



# PASSFR.EU

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

## МСФО 15 ПРИХОДИ ОТ ДОГОВОРИ С КЛИЕНТИ



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

Защо е важно да се признават приходите  
от договори с клиенти?

# Какво цели МСФО 15?

- **МСФО 15 определя как едно предприятие трябва да признава приходи, за да отрази прехвърлянето на обещани стоки или услуги на клиенти.**

# Какво цели МСФО 15?

- МСФО 15 определя как едно предприятие трябва да признава приходи, за да отрази прехвърлянето на обещани стоки или услуги на клиенти.
- **МСФО 15 е предназначен да урежда счетоводното отчитане на индивидуален договор с клиент, но на практика предприятието може да прилага стандарта за портфейл от договори в зависимост от размера и състава на портфейла.**

# Определения

---

*Договор*

Съглашение между две или повече страни, което създава правно приложими права и задължения.

---

---

---

# Определения

---

## *Договор*

Съглашение между две или повече страни, което създава правно приложими права и задължения.

---

## *Клиент*

Страна, която е сключила договор с предприятието да получи стоки или услуги, които са продукция от обичайната дейност на предприятието, в замяна на възнаграждение.

---

# Определения

---

## *Договор*

Съглашение между две или повече страни, което създава правно приложими права и задължения.

---

## *Клиент*

Страна, която е сключила договор с предприятието да получи стоки или услуги, които са продукция от обичайната дейност на предприятието, в замяна на възнаграждение.

---

## *Приходи*

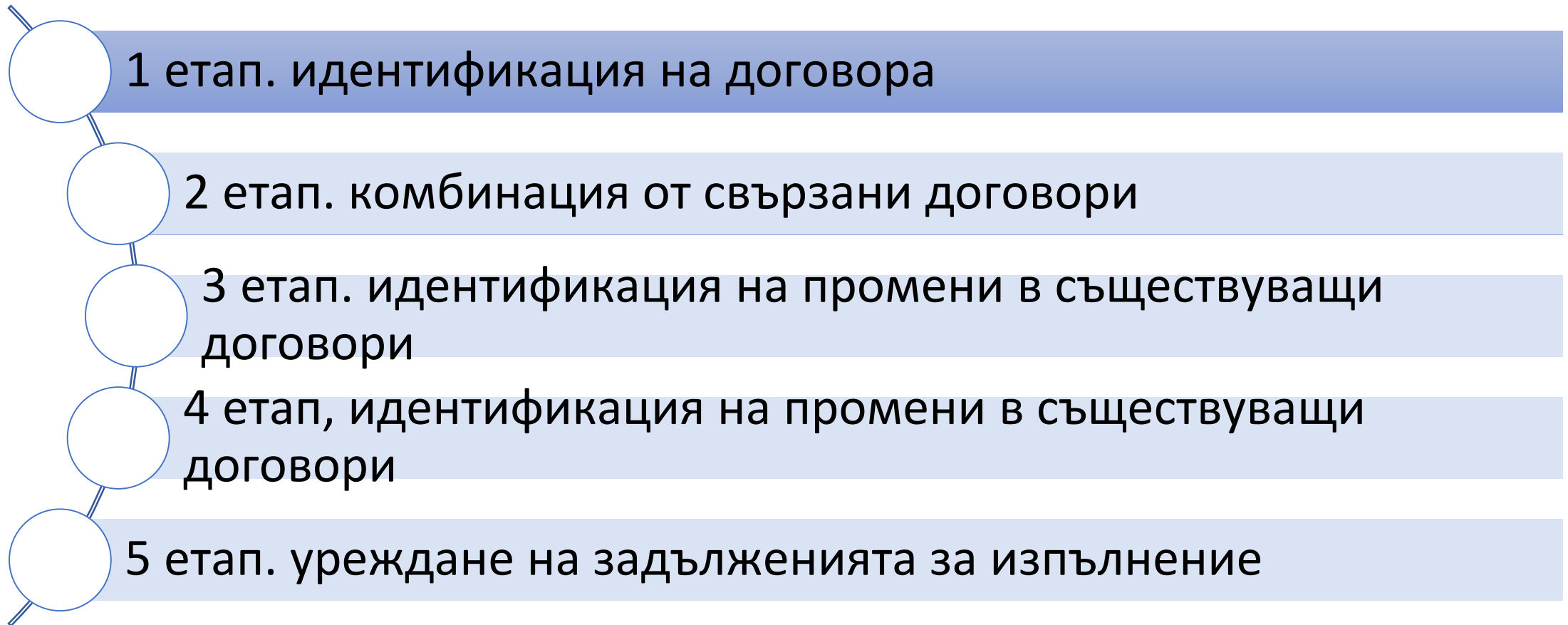
Доход, възникващ в хода на обичайната дейност на предприятието.

---

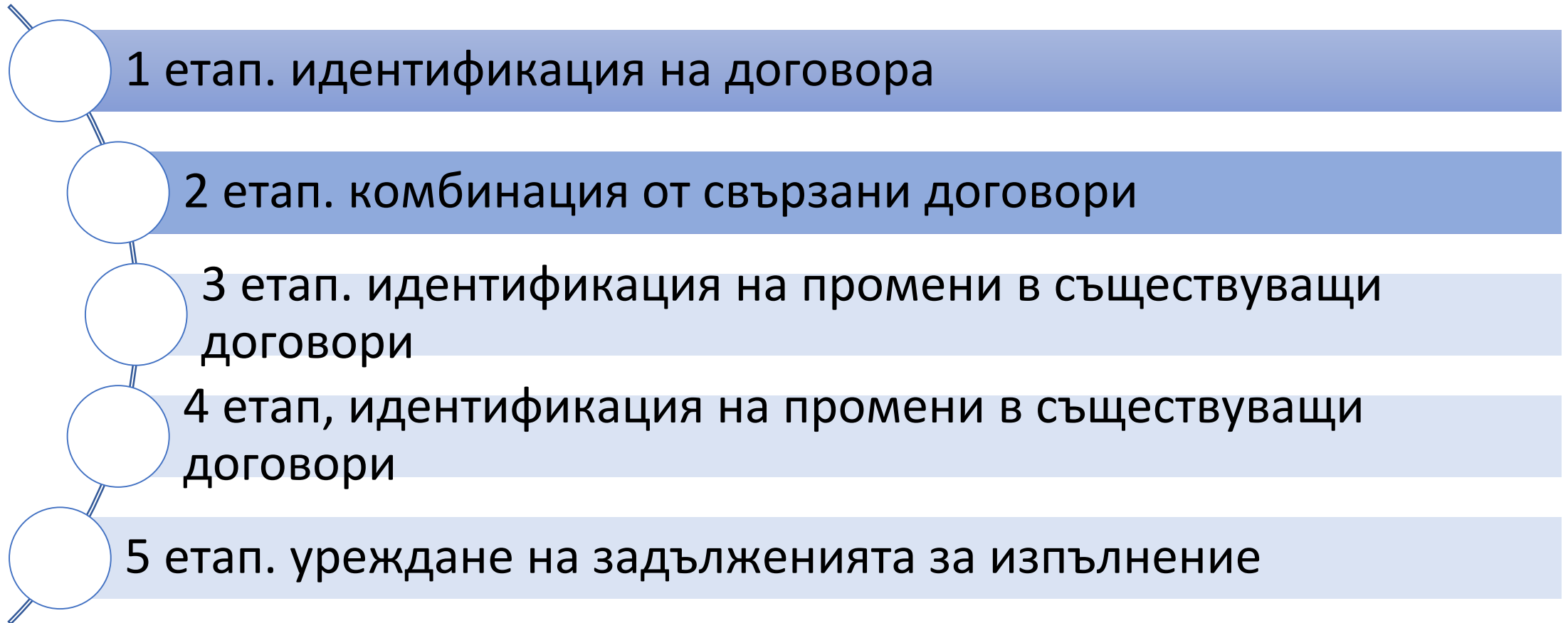
Признаване на приходи от договори с  
клиенти



# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти



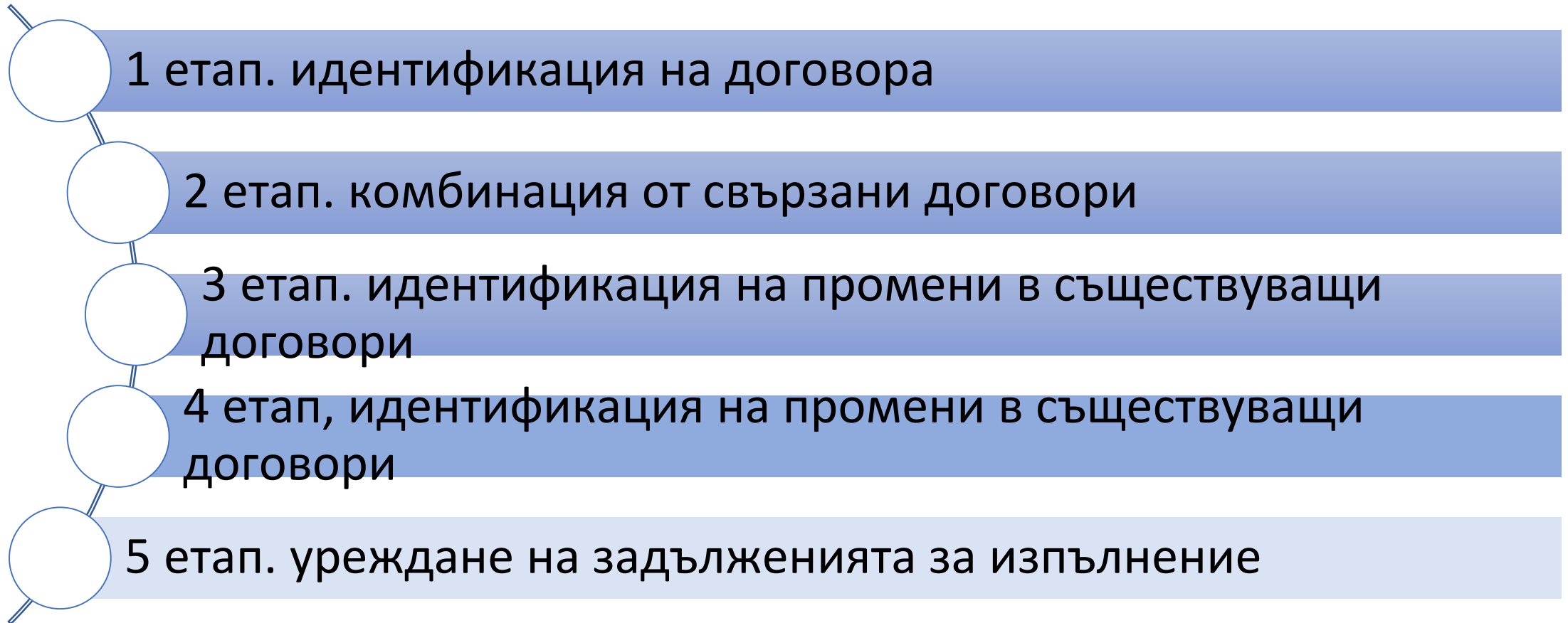
# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти



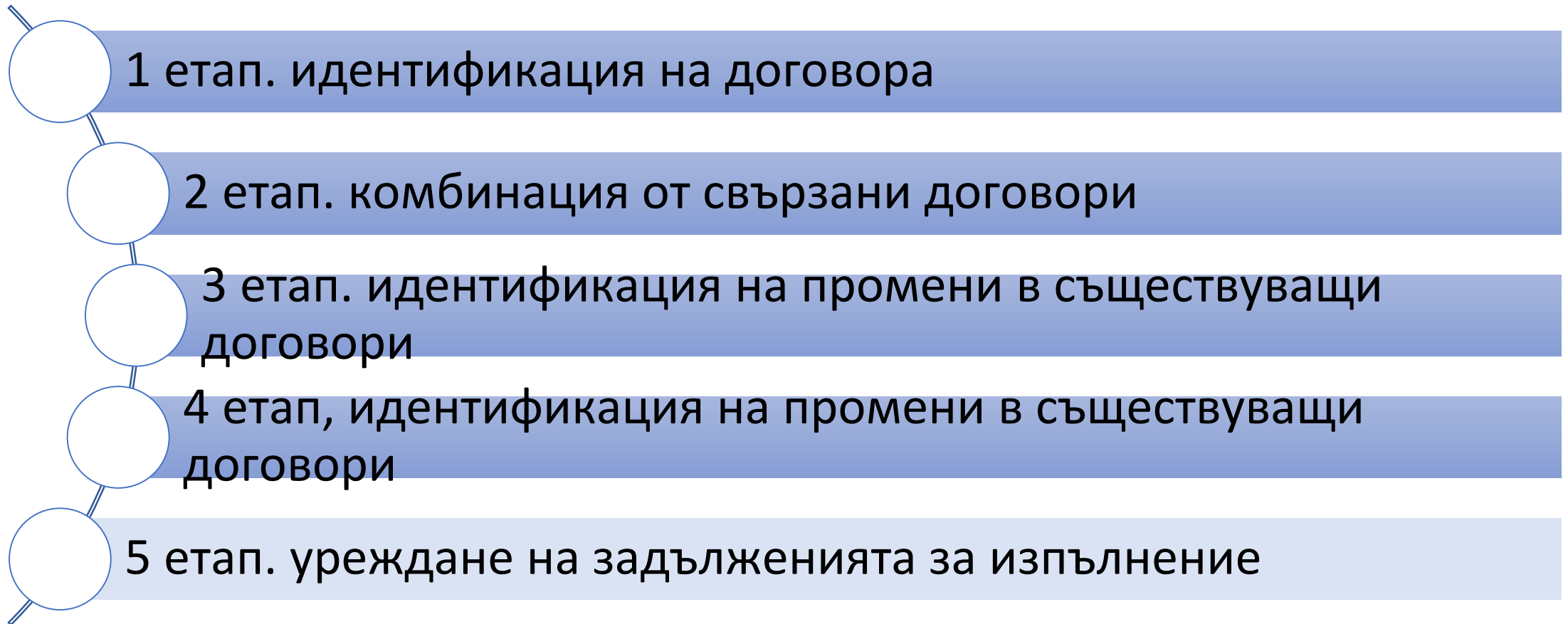
# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти

- 
- 1 етап. идентификация на договора
  - 2 етап. комбинация от свързани договори
  - 3 етап. идентификация на промени в съществуващи договори
  - 4 етап, идентификация на промени в съществуващи договори
  - 5 етап. уреждане на задълженията за изпълнение

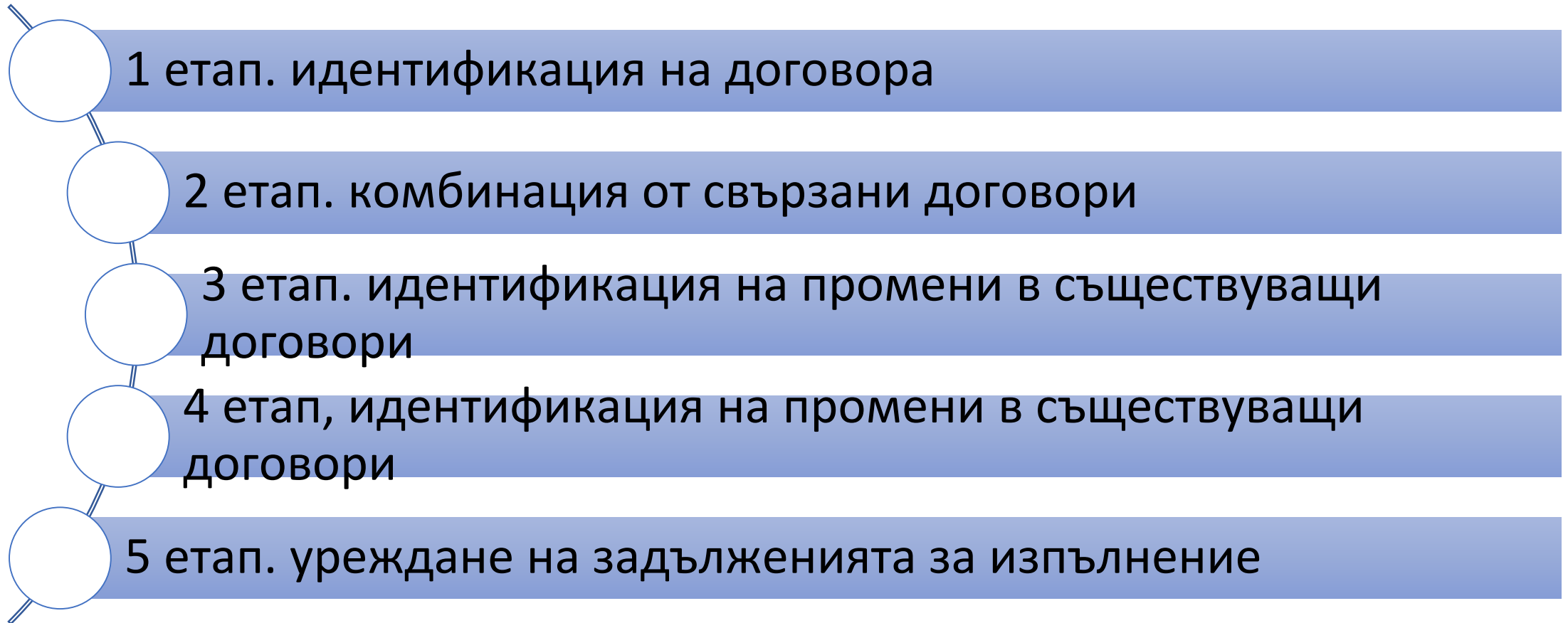
# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти



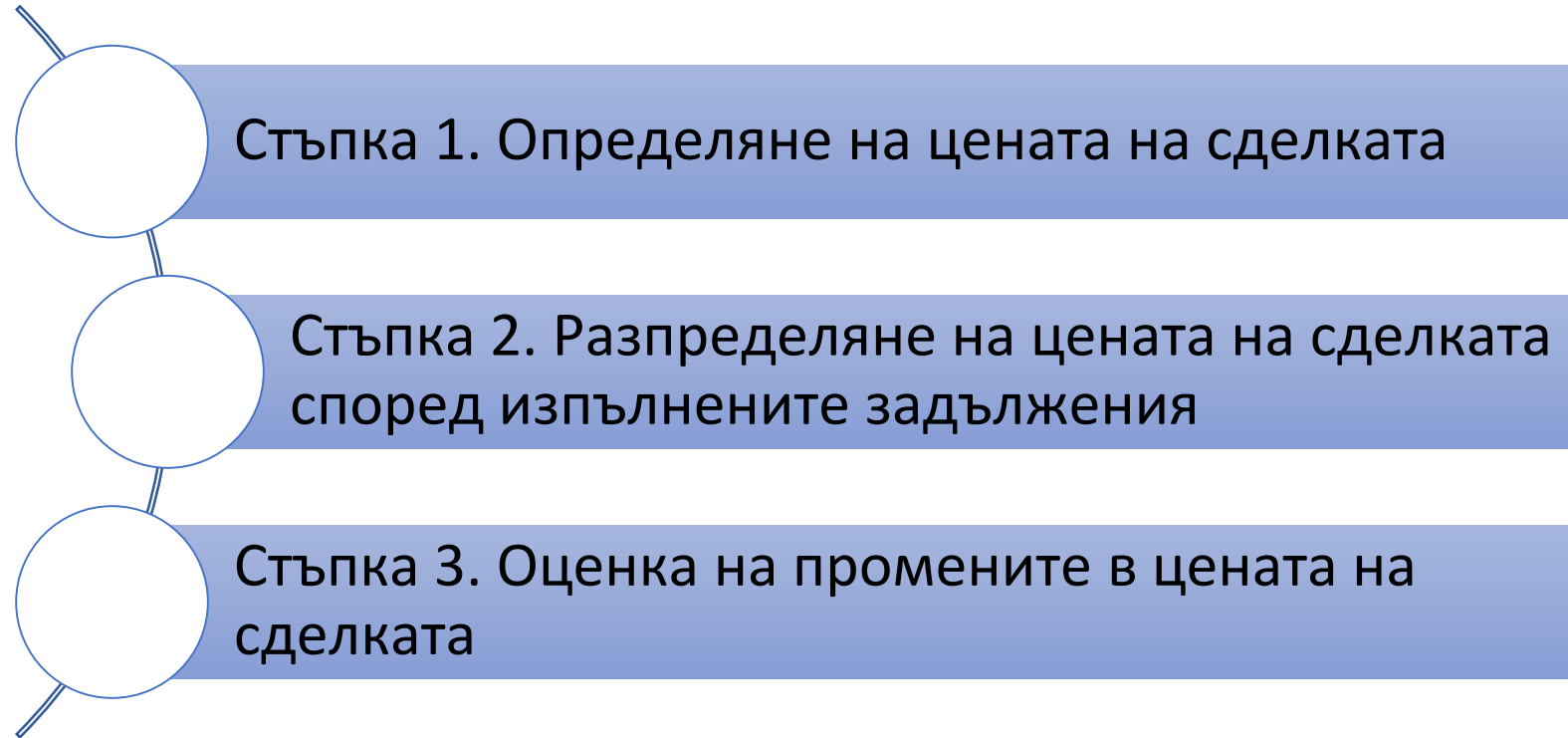
# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти



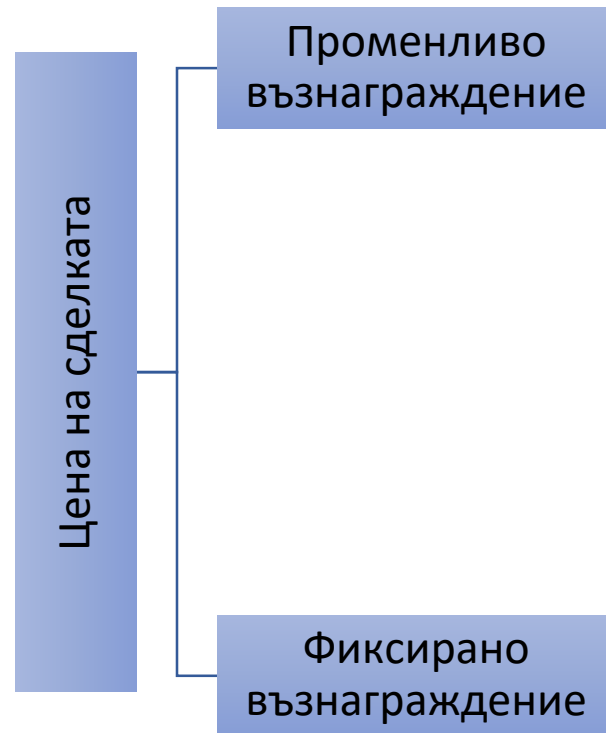
# Етапи на признаването на приходи от договори с клиенти



# Определяне на цената на сделката

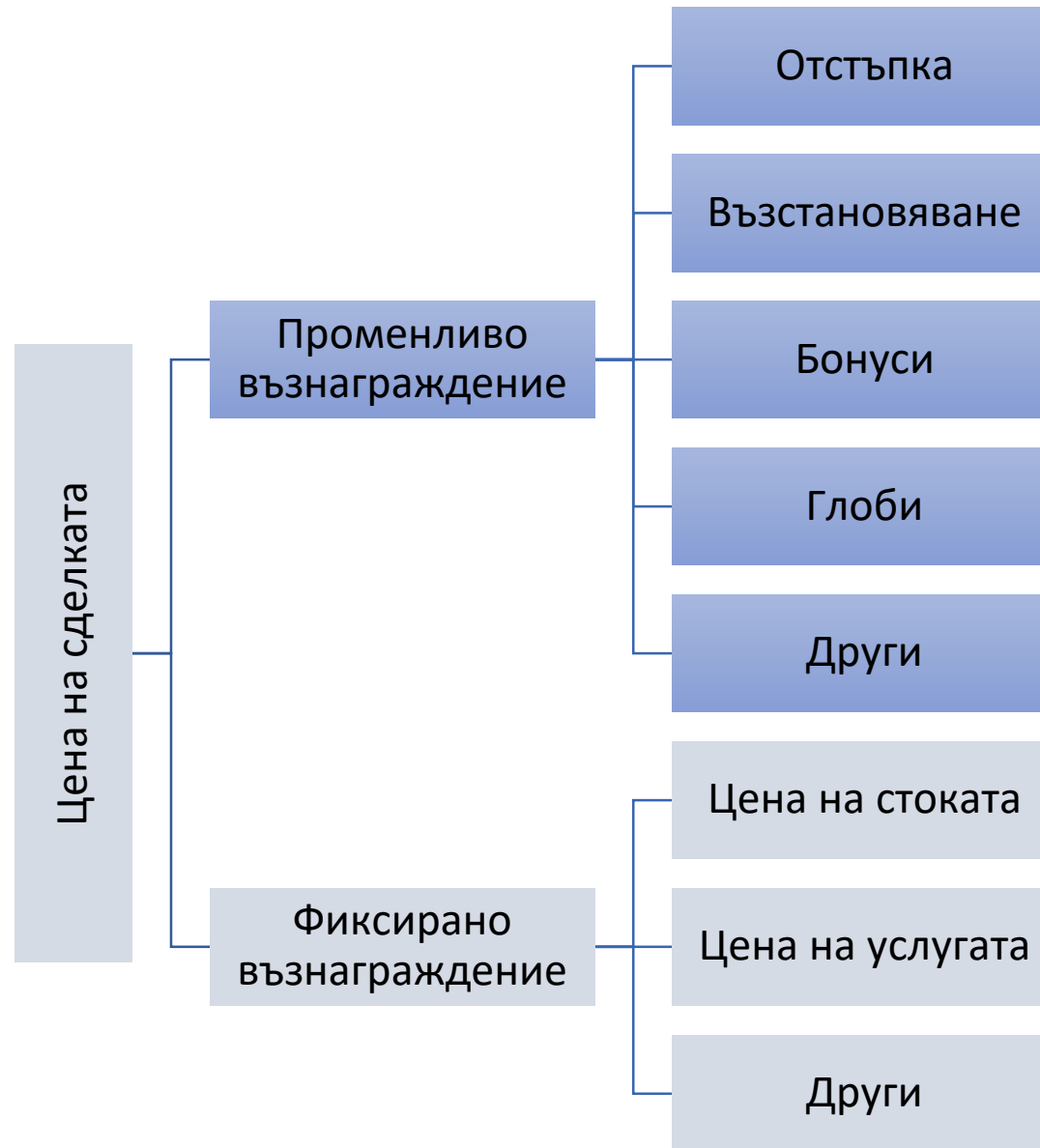


# Елементи на ценообразуването





# Елементи на ценообразуването



# Примери за променливо ценообразуване

## Променливата в цената зависи от **Обещани стоки или услуги**

Фирма, печатаща рекламни брошури, е определила следните цени в дългосрочния договор с клиента:

- при поръчка на до 10 000 брошури месечно, цената е 3,0 ВЕ на бройка;
- при поръчка от 10 000 до 15 000 брошури месечно, цената е 2,5 ВЕ на бройка;
- при поръчка на над 15 000 брошури месечно, цената е 2,0 ВЕ на бройка.

# Примери за променливо ценообразуване

Променливата в цената зависи от **Бъдещи аспекти**

Фабрика за хартия определя следните цени в договор с клиентите.

- Когато клиент поръча хартиени продукти за повече от 10 000 BE на месец, на клиента се предоставя 10% отстъпка.

# Примери за променливо ценообразуване

Променливата в цената зависи от  
**Политиката на предприятието**

В договора с клиент предприятие определя неустойка в размер на 0,05% за забавено плащане.

- Вътрешната политика на предприятието обаче установява 3-дневен гратисен период след договорената дата на плащане, в който на клиента не се начислява неустойка.

# Методи за оценка на размера на променливото възнаграждение

- **методи на очакваната стойност**
- **методи на най-вероятния размер**

# Методи на очакваната стойност

- очакваната стойност представлява сборът от сумите, претеглени според вероятностното разпределение в диапазона от възможни възнаграждения.
- Очакваната стойност може да е подходяща приблизителна оценка на размера на променливото възнаграждение, ако предприятието има голям брой договори с подобни характеристики.

# Методи на най-вероятния размер

- Най-вероятният размер е единствената най-вероятна стойност в диапазон от възможни стойности на възнаграждение.
- Най-вероятният размер може да бъде подходяща приблизителна оценка на размера на променливото възнаграждение, ако договорът има само два възможни резултата.

Роля на компонента на финансиране



# Пример – ако компонентът на финансиране е съществен

Трябва да се вземат предвид:

- 1) разликата между размера на обещаното възнаграждение и продажната цена в брой на обещаните стоки или услуги;

# Пример – ако компонентът на финансиране е съществен

Трябва да се вземат предвид:

- 1) разликата между размера на обещаното възнаграждение и продажната цена в брой на обещаните стоки или услуги;
- 2) комбинираното въздействие на всяко от следните условия:
  - очакваната продължителност на срока между момента, в който предприятието прехвърля обещаните стоки или услуги на клиента, и момента, в който клиентът плаща за тези стоки или услуги;
  - преобладаващите лихвени проценти на съответния пазар.

# Пример – ако компонентът на финансиране е съществен

*На 5 юли 20xx г. предприятие подписва договор с клиент за продажба на стоки, които са нов продукт на пазара. Договорът определя продажната цена на стоките на 130 000 ВЕ. В договора предприятието включва клауза за схема за финансиране и се задължава да компенсира клиента за претърпени загуби поради спад на цената на стоките на пазара. Очаква се загубата да бъде компенсирана, ако цената на стоките падне до 1 ноември 20xx г. Предприятието няма информация за размера на загубите, които може да се наложи да бъдат компенсирани.*

## Пример – ако компонентът на финансиране е съществен

*На 12 октомври 20xx г., поради невярна информация за качеството на стоките в жълтите медии, цената на стоките на пазара започна да пада. До 1 ноември 20xx г. клиентът е продал 20% от стоките. Прогнозите са, че от 12 октомври до 1 ноември предприятието трябва да компенсира клиента за 10% спад на продажната цена на пазара на 20% от продадените стоки.*

# Пример – ако компонентът на финансиране не е съществен

Когато е налице някой от следните фактори:

- 1) клиентът е платил авансово за стоките/услугите и времето за доставка зависи от него;

# Пример – ако компонентът на финансиране не е съществен

Когато е налице някой от следните фактори:

- 1) клиентът е платил авансово за стоките/услугите и времето за доставка зависи от него;
- 2) значителна част от цената е променлива и сумата или времето на тази цена зависи от бъдещи събития или от клиентите;

# Пример – ако компонентът на финансиране не е съществен

Когато е налице някой от следните фактори:

- 1) клиентът е платил авансово за стоките/услугите и времето за доставка зависи от него;
- 2) значителна част от цената е променлива и сумата или времето на тази цена зависи от бъдещи събития или от клиентите;
- 3) съществува разлика между обещаната цена на сделката и цената в брой при продажбата на стоките/услугите по причини различни от финансирането на клиента или предприятието и разликата между тези суми е пропорционална на причината за разликата.

# Пример – ако компонентът на финансиране не е съществен

*На 5 юли 20xx г. предприятие подписва договор с клиент за продажба на стоки. Договорът определя продажната цена на стоките на 130 000 ВЕ. Договорът установява доставка на стоки само след получаване на авансово плащане от страна на клиента. Срокът за доставка, посочен в договора, е 30 дни.*

*Клиентът извършва плащането на 25 август 20xx г., а стоките са доставени на 20 септември 20xx г*

.



# Пример – ако компонентът на финансиране не е съществен

*На 10 септември 20xx г. е получена информация за пазарни промени, които са довели до спад на стойността на стоките с 15% на пазара и клиентът ще понесе загуба.*

*В този случай предприятието не е длъжно да коригира обещания размер на възнаграждението към клиента*

.

# Методи на плащане

Безкасово плащане

Плащане в брой

Кредитно или друго  
(например с купон  
или ваучер) плащане

Прихващане от  
вземания

# Подходи за разпределяне на единична продажна цена

- Коригирана пазарна оценка;
- Очаквани разходи плюс марж;
- Остатъчен подход.

# Примери за разпределяне на единична продажна цена

## **Казус**

*В договор е посочена продажбата на дограма заедно с услугата монтаж. В договора не е определена отделна цена за стоката и услугата. Стойността на сделката, посочена в договора, е 20 000 ВЕ. Предприятието е доставило прозорците на клиента (прехвърлило е контрола), но все още не ги е монтирало поради промяна в обстоятелствата. За да признае приход, предприятието трябва да разпреди цената на сделката към отделните задължения (стока – прозорци; услуга – монтаж)..*

Коригирана пазарна оценка

## Примери за разпределяне на единична продажна цена: Коригирана пазарна оценка

*Предприятието е избрало да приложи метода на коригираната пазарна оценка за определяне на цената на прозорците. Установено е, че пазарната цена на прозорците е 14 000 ВЕ. Разпределената цена по договора е 14 000 ВЕ за прозорци и 6 000 ВЕ за монтажни работи.*

Очаквани разходи плюс марж

# Очаквани разходи плюс марж

*Предприятието е избрало да приложи метода на очакваните разходи плюс марж за определяне на цената на прозорците. Установено е, че производствената себестойност на прозорците е 11 000 BE, а очаквания марж на печалба е 20%. Разпределената цена по договора е 13 200 BE за прозорците и 6 800 BE за монтажните работи.*



Остатъчен подход

# Остатъчен подход

*Предприятието е избрало да приложи остатъчния подход за определяне на цената на прозорците. Известно е, че по договори, подписани с други клиенти (по същото време) цената за същия прозорец е била 13 000 BE. Разпределената цена по договора е 13 000 BE за прозорците и 7 000 BE за монтажните работи.*

# Процедури за признаване на разходите, произтичащи от договори с клиенти

- **Допълнителните разходи, направени при сключване на договор, трябва да се признаят като актив, при условие че е известно, че тези разходи не биха били направени в случаите, когато договорът не е бил сключен.**

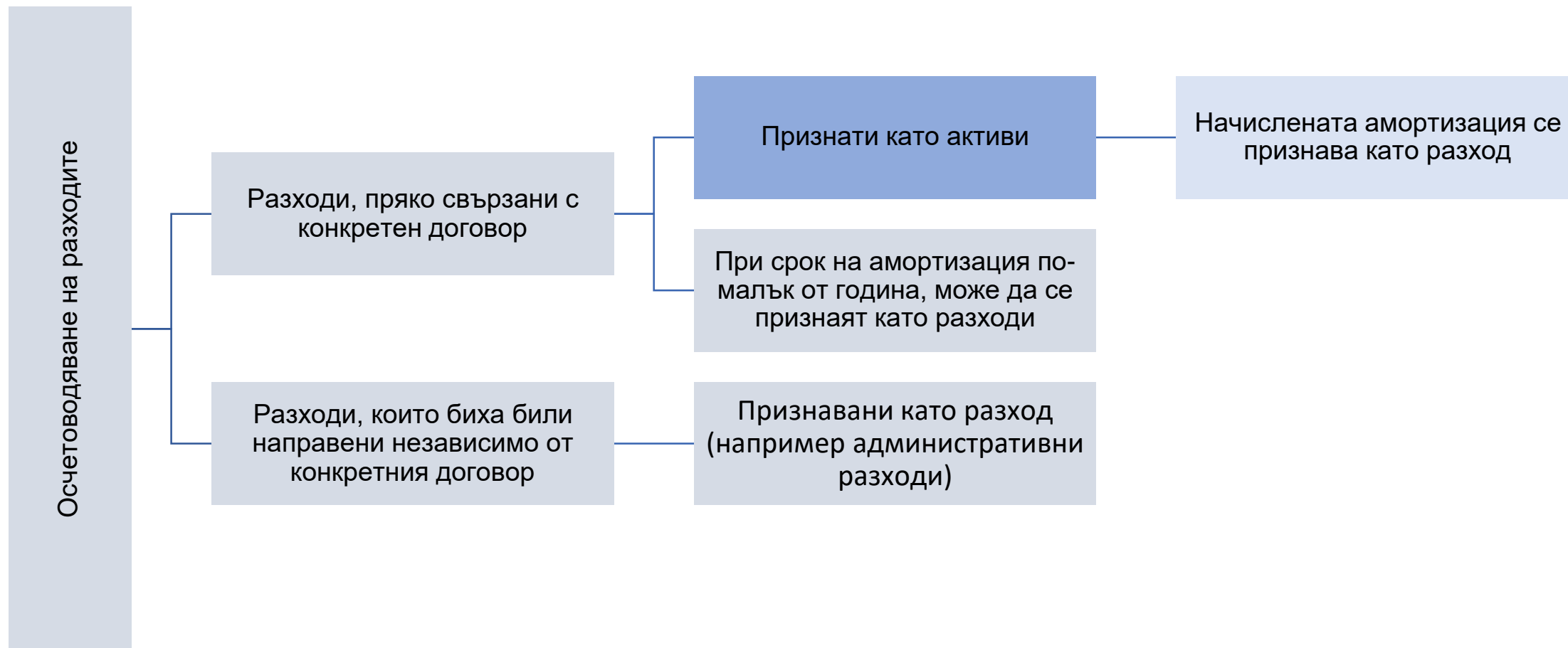
# Процедури за признаване на разходите, произтичащи от договори с клиенти

- Допълнителните разходи, направени при сключване на договор, трябва да се признаят като актив, при условие че е известно, че тези разходи не биха били направени в случаите, когато договорът не е бил сключен.
- **Допълнителните разходи по договора могат да бъдат признати като разход веднага, при условие че разходите са отчетени като актив и неговата амортизация ще бъде призната като разход за по-малко от една година.**

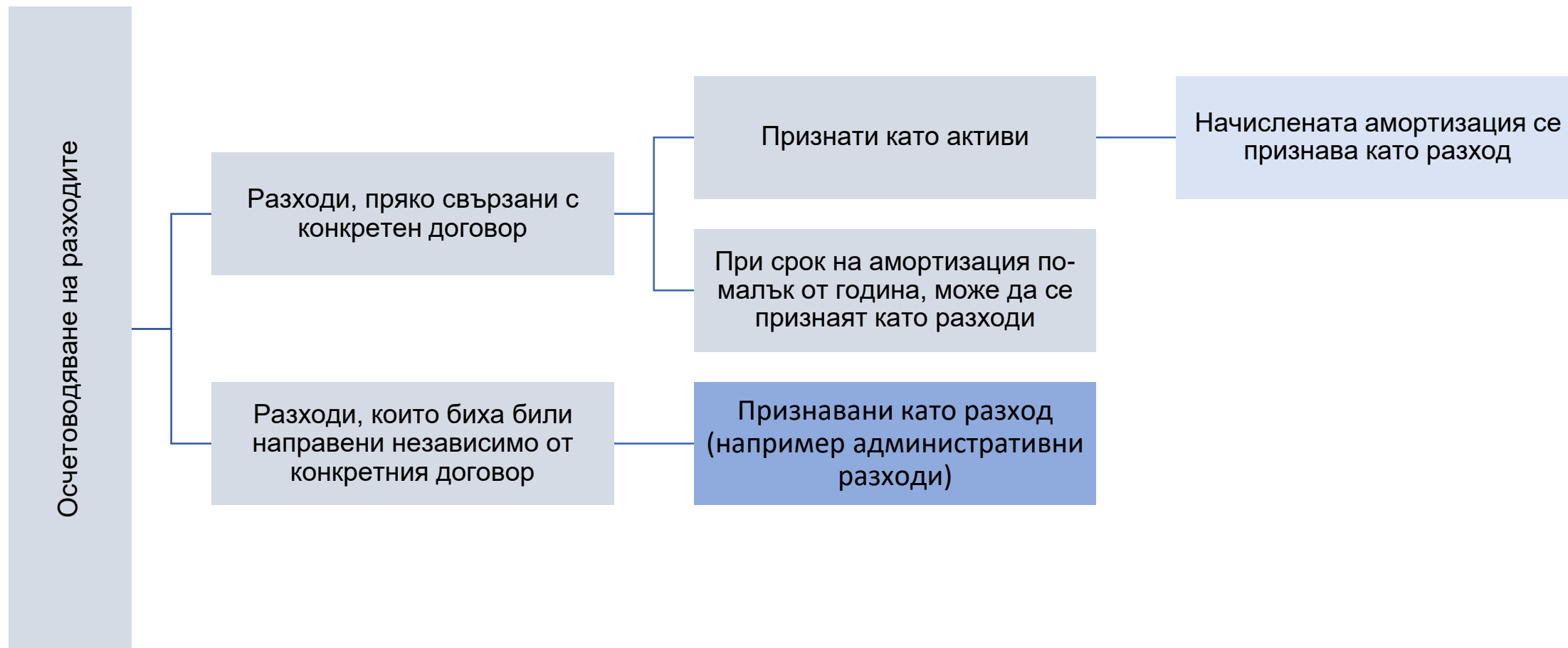
# Процедури за признаване на разходите, произтичащи от договори с клиенти

- Допълнителните разходи, направени при сключване на договор, трябва да се признаят като актив, при условие че е известно, че тези разходи не биха били направени в случаите, когато договорът не е бил сключен.
- Допълнителните разходи по договора могат да бъдат признати като разход веднага, при условие че разходите са отчетени като актив и неговата амортизация ще бъде призната като разход за по-малко от една година.
- **Допълнителните разходи трябва да се признават директно като разходи, при условие че разходите са направени независимо от подписания договор.**

# Осчетоводяване на разходи



# Осчетоводяване на разходи



# Осчетоводяване на разходи





# Оповестявания във финансовите отчети

- **Необходимо е да се оповестява достатъчно информация, за да се позволи на ползвателите на финансовите отчети да разберат естеството, размера, времевите параметри и несигурността на приходите и паричните потоци, произтичащи от договори с клиенти.**

# Оповестявания във финансовите отчети

- Необходимо е да се оповестява достатъчно информация, за да се позволи на ползвателите на финансовите отчети да разберат естеството, размера, времевите параметри и несигурността на приходите и паричните потоци, произтичащи от договори с клиенти.
- **Предприятието определя доколко подробна информация е достатъчно за оповестяването. Когато предоставя информация, предприятието трябва да обобщи или да детайлизира информацията, така че полезната информация да не бъде скрита от различни несъществени данни.**

# Оповестявания във финансовите отчети

- Необходимо е да се оповестява достатъчно информация, за да се позволи на ползвателите на финансовите отчети да разберат естеството, размера, времевите параметри и несигурността на приходите и паричните потоци, произтичащи от договори с клиенти.
- Предприятието определя доколко подробна информация е достатъчно за оповестяването. Когато предоставя информация, предприятието трябва да обобщи или да детайлизира информацията, така че ползвателите да не бъдат скрити от различни несъществени данни.
- **Финансовите отчети, изготвени от предприятието, трябва да оповестяват информацията относно признаването на приходите в резултат на договори с клиенти, да ги показва отделно от другите приходи, да предоставя информация за всички загуби от обезценка на активи признати по договори или всякакви вземания, произтичащи от договорите на предприятието, които трябва да бъдат оповестени отделно от сумите по други договори.**

# Оповестявания във финансовите отчети

- **Информацията за приходите се оповестява за всеки отчетен сегмент, ако предприятието прилага МСФО 8 Оперативни сегменти.**

# Оповестявания във финансовите отчети

- Информацията за приходите се оповестява за всеки отчетен сегмент, ако предприятието прилага МСФО 8 Оперативни сегменти.
- **Предприятието предоставя обяснение на значителните промени в салдото на активите и на пасивите по договора по време на отчетния период. Обяснението включва количествена и качествена информация. Предприятието оповестява информация относно началните и крайните салда на вземания, активи и пасиви, свързани с договори; приходи, признати в периода, който е включен в баланса на задълженията по договора; и приходи, признати в периода от задължения за изпълнение, изпълнени през предходните периоди.**

# Оповестявания във финансовите отчети

## Пример за оповестяване № 1

Пояснения към финансовите отчети: Договорни задължения

При закупуване на стоки, от клиентите често се изисква авансово плащане. Авансите, платени от клиентите, се уреждат, когато стоките се продадат и обикновено това отнема до 6 месеца. Клиентът може да притежава разширени гаранции за покупка на стоки, които се признават в приходите през гаранционния период (до 3 години)

<b>Пасиви (20x3 г.)</b>	<b>Пасиви (20x2 г.)</b>	<b>Пасиви (20x1 г.)</b>
<b>Авансови плащания от клиенти</b>	Авансови плащания от клиенти	Авансови плащания от клиенти
<b>Удължени гаранции</b>	Удължени гаранции	Удължени гаранции
<b>Общо:</b>	Общо:	Общо:

# Оповестявания във финансовите отчети

## Пример за оповестяване № 2

Таблицата показва методите, използвани за признаване на приходите във времето. Прилагат се методи, отразяващи променливостта в договорите за услуги с клиентите и задълженията за изпълнението им.

Методи	Услуги			
	Софтуерни лицензи	Компютърни услуги	Услуги по поддръжка	Консултантски услуги
Начислени разходи	X	X	X	
Отчетени работни часове		X	X	X

# Пример от практиката

- **Известно е, че на 2 юни 20xx г. дадено предприятие е сключило договор с клиент по отношение на продажбата на интелигентни маси за период от 12 месеца.**



# Пример от практиката

- Известно е, че на 2 юни 20xx г. дадено предприятие е сключило договор с клиент по отношение на продажбата на интелигентни маси за период от 12 месеца.
- **Цената, определена в договора, е 120 ВЕ за бройка.**

# Пример от практиката

- Известно е, че на 2 юни 20xx г. дадено предприятие е сключило договор с клиент по отношение на продажбата на интелигентни маси за период от 12 месеца.
- Цената, определена в договора, е 120 ВЕ за бройка.
- **Договорът има условие за отстъпка при поръчки надвишаващи 10 000 ВЕ месечно. Размерът на отстъпката е 5% от общата стойност на продажбите.**

# Пример от практиката

- Известно е, че на 2 юни 20xx г. дадено предприятие е сключило договор с клиент по отношение на продажбата на интелигентни маси за период от 12 месеца.
- Цената, определена в договора, е 120 ВЕ за бройка.
- Договорът има условие за отстъпка при поръчки надвишаващи 10 000 ВЕ месечно. Размерът на отстъпката е 5% от общата стойност на продажбите.
- **Друго условие на договора е клиентът да заплаща стоките до 14 дни след получаване на фактурата. Глобата за забавено плащане е 0,2% на ден.**

# Пример от практиката

- **На 2 юни 20xx г. предприятието е сключило още един договор със същия клиент за транспортни услуги.**

# Пример от практиката

- На 2 юни 20xx г. предприятието е сключило още един договор със същия клиент за транспортни услуги.
- **Цената на транспортната услуга е 200 ВЕ на поръчка.**

# Пример от практиката

- На 2 юни 20xx г. предприятието е сключило още един договор със същия клиент за транспортни услуги.
- Цената на транспортната услуга е 200 ВЕ на поръчка.
- **Условията за плащане включват уреждане на получената фактура в рамките на 14 дни.**

# Пример от практиката

- На 2 юни 20xx г. предприятието е сключило още един договор със същия клиент за транспортни услуги.
- Цената на транспортната услуга е 200 ВЕ на поръчка.
- Условиата за плащане включват уреждане на получената фактура в рамките на 14 дни.
- **Глобата за забавено плащане е 0,02% на ден.**

# Пример от практиката

- На 2 юни 20xx г. предприятието е сключило още един договор със същия клиент за транспортни услуги.
- Цената на транспортната услуга е 200 ВЕ на поръчка.
- Условията за плащане включват уреждане на получената фактура в рамките на 14 дни.
- Глобата за забавено плащане е 0,02% на ден.
- **Транспортните услуги трябва да бъдат предоставени в рамките на 10 дни от датата, на която клиентът е поръчал стоките. Съгласно договора неустойката за забавяне на превоза на стоките е 5% за всеки ден забава.**



# Пример от практиката

- На 1 август 20xx г. договорот е изменен и процентът на отстъпката е увеличен на 6%, при условие че сумата за поръчки на месец е над 12 000 ВЕ.

Месец	Продадени стоки	Доставка на стоките	Плащане от клиента
юни, 20xx г.	1ва поръчка 60 бр.; 2ра поръчка 50 бр.	в срок	в срок
юли, 20xx г.	3та поръчка 60 бр.; 4та поръчка 60 бр.	3та – в срок; 4та – с 3 дни закъснение	в срок
август, 20xx г.	5та поръчка 70 бр.; 6та поръчка 40	в срок	5та – в срок; 6та – 6 дни закъснение

# Пример от практиката

<b>Идентификация на договора</b>	Договор за покупко-продажба на интелигентни маси.
<b>Комбинация от свързани договори</b>	Свързан договор за транспорт на стоки.
<b>Идентификация на изменения на договора</b>	Промяна на условията за отстъпка два месеца след първоначалното подписване.

# Пример от практиката

## **Идентификация на задължения за изпълнение**

Две задължения:

- Продажба на интелигентни маси;
- Оказване на услуга за транспортиране на стоките в рамките на 10 дни от подаване на поръчка.

# Пример от практиката

## Идентификация на задължения за изпълнение

Две задължения:

- Продажба на интелигентни маси;
- Оказване на услуга за транспортиране на стоките в рамките на 10 дни от подаване на поръчка.

Цена на сделката за задълженията:

- Интелигентни маси – цена 120 BE на бройка; отстъпка 5% за количество на стойност най-малко 10 000 BE месечно за м. юни и юли 20xx г. и отстъпка 6% за количество на стойност най-малко 12 000 BE месечно от м. август 20xx г.; глоба за забавено плащане 0.2% на ден.
- Транспортни услуги – цена 200 BE на поръчка; неустойка глоба за забавено плащане 0.02% на ден; глоба за забавена доставка 5% на ден

# Пример от практиката

## Изпълнение на задълженията

За м. юни и двете задължения са изпълнени – стоките са продадени и транспортирани. Приходът се признава съгласно идентификацията на задълженията и разпределението на цената. Размерът на прихода е 12 940 BE, изчислен както следва:

*Продадени стоки 110 бр. x 120 BE = 13 200 BE*

*Отстъпка 13 200 x 5% = 660 BE*

*Транспорт 200 BE x 2 поръчки = 400 BE*

*Общ приход: 13 200 BE – 660 BE + 400 BE = 12 940 BE*

# Пример от практиката

## Изпълнение на задълженията

За м. юли и двете задължения са изпълнени – стоките са продадени и транспортирани. Приходът се признава съгласно идентификацията на задълженията и разпределението на цената. Размерът на прихода е 14 050 BE, изчислен както следва:

*Продадени стоки 120 бр. x 120 BE = 14 400 BE*

*Отстъпка 14 400 x 5% = 720 BE*

*Транспорт 200 BE x 2 поръчки = 400 BE*

*Глоба за забавена доставка 200 BE x 5% x 3 дни = 30 BE*

*Общ приход: 14 400 BE – 720 BE + 400 BE – 30 BE = 14 050 BE*

# Пример от практиката

## Изпълнение на задълженията

За м. август и двете задължения са изпълнени – стоките са продадени и транспортирани. Приходът се признава съгласно идентификацията на задълженията и разпределението на цената. Размерът на прихода е 12 856 BE, изчислен както следва:

*Продадени стоки 110 бр. x 120 BE = 13 200 BE*

*Отстъпка 13 200 x 6% = 792 BE*

*Глоба за забавено плащане на 40 бр. x 120 BE x 0.2% x 5 дни = 48 BE*

*Транспорт 200 BE x 2 поръчки = 400 BE*

*Общ приход: 13 200 BE – 792 BE + 48 BE + 400 BE = 12 856 BE*

# Пример от практиката

- **Примерът от практиката показва как два или повече договора могат да бъдат свързани и променливият ценови елемент, посочен в договора, може да повлияе на признаването на приходи и различни суми в различните периоди.**



# Пример от практиката

- Примерът от практиката показва как два или повече договора могат да бъдат свързани и променливият ценови елемент, посочен в договора, може да повлияе на признаването на приходи и различни суми в различните периоди.
- **Ето защо е важно да следвате стъпките, препоръчани от МСФО 15 за идентифициране на договора, задълженията, определени в него, установените ценови елементи и правилното разпределение на цената по съответните задължения.**

# Пример от практиката

- Примерът от практиката показва как два или повече договора могат да бъдат свързани и променливият ценови елемент, посочен в договора, може да повлияе на признаването на приходи и различни суми в различните периоди .
- Ето защо е важно да следвате стъпките, препоръчани от МСФО 15 за идентифициране на договора, задълженията, определени в него, установените ценови елементи и правилното разпределение на цената по съответните задължения.
- **По този начин приходите, признати във финансовите отчети, ще отразяват достоверно резултатите на предприятието.**



# PASSFR.EU

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



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