



PASSFR.EU

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

IFRS® 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat



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

Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Elde Edilen Gelirin Tanınması Neden Önemlidir?

UFRS 15'in Amacı Nedir?

- UFRS 15, bir işletmenin müşterilerine taahhüt ettiği hizmetlerin veya malların teslimiyle ilgili hasılatı nasıl muhasebeleştirmesi gerektiğini tanımlar.

UFRS 15'in Amacı Nedir?

- UFRS 15, bir işletmenin müşterilerine taahhüt ettiği hizmetlerin veya malların teslimiyle ilgili hasılatı nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiğini tanımlar.
- **UFRS 15'in her bir sözleşmeyi hesaba katması amaçlanmıştır, ancak uygulamada, portföyün büyüklüğüne ve bileşimine bağlı olarak paralel özelliklere sahip sözleşmeler veya bir sözleşme portföyü muhasebeleştirilebilir.**

Ana Tanımlar?

Sözleşme

Birkaç (iki veya daha fazla) taraf arasında yapılan, hukuken icra edilebilir hak ve yükümlülükler doğuran anlaşma.

Ana Tanımlar?

Sözleşme

Birkaç (iki veya daha fazla) taraf arasında yapılan, hukuken icra edilebilir hak ve yükümlülükler doğuran anlaşma.

Müşteri

İşletmenin olağan faaliyetlerinin çıktısı olan mal veya hizmetleri bedel karşılığı elde etmek amacıyla işletmeyle sözleşme yapan taraftır

Ana Tanımlar?

<i>Sözleşme</i>	Birkaç (iki veya daha fazla) taraf arasında yapılan, hukuken icra edilebilir hak ve yükümlülükler doğuran anlaşma.
<i>Müşteri</i>	İşletmenin olağan faaliyetlerinin çıktısı olan mal veya hizmetleri bedel karşılığı elde etmek amacıyla işletmeyle sözleşme yapan taraftır
<i>Hasılat</i>	İşletmenin olağan faaliyetlerinden elde edilen gelir.

Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Elde Edilen Hasılatın Tanınması

Müşterilerle yapılan sözleşmelerden hasılatın muhasebeleştirilmesi aşamaları

- 1 aşama. Sözleşmenin tanımlanması
- 2 aşama. Sözleşmelerin birleştirilmesi
- 3 aşama. Sözleşme değişikliklerinin belirlenmesi
- 4 aşama. Edim yükümlülüklerinin belirlenmesi
- 5 aşama. Edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi

Müşterilerle yapılan sözleşmelerden hasılatın muhasebeleştirilmesi aşamaları

- 1 aşama. Sözleşmenin tanımlanması
- 2 aşama. Sözleşmelerin birleştirilmesi
- 3 aşama. Sözleşme değişikliklerinin belirlenmesi
- 4 aşama. Edim yükümlülüklerinin belirlenmesi
- 5 aşama. Edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi

Müşterilerle yapılan sözleşmelerden hasılatın muhasebeleştirilmesi aşamaları

- 1 aşama. Sözleşmenin tanımlanması
- 2 aşama. Sözleşmelerin birleştirilmesi
- 3 aşama. Sözleşme değişikliklerinin belirlenmesi
- 4 aşama. Edim yükümlülüklerinin belirlenmesi
- 5 aşama. Edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi

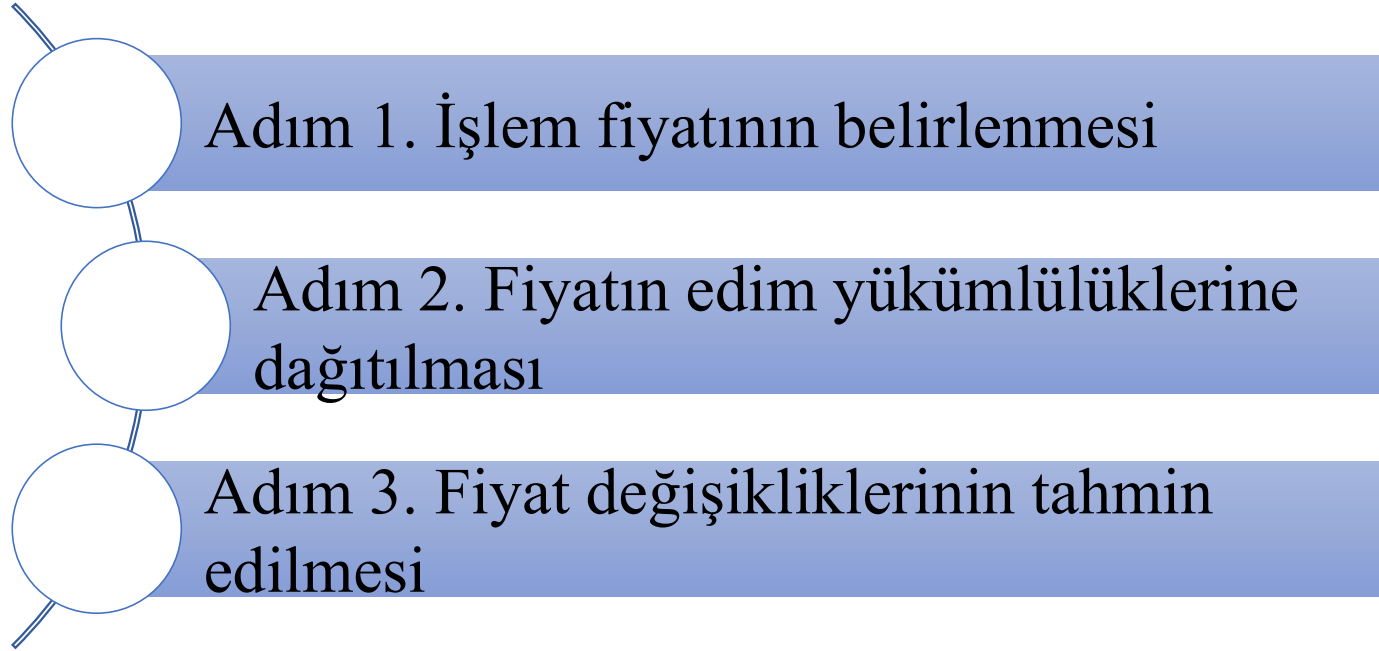
Müşterilerle yapılan sözleşmelerden hasılatın muhasebeleştirilmesi aşamaları

- 1 aşama. Sözleşmenin tanımlanması
- 2 aşama. Sözleşmelerin birleştirilmesi
- 3 aşama. Sözleşme değişikliklerinin belirlenmesi
- 4 aşama. Edim yükümlülüklerinin belirlenmesi
- 5 aşama. Edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi

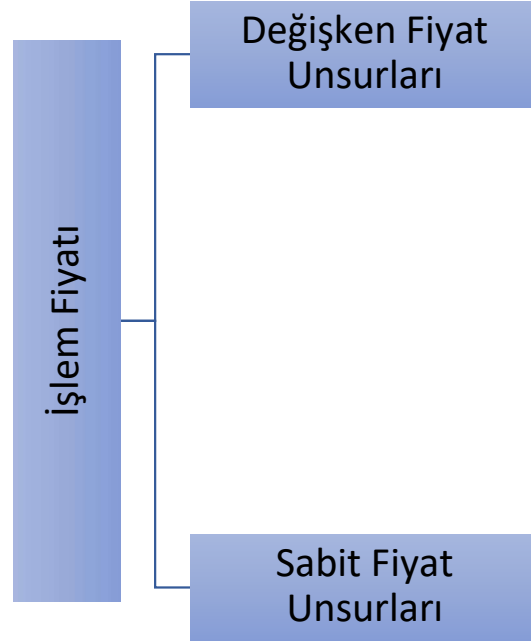
Müşterilerle yapılan sözleşmelerden hasılatın muhasebeleştirilmesi aşamaları

- 1 aşama. Sözleşmenin tanımlanması
- 2 aşama. Sözleşmelerin birleştirilmesi
- 3 aşama. Sözleşme değişikliklerinin belirlenmesi
- 4 aşama. Edim yükümlülüklerinin belirlenmesi
- 5 aşama. Edim yükümlülüklerinin yerine getirilmesi

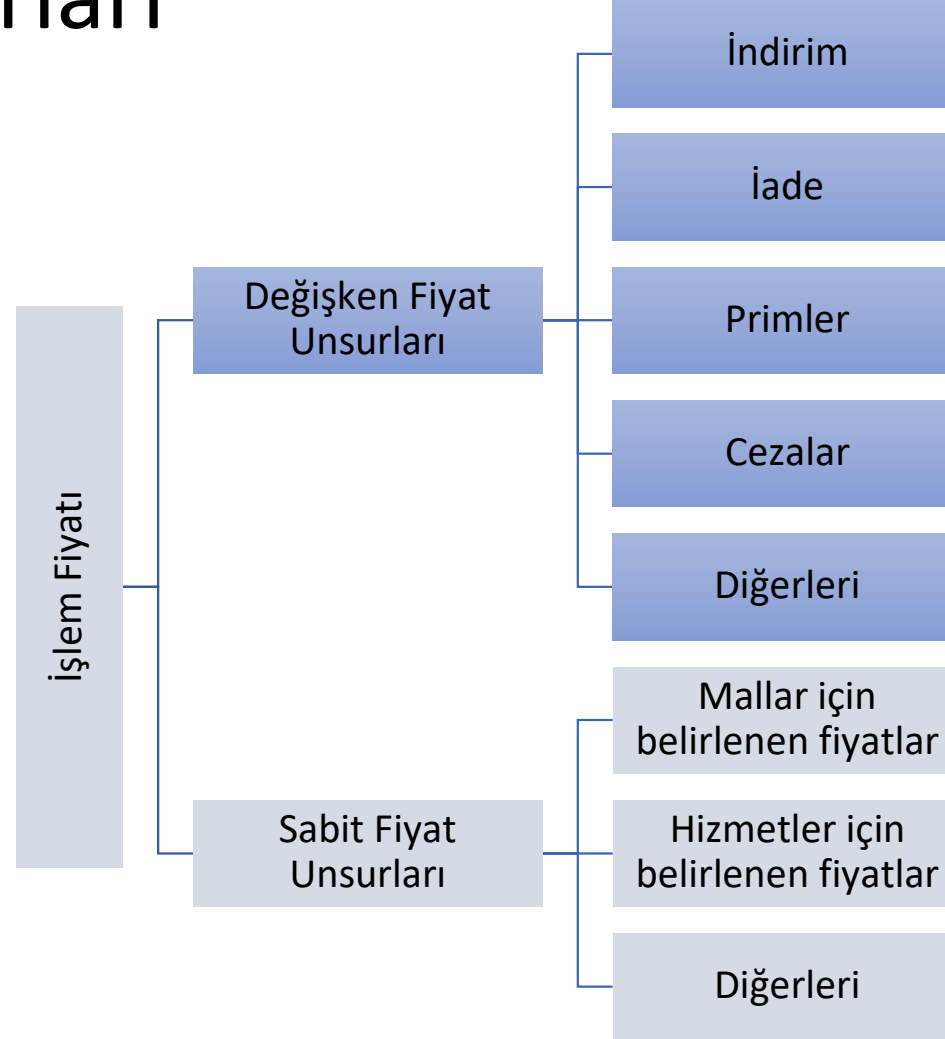
Hasılat Ölçümü



Fiyat Unsurları



Fiyat Unsurları



Değişken fiyatlandırma örnekleri

Taahhüt edilen mal veya hizmetlere ilişkin değişken unsurlar

Reklam broşürü basım şirketi, müşteriyle yaptığı uzun vadeli sözleşmede aşağıdaki fiyatları belirlemiştir:

- Ayda 10.000 adete kadar broşür sipariş edildiğinde birim fiyat 3,0 PB'dir;
- Ayda 10.000–15.000 adet broşür sipariş edildiğinde birim fiyat 2,5 PB'dir;
- Ayda 15.000 adetten fazla broşür sipariş edildiğinde birim fiyat 2,0 PB'dir.

Değişken fiyatlandırma örnekleri

Gelecek görünümüne dayanan değişken fiyat

- Kağıt fabrikası, müşterilerle yaptığı bir sözleşmede aşağıdaki fiyatlandırmayı belirlemiştir.
- Bir müşteri ayda 10.000 PB'den fazla kağıt ürünü sipariş ettiğinde, söz konusu müşteriye %10 indirim yapılır.

Değişken fiyatlandırma örnekleri

İşletme politikasına dayanan değişken fiyat

- Bir müşteriyle yapılan sözleşmede, işletmeler geç ödeme için %0,05 oranında para cezası belirlemiştir.
- Ancak, işletmenin iç politikası, söz konusu müşterinin son ödeme tarihinden sonra 3 güne kadar ödemeyi geciktirmesi durumunda, müşteriye herhangi bir ceza uygulanmadığı 3 günlük bir cezasız dönem öngörmektedir

Değişken Fiyat Tutarını Tahmin Etme Yöntemleri Nelerdir?

- **Beklenen değer yöntemi**
- **En olası tutar yöntemi**

Beklenen Değer Yöntemi

- tahmin edilen değer, olası miktarlar aralığından olasılık ağırlıklı miktarların toplamıdır.
- İşletmenin benzer özelliklere sahip birden fazla sözleşmesi olması durumunda, beklenen değer, değişken bir fiyatın tutarının uygun bir tahmini olabilir

En Olası Tutar Yöntemi

- en olası tutar, olası bedel tutarları aralığındaki tek en olası tutardır.
- Sözleşmenin yalnızca iki olası sonucu olması koşuluyla, en olası tutar, değişken bedelin tutarının uygun bir tahmini olabilir.

Finansman Bileşeninin Rolü

Örnek, Finansman Bileşeni Önemli ise

Aşağıdakilerin her ikisi de dikkate alınmalıdır:

1) mal veya hizmetlerin taahhüt edilen fiyatı (bedeli) ile taahhüt edilen peşin fiyatı arasındaki fark;

Örnek, Finansman Bileşeni Önemli ise

Aşağıdakilerin her ikisi de dikkate alınmalıdır:

1) mal veya hizmetlerin taahhüt edilen fiyatı (bedeli) ile taahhüt edilen peşin fiyatı arasındaki fark;

2) bu faktörlerin her ikisinin birleşik etkisi:

- mal/hizmetin müşteriye teslim edildiği andan müşterinin ödeme yaptığı ana kadar geçen tahmini süre;
- ve ilgili piyasada geçerli olan faiz oranları

Örnek, Finansman Bileşeni Önemli ise

5 Temmuz 20xx'de bir işletme, pazarda yeni bir ürün olan malların satışı için müşteriyyle bir sözleşme imzalamıştır. Sözleşme ile malların satış fiyatı 130.000 PB olarak belirlenmiştir. Sözleşmede, işletme bir finansman planı öngörmüş ve müşteri, malların piyasadaki fiyatlarının düşmesi nedeniyle zarara uğramışsa, müşteriyi zararlarını tazmin etmeyi taahhüt edilmiştir. 1 Kasım 20xx tarihine kadar malların fiyatı düşerse zararın tazmini kabul edilmiştir. İşletme, tazmin edilmesi gerekebilecek zararların tutarı hakkında bilgi sahibi değildir.

Örnek, Finansman Bileşeni Önemli ise

12 Ekim 20xx tarihinde, sahte (yanıltıcı) haberlerde malların kalitesiyle ilgili yanlış bilgi verilmesi nedeniyle piyasadaki malların fiyatları düşmeye başlamıştır. 1 Kasım 20xx'e kadar müşteri malların %20'sini satmıştır. 12 Ekim'den 1 Kasım'a kadar işletmenin, satılan malların %20'sinin satış fiyatından müşteriye piyasa fiyatındaki düşüşün %10'unu telafi etmesi gerektiği tahmin edilmektedir.

Örnek, Finansman Bileşeni Önemsiz ise

Aşağıdaki faktörlerden herhangi birinin mevcut olup olmadığı:

1) Müşteri mal/hizmet bedelini peşin ödemiştir ve teslimat süresi müşteriye bağlıdır;

Örnek, Finansman Bileşeni Önemsiz ise

Aşağıdaki faktörlerden herhangi birinin mevcut olup olmadığı:

- 1) Müşteri mal/hizmet bedelini peşin ödemiştir ve teslimat süresi müşteriye bağlıdır;
- 2) işlem fiyatının önemli bir kısmı değişkendir ve bu fiyatın tutarı veya zamanlaması gelecekteki olaya veya müşterilere bağlı olarak değişir;

Örnek, Finansman Bileşeni Önemsiz ise

Aşağıdaki faktörlerden herhangi birinin mevcut olup olmadığı:

- 1) Müşteri mal/hizmet bedelini peşin ödemiştir ve teslimat süresi müşteriye bağlıdır;
- 2) işlem fiyatının önemli bir kısmı değişkendir ve bu fiyatın tutarı veya zamanlaması gelecekteki olaya veya müşterilere bağlı olarak değişir;
- 3) Taahhüt edilen işlem fiyatı ile mal/hizmetin peşin satış fiyatı arasındaki farkın müşteriye veya işletmeye finansman sağlama dışındaki nedenlerle ortaya çıkması ve aradaki farkın, farkın nedeni ile orantılı olması.

Örnek, Finansman Bileşeni Önemsiz ise

5 Temmuz 20xx'de bir işletme, müşteriyle malların satışı için bir sözleşme imzalamıştır. Sözleşmede, malların satışı için 130.000 PB'lik satış fiyatını belirlenmiştir. Sözleşme, malların teslimatının ancak müşteriden avans ödemesi aldıktan sonra yapılacağı belirtilmiştir. Sözleşmede belirtilen teslim süresi 30 gündür.

Müşteri 25 Ağustos 20xx'de ödeme yapmış ve mallar 20 Eylül 20xx'de teslim edilmiştir.

Örnek, Finansman Bileşeni Önemsiz ise

10 Eylül 20xx tarihinde, malların değerinin piyasada %15 oranında düşmesine ve müşterinin zarara uğramasına neden olan piyasa değişiklikleri hakkında bilgi alınmıştır. Bu durumda işletme, müşteriye taahhüt edilen ücret tutarını ayarlamakla yükümlü değildir.

Ödeme Yöntemleri

Nakit olmayan ödeme

Nakit ödeme

Kredi veya diğer
ödeme kalemleri
(örneğin, kupon veya
fiş)

Borç kapatma

Tek başına satış fiyatı yöntemleri

- Düzeltilmiş piyasa değerlendirmesi
- Beklenen maliyet artı marj
- Artık değer

Tek başına satış fiyatı yöntemleri örnekleri

Durum

Sözleşme, kurulum hizmetiyle birlikte pencerelerin satışını içermektedir. Sözleşmede, mal ve hizmetler için ayrı bir fiyat belirlenmemiştir. Sözleşmede belirtilen işlemin değeri 20.000 PB'dir. İşletme, pencereleri müşteriye teslim etmiş (kontrol devredildi), ancak değişen koşullar nedeniyle pencereler henüz kurulmamıştır. Hasılatın finansal tablolara alınması için işletme, işlem fiyatını ayrı yükümlülüklerle (mallar – pencereler; hizmetler – kurulum) tahsis etmelidir

Düzeltilmiş piyasa değeri

Tek Başına Satış Fiyati Yöntemleri Örnekleri – Düzeltilmiş Piyasa Deęerlendirilmesi

İşletme, pencere fiyatlarının değerlemesi için düzeltilmiş piyasa değerlendirme yöntemlerini uygulamayı seçmiştir. Pencerelerin piyasa değerinin 14.000 PB olduğu belirlenmiş. Pencereler için dağıtılan fiyat 14.000 PB ve kurulum işleri için 6.000 PB'dir.

Beklenen maliyet artı marj

Beklenen maliyet artı marj

İşletme, pencere fiyatlarının belirlenmesi için beklenen maliyet artı marj yöntemini uygulamayı seçmiştir. Pencerelerin üretim maliyetlerinin 11.000 PB olduğu ve beklenen kâr marjın %20 olduğu belirlenmiştir. Pencere için dağıtılan fiyat 13.200 PB ve kurulum işleri için 6.800 PB'dir.

Artık değer

Artık değer

İşletme, pencere fiyatlarının değerlemesi için artık değer yöntemini uygulamayı seçmiştir. Diğer müşterilerle (benzer bir zamanda) imzalanan sözleşme bazında, aynı pencere için fiyatın 13.000 PB olduğu bilinmektedir. Pencere için dağıtılan fiyat 13.000 PB ve kurulum işleri için 7.000 PB'dir.

Müşteri Sözleşmelerine İlişkin Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi Prosedürleri Nelerdir?

- Bir sözleşmenin imzalanmasında katılan ek maliyetler, sözleşmenin yapılmadığı durumlarda bu maliyetlerin oluşmayacağı biliniyorsa, bir varlık olarak muhasebeleştirilmelidir.

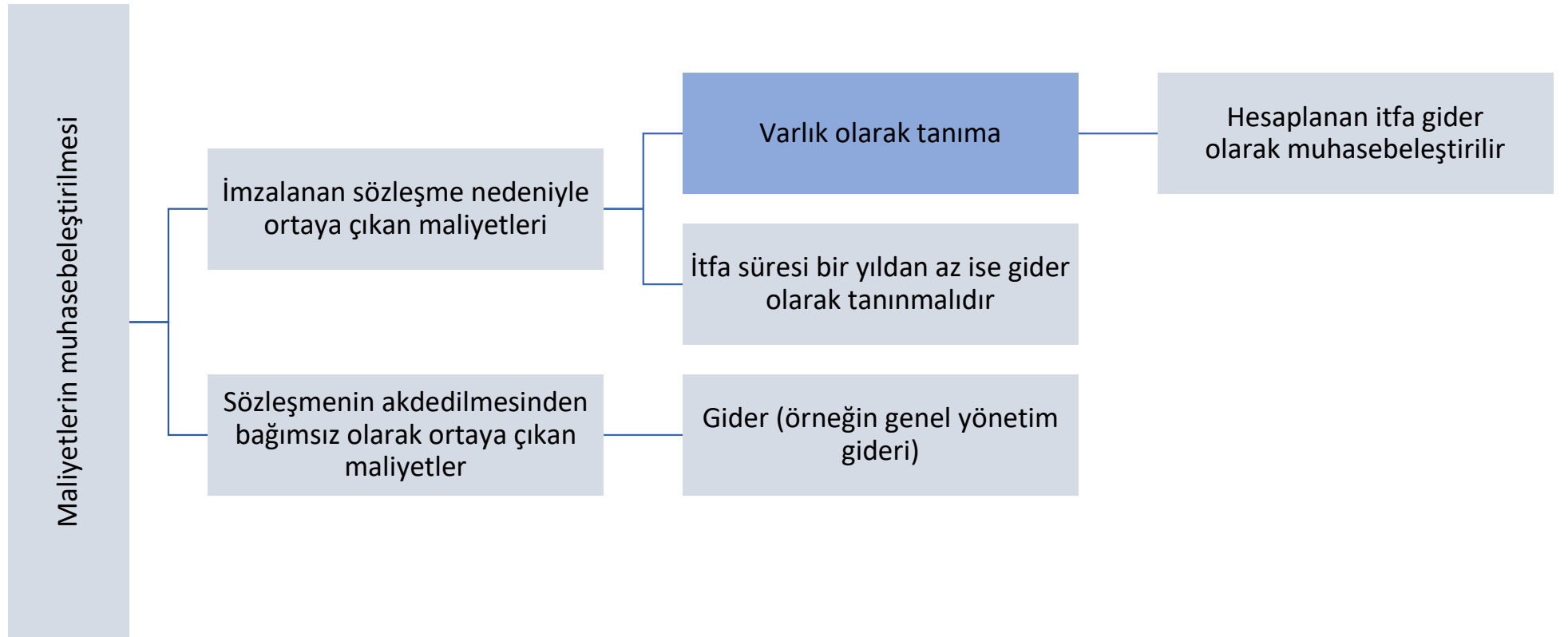
Müşteri Sözleşmelerine İlişkin Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi Prosedürleri Nelerdir?

- Bir sözleşmenin imzalanmasında katılan ek maliyetler, sözleşmenin yapılmadığı durumlarda bu maliyetlerin oluşmayacağı biliniyorsa, bir varlık olarak muhasebeleştirilmelidir.
- **Ek sözleşme maliyetleri, maliyetler varlık olarak muhasebeleştirildiğinde bir yıldan kısa sürede itfa edilip gider olarak muhasebeleştirilecekse, derhal gider olarak muhasebeleştirilebilir**

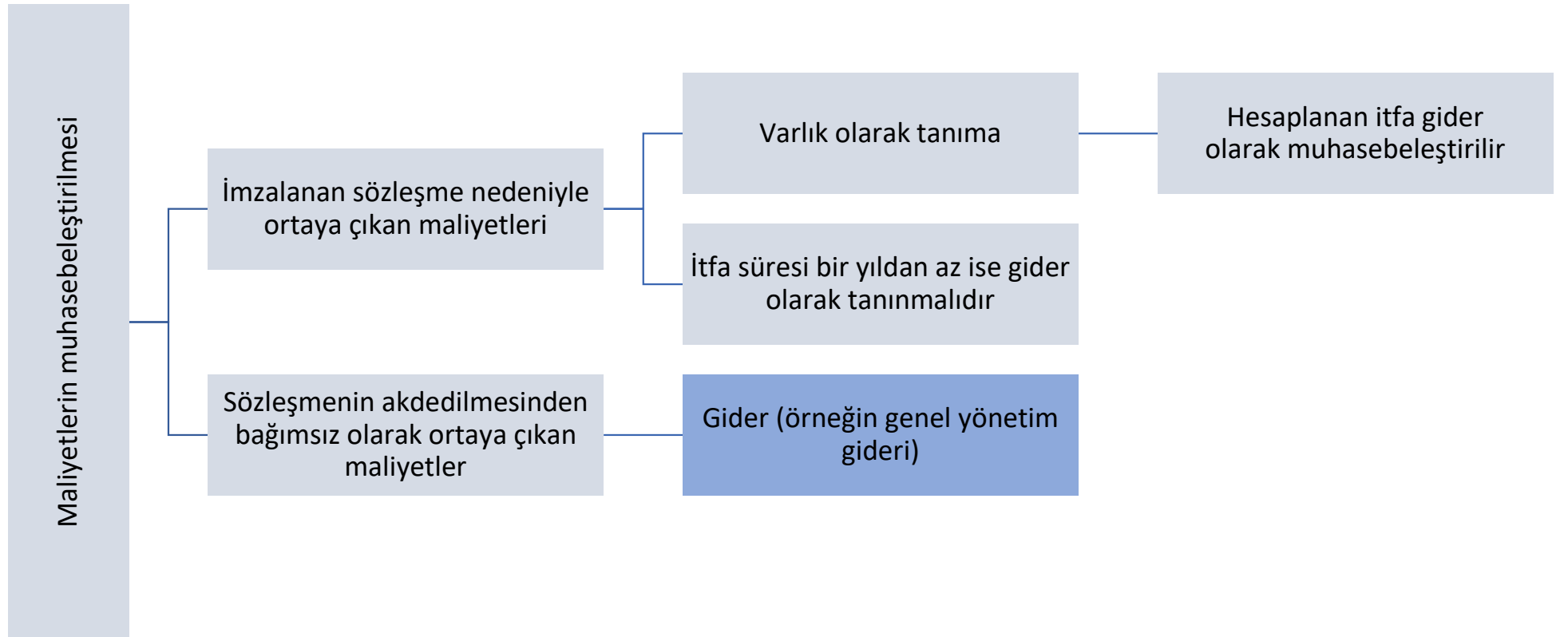
Müşteri Sözleşmelerine İlişkin Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi Prosedürleri Nelerdir?

- Bir sözleşmenin imzalanmasında katlanılan ek maliyetler, sözleşmenin yapılmadığı durumlarda bu maliyetlerin oluşmayacağı biliniyorsa, bir varlık olarak muhasebeleştirilmelidir.
- Ek sözleşme maliyetleri, maliyetler varlık olarak muhasebeleştirildiğinde bir yıldan kısa sürede itfa edilip gider olarak muhasebeleştirilecekse, derhal gider olarak muhasebeleştirilebilir
- **Ek maliyetler imzalanan sözleşmeden bağımsız olarak oluşuyorsa doğrudan gider olarak muhasebeleştirilmelidir.**

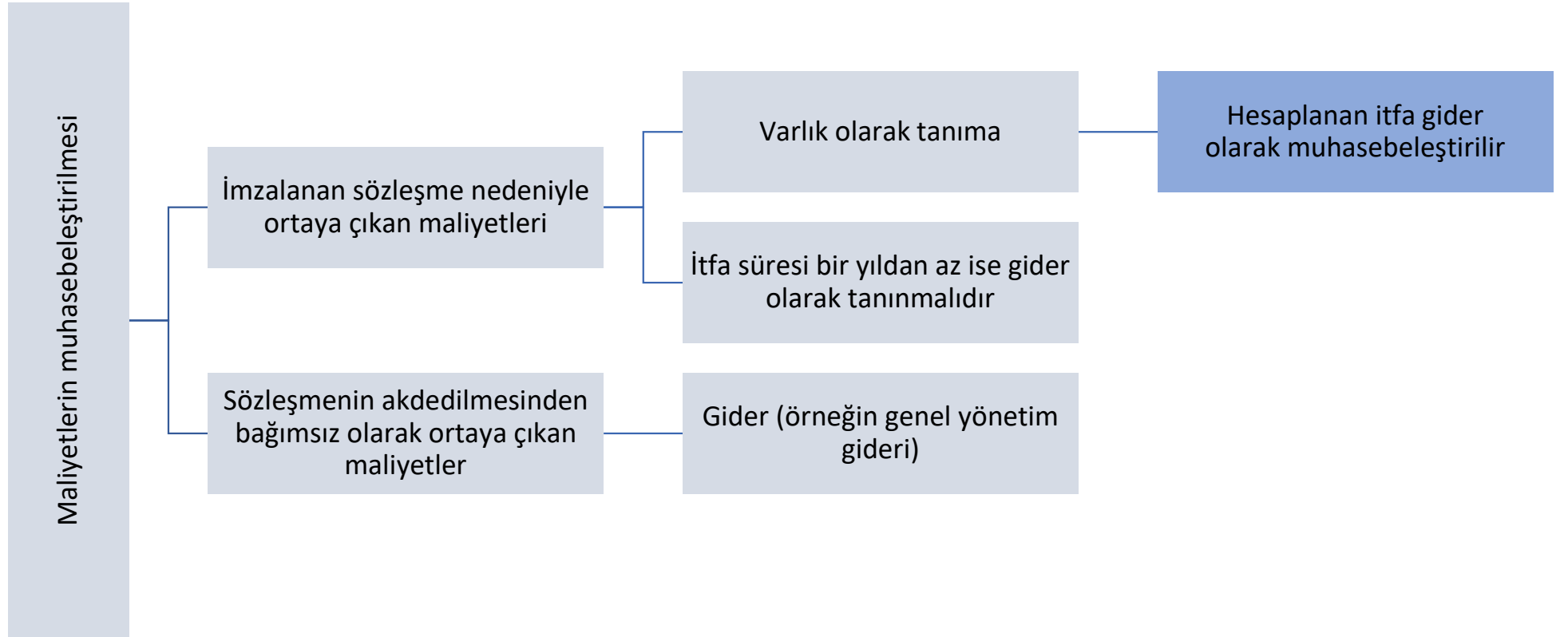
Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi



Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi



Maliyetlerin Muhasebeleştirilmesi



Finansal Tablo Açıklamaları

- Müşterinin sözleşmeleriyle ilgili gelir ve nakit akışlarının tutarını, niteliğini, zamanlamasını ve belirsizliğini anlamak için finansal bilgilerin açıklanması gereklidir.

Finansal Tablo Açıklamaları

- Müşterinin sözleşmeleriyle ilgili gelir ve nakit akışlarının tutarını, niteliğini, zamanlamasını ve belirsizliğini anlamak için finansal bilgilerin açıklanması gereklidir.
- **Bilginin ayrıntı düzeyi, bilgiyi açıklamak için yeterli olacak şekilde işletme tarafından belirlenir. Bir işletme, bilgi sağlarken, yararlı bilgilerin çeşitli önemsiz ayrıntılar tarafından karartılmaması için bilgileri gerektiğinde birleştirmeli veya ayrıştırmalıdır.**

Finansal Tablo Açıklamaları

- Müşterinin sözleşmeleriyle ilgili gelir ve nakit akışlarının tutarını, niteliğini, zamanlamasını ve belirsizliğini anlamak için finansal bilgilerin açıklanması gereklidir.
- Bilginin ayrıntı düzeyi, bilgiyi açıklamak için yeterli olacak şekilde işletme tarafından belirlenir. Bir işletme, bilgi sağlarken, yararlı bilgilerin çeşitli önemsiz ayrıntılar tarafından karartılmaması için bilgileri gerektiğinde birleştirmeli veya ayrıştırmalıdır.
- **İşletme tarafından hazırlanan finansal tablo seti, müşterilerle yapılan sözleşmelerden kaynaklanan hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin bilgileri açıklamalı, diğer gelir unsurlarından ayrı olarak göstermeli ve diğer sözleşmelerden kaynaklanarlardan ayrı olarak açıklanması gereken, sözleşme varlıklarında muhasebeleştirilen değer düşüklüğü zararları veya işletme sözleşmelerinden kaynaklanan alacaklar hakkında bilgi sağlamalıdır.**

Finansal Tablo Açıklamaları

- **Hasılat bilgilerinin açıklanması, işletmenin UFRS 8 Faaliyet Bölümlerini uygulaması şartıyla faaliyet bölümleriyle ilgilidir**

Finansal Tablo Açıklamaları

- Hasılat bilgilerinin açıklanması, işletmenin UFRS 8 Faaliyet Bölümlerini uygulaması şartıyla faaliyet bölümleriyle ilgilidir
- **İşletme, sözleşmelerle ilgili alacaklar, varlıklar ve borçların açılış ve kapanış bakiyelerine ilişkin bilgileri; sözleşme yükümlülüğü bakiyesine dahil edilen dönemde muhasebeleştirilen hasılatı; ve önceki dönemlerde yerine getirilen edim yükümlülüklerinden dönem içinde muhasebeleştirilen hasılatı açıklar.**

Finansal Tablo Açıklamaları

Açıklama Örneği No. 1

Finansal tabloya ilişkin notlar: Sözleşme yükümlülükleri

Malları satın alırken, müşteriler genellikle bir ön ödeme yaparlar. Müşteriler tarafından ödenen avanslar, mallar satıldığında kapatılır ve bu genellikle 6 aya kadar sürer. Müşteri, satın aldığı mallar için uzatılmış garantiler tutabilir, bunlar garanti süresi boyunca (3 yıla kadar) gelir olarak muhasebeleştirilirler.

Borçlar (20x3)	Borçlar (20x2)	Borçlar (20x1)
Müşteri avansları	Müşteri avansları	Müşteri avansları
Uzatılmış garantiler	Uzatılmış garantiler	Uzatılmış garantiler
Toplam:	Toplam:	Toplam:

Finansal Tablo Açıklamaları

Açıklama Örneği No. 2

Aşağıdaki tablo, zaman içinde geliri tanımak için kullanılan yöntemleri göstermektedir. Hizmetlerimizde müşterilerle yapılan sözleşmelerdeki ve edim yükümlülüklerindeki değişkenliği yansıtan yöntemler uygulanmıştır.

Yöntemler	Hizmetler			
	Yazılım lisansı	Bilgisayar hizmetleri	Destek hizmetleri	Danışmanlık
Gerçekleşen maliyetler	X	X	X	
Harcanan çalışma saatleri		X	X	X

Örnek Uygulama

- **2 Temmuz 20xx tarihinde işletmenin bir müşteri ile akıllı masa satışına ilişkin 12 aylık bir sözleşme yaptığı bilinmektedir.**

Örnek Uygulama

- 2 Temmuz 20xx tarihinde işletmenin bir müşteri ile akıllı masa satışına ilişkin 12 aylık bir sözleşme yaptığı bilinmektedir.
- **Sözleşmelerde belirlenen fiyat birim başına 120 PB'dir.**

Örnek Uygulama

- 2 Temmuz 20xx tarihinde işletmenin bir müşteri ile akıllı masa satışına ilişkin 12 aylık bir sözleşme yaptığı bilinmektedir.
- Sözleşmelerde belirlenen fiyat birim başına 120 PB'dir.
- **Sözleşmede indirim için bir koşul vardı, eğer aylık masa satışları 10.000 PB olursa indirim uygulanabilecekti. İndirim oranı toplam satış değerinin %5'i olarak belirlenmişti**

Örnek Uygulama

- 2 Temmuz 20xx tarihinde işletmenin bir müşteri ile akıllı masa satışına ilişkin 12 aylık bir sözleşme yaptığı bilinmektedir.
- Sözleşmelerde belirlenen fiyat birim başına 120 PB'dir.
- Sözleşmede indirim için bir koşul vardı, eğer aylık masa satışları 10.000 PB olursa indirim uygulanabilecekti. İndirim oranı toplam satış değerinin %5'i olarak belirlenmişti
- **Sözleşmenin diğer koşulu, müşterinin malları aldıktan sonra 14 gün içinde ödemesi gerektiği şeklinde belirlenmişti. Gecikmiş ödeme cezası günlük %0,2 idi.**

Örnek Uygulama

- İşletme, nakliye hizmetleri için müşterisiyle 2 Temmuz 20xx tarihinde bir sözleşme daha yapmıştır.

Örnek Uygulama

- İşletme, nakliye hizmetleri için müşteriyile 2 Temmuz 20xx tarihinde bir sözleşme daha yapmıştır
- **Nakliye hizmeti fiyatı sipariş başına 200 PB'dir.**

Örnek Uygulama

- İşletme, nakliye hizmetleri için müşteriyle 2 Temmuz 20xx tarihinde bir sözleşme daha yapmıştır
- Nakliye hizmeti fiyatı sipariş başına 200 PB'dir.
- **Müşterinin ödeme koşulları, fatura alındıktan sonra fatura bedelinin 14 gün içinde ödenmesini içeriyordu.**

Örnek Uygulama

- İşletme, nakliye hizmetleri için müşteriyle 2 Temmuz 20xx tarihinde bir sözleşme daha yapmıştır
- Nakliye hizmeti fiyatı sipariş başına 200 PB'dir.
- Müşterinin ödeme koşulları, fatura alındıktan sonra fatura bedelinin 14 gün içinde ödenmesini içeriyordu.
- **Gecikmeli ödeme cezası günlük %0,02 idi.**

Örnek Uygulama

- İşletme, nakliye hizmetleri için müşterileri 2 Temmuz 20xx tarihinde bir sözleşme daha yapmıştır
- Nakliye hizmeti fiyatı sipariş başına 200 PB'dir.
- Müşterinin ödeme koşulları, fatura alındıktan sonra fatura bedelinin 14 gün içinde ödenmesini içeriyordu.
- Gecikmeli ödeme cezası günlük %0,02 idi.
- **Nakliye hizmetleri, müşteri mal siparişi verdikten sonra 10 gün içinde sağlanacaktı. Mal taşımacılığının gecikmesine ilişkin sözleşme koşulu, geciken her gün için %5 olarak belirlenmişti.**

Örnek Uygulama

- 1 Ağustos 20xx tarihinde sözleşmede değişiklik yapıldı ve aylık sipariş tutarının 12.000 PB'den fazla olması koşuluyla iskonto oranı %6'ya yükseltildi.

Ay	Satılan akıllı tahtalar	Teslimat	Müşteri ödemesi
Haziran, 20xx	1 sipariş 60 birim; 2 sipariş 50 birim	Zamanında	Zamanında
Temmuz, 20xx	3 sipariş 60 birim; 4 sipariş 60 birim	3 – zamanında; 4 – gecikme 3 gün	Zamanında
Ağustos, 20xx	5 sipariş 70 birim; 6 sipariş 40 birim	Zamanında	5 – zamanında; 6 – gecikme 5 gün

Örnek Uygulama

Sözleşmenin belirlenmesi	Akıllı masa satışı sözleşmesi.
Sözleşme birleştirilmesi	Mal taşımacılığı için ilgili sözleşme.
Sözleşme değişikliğinin belirlenmesi	İki ay sonra indirim koşulları değişti.

Örnek Uygulama

**Edim
yükümlülüklerini
n belirlenmesi**

İki yükümlülük vardır:

- Akıllı masa satışı yapmak;
- Malların siparişi verildikten sonra 10 gün içinde nakliye hizmeti vermek.

Örnek Uygulama

Edim yükümlülüklerini n belirlenmesi

İki yükümlülük vardır:

- Akıllı masa satışı yapmak;
- Malların siparişi verildikten sonra 10 gün içinde nakliye hizmeti vermek.

İşlem fiyatı yükümlülükler için belirlenir:

- Akıllı masalar – birim başına fiyat 120 PB; Temmuz ve Haziran 20xx için aylık satışlar 10.000 PB'den fazlaysa %5 indirim ve Ağustos 20xx'den bu yana aylık satışlar 12.000 PB'den fazlaysa %6 indirim; ödeme gecikme cezası günlük %0,2'dir.
- Nakliye – sipariş başına fiyat 200 PB; ödeme gecikmesi cezası günlük %0.02'dir; teslimat gecikme cezası günde 5%.

Örnek Uygulama

Yükümlülüklerin yerine getirilmesi

Haziran ayında her iki yükümlülük de yerine getirildi - mallar satıldı ve taşındı. Hasılat, yükümlülüğün belirlenmesi ve fiyat dağılımına göre muhasebeleştirilmiştir. Hasılat tutarı 12.940 PB olarak hesaplanmıştır:

Satılan mallar 110 birim x 120 PB = 13.200 PB

İndirim 13.200 PB x %5 = 660 PB

Taşıma 200 PB x 2 sipariş = 400 PB

Toplam gelir: 13.200 PB – 660 PB + 400 PB = 12,940 PB

Örnek Uygulama

Yükümlülüklerin yerine getirilmesi

Temmuz ayında her iki yükümlülük de yerine getirildi - mallar satıldı ve taşındı. Hasılat, yükümlülüğün belirlenmesi ve fiyat dağılımına göre muhasebeleştirilmiştir. Hasılat tutarı 14.050 PB olarak hesaplanmıştır:

$$\text{Satılan mallar } 120 \text{ birim} \times 120 \text{ PB} = 14.400 \text{ PB}$$

$$\text{İndirim } 14.400 \text{ PB} \times \%5 = 720 \text{ PB}$$

$$\text{Taşıma } 200 \text{ PB} \times 2 \text{ sipariş} = 400 \text{ PB}$$

$$\text{Zamanında yapılmayan teslimat cezası } 200 \text{ PB} \times \%5 \times 3 \text{ gün} = 30 \text{ PB}$$

$$\text{Toplam gelir: } 14.400 \text{ PB} - 720 \text{ PB} + 400 \text{ PB} - 30 \text{ PB} = 14.050 \text{ PB}$$

Örnek Uygulama

Yükümlülüklerin yerine getirilmesi

Ağustos ayında her iki yükümlülük de yerine getirildi - mallar satıldı ve taşındı. Hasılat, yükümlülüğün belirlenmesi ve fiyat dağılımına göre muhasebeleştirilmiştir. Hasılat tutarı 12.856 PB olarak hesaplanmıştır:

$$\text{Satılan mallar } 110 \text{ birim} \times 120 \text{ PB} = 13.200 \text{ PB}$$

$$\text{İndirim } 13.200 \text{ PB} \times \%6 = 792 \text{ PB}$$

$$\text{Geciken ödeme para cezası } 40 \text{ birim} \times 120 \text{ PB} \times \%0,2 \times 5 \text{ gün} = 48 \text{ PB}$$

$$\text{Taşıma } 200 \text{ PB} \times 2 \text{ sipariş} = 400 \text{ PB}$$

$$\text{Toplam gelir: } 13.200 \text{ PB} - 792 \text{ PB} + 48 \text{ PB} + 400 \text{ PB} = 12,856 \text{ PB}$$

Örnek Uygulama

- Sunulan örnek, birkaç sözleşmenin ilişkili olabileceğini ve sözleşmede belirtilen değişken fiyat unsurunun hasılatın muhasebeleştirilmesini etkileyebileceğini ve tutarın farklı dönemlerde değişebileceğini göstermektedir.

Örnek Uygulama

- Sunulan örnek, birkaç sözleşmenin ilişkili olabileceğini ve sözleşmede belirtilen değişken fiyat unsurunun hasılatın muhasebeleştirilmesini etkileyebileceğini ve tutarın farklı dönemlerde değişebileceğini göstermektedir.
- **Bu nedenle, sözleşmenin tanımlanması, sözleşmede tanımlanan yükümlülükler, belirlenen fiyat unsurları ve fiyatın ilgili yükümlülüklerle uygun şekilde atanması için UFRS tarafından önerilen adımların takip edilmesi önemlidir.**

Örnek Uygulama

- Sunulan örnek, birkaç sözleşmenin ilişkili olabileceğini ve sözleşmede belirtilen değişken fiyat unsurunun hasılatın muhasebeleştirilmesini etkileyebileceğini ve tutarın farklı dönemlerde değişebileceğini göstermektedir.
- Bu nedenle, sözleşmenin tanımlanması, sözleşmede tanımlanan yükümlülükler, belirlenen fiyat unsurları ve fiyatın ilgili yükümlülüklerle uygun şekilde atanması için UFRS tarafından önerilen adımların takip edilmesi önemlidir.
- **Daha sonra hesaplara kaydedilen hasılat, işletmenin doğru performansını gösterecektir.**



PASSFR.EU

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



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