



PASSFR.EU

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



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

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

Standardul IFRS® 15 Venituri din contractele cu clienții



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

STUDIU DE CAZ - STANDARDUL IFRS® 15 VENITURI DIN CONTRACTELE CU CLIENȚII

Introducere

Recunoașterea veniturilor în contabilitate este o problemă semnificativă și complexă. Odată cu dezvoltarea unor noi forme de afaceri, conținutul contractelor semnate cu clienții s-a schimbat datorită noilor instrumente de marketing, noilor sisteme de stabilire a prețurilor, noilor metode de livrare a bunurilor și condițiilor de prestare a serviciilor, precum și altor factori. Standardul IFRS® 15 Venituri din contractele cu clienții a fost emis de IASB pentru a oferi un model unic și cuprinzător de recunoaștere a veniturilor pentru toate contractele cu clienții, pentru a reflecta schimbările și evoluțiile relevante din lumea afacerilor.

Pentru recunoașterea veniturilor și înregistrarea lor în contabilitate, este foarte important să se stabilească elementele și conținutul contractului. Această recunoaștere include cinci etape: 1) identificarea contractului; 2) combinarea contractelor conexe; 3) identificarea modificărilor contractuale; 4) identificarea obligațiilor de performanță; 5) îndeplinirea obligațiilor. Compoziția prețului tranzacției poate varia, astfel încât este foarte important să se identifice diferite elemente ale prețurilor stabilite în contracte, și anume elemente de preț variabil și elemente de preț fix. În plus, pentru a aloca prețul tranzacției pentru fiecare obligație îndeplinită, este necesar să se facă referire la contractul semnat și să se evalueze dacă în contract au fost stabilite prețuri separate pentru un anumit bun sau serviciu sau dacă trebuie aplicat un calcul proporțional, respectiv evaluarea ajustată a pieței, costul preconizat plus o marjă sau abordări reziduale.

Scopul acestui studiu de caz este de a oferi o înțelegere a principiilor și regulilor privind modul în care trebuie contabilizate veniturile primite din contractele semnate cu clienții, luând în considerare mărimea, natura, momentul și alte aspecte ale fluxului de numerar și ale veniturilor.

Informații relevante

Compania "Beauty Goods" (BG) se ocupă cu comerțul cu ridicata și comerțul cu produse de înfrumusețare. Pentru a menține loialitatea clienților, BG încheie cu aceștia contracte de vânzare de bunuri și contracte legate de livrarea de bunuri. Contractele acoperă o varietate de aspecte, de la concesiile până la penalități pentru neexecutare.

Unul dintre acești clienți obișnuiți este compania "Beauty House" (BH). BG a încheiat mai multe contracte cu BH pentru furnizarea de bunuri și servicii. Se cunosc următoarele informații despre aceste contracte și evenimentele conexe:

Date	Informații
26 iulie 20xx	A fost încheiat un contract pentru o perioadă de 12 luni care stipulează: <ul style="list-style-type: none">✓ Vânzarea de bunuri fără serviciul complet de pregătire gata de utilizare, 1.000 u.m. pe unitate;✓ Se va aplica o reducere de 9% pentru comenzi mai mari de 50.000 u.m;✓ Termenul de plată va fi de 30 de zile;

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ În cazul în care plata este efectuată în termen de 5 zile de la finalizarea comenzii, se va aplica o reducere suplimentară de 1%; ✓ Penalitatea pentru întârzieri de plată este de 0,2% pe zi.
1 august 20xx	<p>A fost încheiat un contract pentru o perioadă de 12 luni care stipulează:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Transportul mărfii de 500 u.m. pentru fiecare comandă; ✓ Transportul trebuie să fie asigurat în termen de 3 zile de la confirmarea comenzii; ✓ Taxa de transport întârziat este de 10 u.m. pe zi; ✓ Termenul de plată va fi de 30 de zile; ✓ Penalitatea pentru întârzieri de plată este de 0,2% pe zi.
5 august 20xx	Clientul a comandat 55 de unități de marfă și transport.
6 august 20xx	Ordinul din 5 august 20xx a fost îndeplinit.
9 august 20xx	Clientul a plătit comanda.
5 septembrie 20xx	Clientul a comandat 25 de unități de marfă și transport.
10 septembrie 20xx	Comanda din 5 septembrie a fost finalizată (a existat o întârziere în transport).
25 septembrie 20xx	Clientul a plătit comanda.
3 octombrie 20xx	<p>A fost încheiat un amendament la contractul din 26 iulie 20xx, care prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Vânzarea de mărfuri cu serviciul complet gata de utilizare, 1.050 u.m. pe unitate; ✓ Toate celelalte condiții rămân valabile în temeiul contractului inițial încheiat la 26 iulie 20xx; ✓ Condițiile de transport rămân valabile în temeiul contractului încheiat la 1 august 20xx.
5 octombrie 20xx	Clientul a comandat 50 de unități de marfă și transport.
6 octombrie 20xx	Ordinul din 5 octombrie a fost îndeplinit.
31 octombrie 20xx	Clientul a plătit comanda.

Întrebări pentru discuție:

1. Analizați studiul de caz în funcție de etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții.
2. Analizați elementele prețului de tranzacție în acest studiu de caz între companiile BG și BH.
3. Identificați metoda care poate fi utilizată pentru a calcula prețul de vânzare autonom al unui bun și al unui serviciu.

SOLUȚIE PENTRU STUDIU DE CAZ - STANDARDUL IFRS 15 VENITURI DIN CONTRACTELE CU CLIEȚII

Următoarele tranzacții au avut loc în legătură cu toate contractele dintre BG și BH:

Luna	Bunuri	Livrare	Plata clientului
August, 20xx	✓ La timp ✓ Depășește 50.000 u.m.	La timp	✓ La timp ✓ Plata se face în termen de 5 zile
Septembrie, 20xx	La timp	Întârziat	La timp
Octombrie, 20xx	✓ La timp ✓ Depășește 50.000 u.m.	La timp	La timp

În cele ce urmează este prezentată soluția pentru a decide cum ar trebui BG să aplice IFRS 15 pentru recunoașterea veniturilor din contracte cu BH:

Etapele	Identificarea elementelor și a conținutului unui contract
1. Identificarea contractului	Contract de vânzare de bunuri.
2. Combinarea contractelor conexe	Contract conex pentru transportul de mărfuri.
3. Identificarea modificărilor contractuale	Două luni mai târziu, a fost comandat un serviciu suplimentar de pregătire a mărfurilor.
4. Identificarea obligațiilor de performanță	<p>Există două obligații:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Vânzarea bunurilor cu și fără serviciul complet de pregătire gata de utilizare; ✓ Furnizarea serviciului de transport în termen de 3 zile de la comandă. <p>Prețul de tranzacție stabilit pentru obligații este format din elemente de preț fixe și variabile.</p> <p>Elementele de preț fix pentru bunuri sunt următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ fără serviciul complet de pregătire gata de utilizare, prețul bunurilor este de 1.000 u.m.; ✓ pentru bunurile cu serviciul complet de pregătire gata de utilizare, prețul este de 1.050 u.m.; <p>Elementele variabile ale prețului pentru bunuri sunt următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reducerea de 9% se va aplica pentru comenzi mai mari de 50.000 u.m.; ✓ se va aplica o reducere suplimentară de 1%, dacă plata se face în termen de 5 zile; ✓ penalitatea de întârziere a plății este de 0,2% pe zi; <p>Elementele de preț fix pentru transport sunt următoarele:</p>

	<p>✓ pentru transportul de mărfuri, prețul este de 500 u.m. per comandă; Elemente de preț variabile pentru transport:</p> <p>✓ taxa de transport întârziat este de 10 u.m. pe zi; ✓ penalitatea de întârziere a plății este de 0,2% pe zi;</p>
<p>5. Îndeplinirea obligațiilor</p>	<p>Pe parcursul tuturor lunilor, ambele obligații au fost îndeplinite - bunurile au fost vândute și transportate. Veniturile au fost înregistrate în conformitate cu identificarea obligației și alocarea prețului.</p> <p>În luna august:</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Bunuri vândute 55 de unități x 1.000 u.m. = 55.000 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Reducere (bunuri) 55.000 u.m. x 9% = 4.950 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Reducere (plată) 55.000 u.m. x 1% = 550 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Serviciu de transport 500 x 1 comandă = 500 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Venituri totale: 55.000- 4.950 - 550+500=50,000 u.m.</i></p> <p>În septembrie:</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Bunuri vândute 25 de unități x 1.000 u.m. = 25.000 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Serviciu de transport 500 x 1 comandă = 500 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Taxa de transport întârziat 10*2=20 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Venituri totale: 25.000+ 500-20= 25.480 u.m.</i></p> <p>În octombrie:</p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Bunuri vândute 50 de unități x 1.000 u.m. = 50.000 u.m.*</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Serviciu complet de pregătire gata de utilizare 50 unități x 50 u.m. = 2.500 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Reducere (bunuri) 52.500 u.m. x 9% = 4.725 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Serviciu de transport 500 x 1 comandă = 500 u.m.</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>Venituri totale: 50.000+2.500 – 4.725+500= 48.275 u.m.</i></p> <p><i>*Această entitate a aplicat un preț de vânzare separat în raport cu prețul total al contractului minus suma prețurilor de vânzare separate observate pentru alte bunuri sau servicii promise în alte contracte.</i></p>