководител,
вземащ
главните
оперативни
решения*

функция, която разпределя ресурсите към и да оценява резултатите от дейността на оперативните сегменти на предприятието.

Концепция за оперативен сегмент

- Терминът „оперативен сегмент“ е дефиниран като компонент на предприятието, които може да получава приходи и понася разходи и за който е налице отделна финансова информация.
- Трябва обаче да отбележим, че оперативният сегмент в някои случаи може и да не генерира приходи - например нова бизнес дейност, която се очаква да генерира приходи в бъдеще.

Концепция за оперативен сегмент

- Оперативният сегмент е компонент на предприятието.
- Въпреки това, не всяка част от предприятието непременно е оперативен сегмент.
- Например някои функционални отдели може да не печелят приходи или може да печелят приходи, които са случайни за дейностите на предприятието, и не биха били оперативни сегменти.

Какви са функциите на ръководителя на
предприятието, вземащ главните оперативни
решения?

Какви са функциите на ръководителя на предприятието, вземащ главните оперативни решения?

- Често *ръководителят на предприятието, вземащ главните оперативни решения*, е неговият главен изпълнителен директор или главен оперативен директор, обаче също така може да е примерно група от изпълнителни директори или други служители.
- За много предприятия гореописаните три характеристики на оперативните сегменти (получаване на приходи, редовни прегледи на резултатите и отделна финансова информация) ясно идентифицират техните оперативни сегменти.

Какви са функциите на ръководителя на оперативен сегмент?

Какви са функциите на ръководителя на оперативен сегмент?

- *Ръководителят на оперативен сегмент* изготвя планове или прогнози за сегмента, отчита неговите финансови резултати и ги обсъжда с ръководителя, вземащ главните оперативни решения. Трябва да се отбележи, че ръководителят, вземащ главните оперативни решения, може да бъде и ръководителят на оперативния сегмент, а ръководителят на оперативния сегмент може да бъде ръководител на няколко сегмента.
- В различни предприятия оперативните мениджъри могат да отговарят за различни компоненти. В някои предприятия мениджърите са отговорни за различни продукти или услуги; в други, мениджърите са отговорни за географските области.

Примери за оперативни сегменти

Тип оперативен сегмент	Примери
Географски области	Предприятие Z определя своите оперативни сегменти въз основа на естеството и местоположението на своите клиенти – Европа, Азия и Америка.

Примери за оперативни сегменти

Тип оперативен сегмент	Примери
Географски области	Предприятие Z определя своите оперативни сегменти въз основа на естеството и местоположението на своите клиенти – Европа, Азия и Америка.
Фирмени отдели	Предприятие X има три отдела; първият отдел продава оборудване на физически лица, вторият - на юридически лица, а третият - на публични институции. Предприятие X е определило оперативните си сегменти в съответствие с тези отдели.

Примери за оперативни сегменти

Тип оперативен сегмент	Примери
Географски области	Предприятие Z определя своите оперативни сегменти въз основа на естеството и местоположението на своите клиенти – Европа, Азия и Америка.
Фирмени отдели	Предприятие X има три отдела; първият отдел продава оборудване на физически лица, вторият - на юридически лица, а третият - на публични институции. Предприятие X е определило оперативните си сегменти в съответствие с тези отдели.
Услуги	Предприятие Y предоставя услуги за отдаване под наем на сървъри, онлайн консултации и ремонт на ИТ оборудване. Тези три типа услуги са идентифицирани като оперативни сегменти.

Примери за оперативни сегменти

Тип оперативен сегмент	Примери
Географски области	Предприятие Z определя своите оперативни сегменти въз основа на естеството и местоположението на своите клиенти – Европа, Азия и Америка.
Фирмени отдели	Предприятие X има три отдела; първият отдел продава оборудване на физически лица, вторият - на юридически лица, а третият - на публични институции. Предприятие X е определило оперативните си сегменти в съответствие с тези отдели.
Услуги	Предприятие Y предоставя услуги за отдаване под наем на сървъри, онлайн консултации и ремонт на ИТ оборудване. Тези три типа услуги са идентифицирани като оперативни сегменти.
Продукти	Предприятие Г произвежда пресни млечни продукти (мляко, квасена сметана и кисело мляко), сирене и други млечни продукти. Тези три групи продукти се считат за оперативни сегменти на предприятието.

Оценяване на оперативни сегменти

- Предприятието оповестява информация за своите оперативни сегменти, за да позволи на ползвателите на неговите финансови отчети да оценят дали тези оперативни сегменти отговарят на критериите на МСФО 8.
- За да могат ползвателите на финансови отчети да определят оперативните сегменти, предприятието трябва да отчита отделно информация за всеки оперативен сегмент по отношение на количествени прагове на неговите приходи, абсолютната сума на неговата отчетена печалба или загуба и неговите активи.

Количествени прагове на оперативните сегменти

Приходи

Отчетените приходи на сегмента $\geq 10\%$ от комбинираните приходи на всички оперативни сегменти

Количествени прагове на оперативните сегменти

Приходи

Отчетените приходи на сегмента $\geq 10\%$ от комбинираните приходи на всички оперативни сегменти

Печалба (загуба)

Печалбата на сегмента $\geq 10\%$ печалбата от всички оперативни сегменти, които не са отчели загуба

Загубата на сегмента $\geq 10\%$ загубата от всички оперативни сегменти, които не са отчели печалба

Количествени прагове на оперативните сегменти

Приходи

Отчетените приходи на сегмента $\geq 10\%$ от комбинираните приходи на всички оперативни сегменти

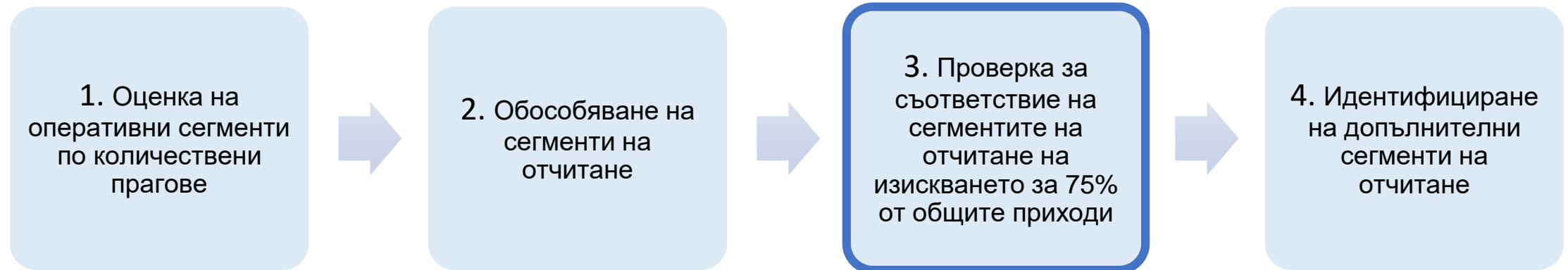
Печалба (загуба)

Печалбата на сегмента $\geq 10\%$ печалбата от всички оперативни сегменти, които не са отчели загуба

Загубата на сегмента $\geq 10\%$ загубата от всички оперативни сегменти, които не са отчели печалба

Активите на сегмента $\geq 10\%$ комбинираните активи на всички оперативни сегменти

Етапи на обособяване на сегменти на отчитане



Пример за проверка за 75% приходи от сегменти на отчитане

Избор на сегменти на отчитане

Приход на обособените сегменти:

A – 10 000 BE;

C – 15 000 BE.

Приход от други сегменти:

B – 4 200 BE;

D – 4 000 BE;

E – 4 400 BE;

F – 4 200 BE;

G – 3 200 BE.

Пример за проверка за 75% приходи от сегменти на отчитане

Избор на сегменти на отчитане

Приход на обособените сегменти:

A – 10 000 BE;

C – 15 000 BE.

Приход от други сегменти:

B – 4 200 BE;

D – 4 000 BE;

E – 4 400 BE;

F – 4 200 BE;

G – 3 200 BE.

Проверка за 75% от приходите

Общата сума на приходите от всички сегменти е 45 000 BE.

75% от приходите са 33 750 BE (45 000 BE x 75%).

Приходите от обособените сегменти са ~56% (25 000 BE / 45 000 BE) от общата сума на приходите.

Трябва да се обособят допълнителни сегменти за покриване на изискването за 75%.

Пример за проверка за 75% приходи от сегменти на отчитане

Избор на сегменти на отчитане

Приход на обособените сегменти:

A – 10 000 BE;

C – 15 000 BE.

Приход от други сегменти:

B – 4 200 BE;

D – 4 000 BE;

E – 4 400 BE;

F – 4 200 BE;

G – 3 200 BE.

Проверка за 75% от приходите

Общата сума на приходите от всички сегменти е 45 000 BE.

75% от приходите са 33 750 BE (45 000 BE x 75%).

Приходите от обособените сегменти са ~56% (25 000 BE / 45 000 BE) от общата сума на приходите.

Трябва да се обособят допълнителни сегменти за покриване на изискването за 75%.

Обособяване на допълнителни сегменти

Ръководството решава, че:

- сегмент E е важен и приходите от него са близо до прага от 10% (т.е. ~ 9.8%)
- сегменти D и G са сходни и могат да бъдат обединени в един сегмент и така приходите на новия сегмент DG ще са 16% от общите приходи.

Така се обособяват сегменти на отчитане A, C, E, и DG с обща сума на приходите 36 600 BE (~81.3%).

Процедури за обособяване на оперативни сегменти като сегменти на отчитане

- Преди изготвяне на финансовите отчети трябва да се изчислят перата по сегменти на базата на наличната финансова информация.
- Тази информация се състои от различни позиции (приходи, разходи, пасиви, активи и т.н.) за сегмента за отчитане.

Пример за определяне на активи и пасиви по сегменти

Позиции	Сегменти					
	А		В		С	
	20x1 г., ВЕ	20x0 г., ВЕ	20x1 г., ВЕ	20x0 г., ВЕ	20x1 г., ВЕ	20x0 г., ВЕ
Сгради	180 000	150 000	450 000	430 000	340 000	300 000
Оборудване	25 000	30 000	90 000	100 000	70 000	60 000
Материални запаси	2 000	1 000	22 000	22 000	12 000	15 000
Вземания	12 000	14 000	33 000	42 000	10 000	8 000
Нетекучи пасиви	80 000	65 000	250 000	160 000	130 000	133 000
Текущи пасиви	260 000	240 000	240 000	247 000	199 000	191 000

Какви са изискванията за оповестяване?

Какви са изискванията за оповестяване?

- На ползвателите на финансови отчети се предоставя информация по сегменти на отчитане .
- Отчетените суми се основават на финансовата информация, използвана за изработването на финансовите отчети.
- Освен това, то оповестява други значими суми по сегменти на отчитане.
- Количеството информация зависи от вида на сегмента за отчитане.

Изисквания за оповестяване

Информация относно продукти

Информация относно услуги

Информация относно географски
области

Информация относно важни
клиенти

Информация относно продукти и услуги

Предприятието отчита приходите от външни клиенти за всеки продукт и услуга (или всяка група от сходни продукти и услуги).

Изключение се прави, когато разходите за разработването на необходимата информация биха били прекомерни.

Информация относно географски области

Предприятието отчита приходите от външни клиенти:

- причислени към страната на седалището на предприятието.
- причислени към всички чужди страни като обща сума. Ако приходите от една отделна чужда страна, са съществени, тези приходи се оповестяват отделно.

Информация относно географски области

Предприятието отчита нетекущите активи (различни от финансови инструменти, активи по отсрочени данъци, активи по доходи след напускане и права, произтичащи от застрахователни договори) :

- причислени към страната на седалището на предприятието.
- причислени към всички чужди страни като обща сума. Ако приходите от една отделна чужда страна, са съществени, тези приходи се оповестяват отделно.

Изключение се прави, когато разходите за разработването на необходимата информация биха били прекомерни.

Информация относно важни клиенти

Предприятието предоставя информация относно степента, до която разчита на своите важни клиенти. Ако приходите от сделки с един отделен външен клиент възлизат на 10 % или повече от приходите на предприятието, то оповестява този факт, както и:

- общата сума на приходите от всеки такъв клиент и
- идентичността на сегмента или сегментите, отчитащи приходите.

Пример

- Предприятие Z доставя петрол.
- Оперативните сегменти на предприятието се обособяват като сегменти на отчитане по географските области.

Сегменти	Източна Европа	Северна Европа	Западна Европа	Азия	Източна Америка	Северна Америка	Общо
Приходи, ВЕ	50 000	55 000	120 000	45 000	50 000	280 000	600 000
Печалба (загуба), ВЕ	-1 000	5 000	40 000	-14 000	-1 500	90 000	118 500
Активи, СУ	5 000	10 000	80 000	5 000	8 000	150 000	258 000

Пример

Сегментите на отчитане трябва да отговарят на следните критерии:

- Приходите на всеки сегмент са най-малко 10% от общите приходи;

Пример

Сегментите на отчитане трябва да отговарят на следните критерии:

- Приходите на всеки сегмент са най-малко 10% от общите приходи;
- Печалбата или загубата е най-малко 10% от съответно:
 - общата печалба на всички сегменти с отчетена печалба;
 - общата загуба на всички сегменти с отчетена загуба;

Пример

Сегментите на отчитане трябва да отговарят на следните критерии:

- Приходите на всеки сегмент са най-малко 10% от общите приходи;
- Печалбата или загубата е най-малко 10% от съответно:
 - общата печалба на всички сегменти с отчетена печалба;
 - общата загуба на всички сегменти с отчетена загуба;
- Активите на всеки сегмент са най-малко 10% от общите активи.

Пример

Сегменти	Проверка за приходи		Проверка за печалба (загуба)				Проверка за активи	
	Сума, ВЕ	%	Печалба		Загуба		Сума, ВЕ	%
			Сума, ВЕ	%	Сума, ВЕ	%		
Източна Европа	50 000	8.33			-1,000	6.06	5 000	1.94
Северна Европа	55 000	9.17	5 000	3.70			10 000	3.88
Западна Европа	120 000	<u>20.00</u>	40 000	<u>29.63</u>			80 000	<u>31.00</u>
Азия	45 000	7.50			-14,000	<u>84.85</u>	5 000	1.94
Източна Америка	50 000	8.33			-1,500	9.09	8 000	3.10
Северна Америка	280 000	<u>46.67</u>	90 000	<u>66.67</u>			150 000	<u>58.14</u>
Общо	600 000	100.00	135 000	100.00	-16,500	100.00	258 000	100.00

Пример

Сегменти	Проверка за приходи		Проверка за печалба (загуба)				Проверка за активи	
	Сума, ВЕ	%	Печалба		Загуба		Сума, ВЕ	%
			Сума, ВЕ	%	Сума, ВЕ	%		
Източна Европа	50 000	8.33			-1,000	6.06	5 000	1.94
Северна Европа	55 000	9.17	5 000	3.70			10 000	3.88
Западна Европа	120 000	<u>20.00</u>	40 000	<u>29.63</u>			80 000	<u>31.00</u>
Азия	45 000	7.50			-14,000	<u>84.85</u>	5 000	1.94
Източна Америка	50 000	8.33			-1,500	9.09	8 000	3.10
Северна Америка	280 000	<u>46.67</u>	90 000	<u>66.67</u>			150 000	<u>58.14</u>
Общо	600 000	100.00	135 000	100.00	-16,500	100.00	258 000	100.00

Пример

Сегменти	Проверка за приходи		Проверка за печалба (загуба)				Проверка за активи	
	Сума, ВЕ	%	Печалба		Загуба		Сума, ВЕ	%
			Сума, ВЕ	%	Сума, ВЕ	%		
Източна Европа	50 000	8.33			-1,000	6.06	5 000	1.94
Северна Европа	55 000	9.17	5 000	3.70			10 000	3.88
Западна Европа	120 000	<u>20.00</u>	40 000	<u>29.63</u>			80 000	<u>31.00</u>
Азия	45 000	7.50			-14,000	<u>84.85</u>	5 000	1.94
Източна Америка	50 000	8.33			-1,500	9.09	8 000	3.10
Северна Америка	280 000	<u>46.67</u>	90 000	<u>66.67</u>			150 000	<u>58.14</u>
Общо	600 000	100.00	135 000	100.00	-16,500	100.00	258 000	100.00

Пример

120 000 ВЕ (Западна Европа) + 45 000 ВЕ (Азия) + 280 000 ВЕ (Северна Америка) = 445 000 ВЕ

445 000 ВЕ (приход от избраните сегменти) / 600 000 ВЕ (общ приход) x 100 = 74.17%

Пример

➤ Алтернатива 1

Сегменти	Проверка за приходи		Проверка за печалба (загуба)				Проверка за активи	
	Сума, BE	%	Печалба		Загуба		Сума, BE	%
			Сума, BE	%	Сума, BE	%		
Европа	225 000	<u>37.50</u>	44 000	<u>33.21</u>			95 000	<u>36.82</u>
Азия	45 000	7.50			-14,000	<u>100.00</u>	5 000	1.94
Америка	330 000	<u>55.00</u>	88 500	<u>66.79</u>			158 000	<u>61.24</u>
Общо	600 000	100.00	132 500	100.00	-14,000	100.00	258 000	100.00

Пример

➤ Алтернатива 2

120 000 BE (Западна европа) + 45 000 BE (Азия) + 280 000 BE (Северна Америка) + 55 000 BE (Северна Европа) = 500 000 BE

500 000 BE (приход от избраните сегменти) / 600 000 BE (общ приход) x 100 = 83.33%

Пример

- Ако критерият за 75% от приходите не са изпълнени, ръководството трябва да реши въз основа на какви допълнителни критерии да избере допълнителни сегменти.
- И накрая, след избиране на отчетните сегменти, цялата финансова информация, свързана със сегментите, трябва да бъде предоставена на ползвателите на финансови отчети.



PASSFR.EU

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



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