



PASSFR.EU

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

Standardul IFRS® 15 Venituri Din Contractele Cu Clienții



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

De ce este importantă recunoașterea
veniturilor din contractele cu clienții?

Care este scopul IFRS 15?

- **Standardul IFRS 15 definește modul în care o entitate trebuie să recunoască veniturile legate de furnizarea serviciilor sau bunurilor promise clienților săi.**

Care este scopul IFRS 15?

- Standardul IFRS 15 definește modul în care o entitate trebuie să recunoască veniturile legate de furnizarea serviciilor sau bunurilor promise clienților săi.
- **Standardul IFRS 15 este destinat contabilizării fiecărui contract în parte, dar, în practică, contabilizarea poate fi efectuată pentru contracte cu caracteristici similare sau pentru un portofoliu de contracte, în funcție de mărimea și compoziția portofoliului.**

Care sunt definițiile principale?

Contract se referă la un acord care stabilește drepturi și obligații executorii între mai multe (două sau mai multe) părți.

Care sunt definițiile principale?

Contract se referă la un acord care stabilește drepturi și obligații executorii între mai multe (două sau mai multe) părți.

Client se referă la o parte care dorește să obțină bunuri sau servicii care rezultă din activitățile obișnuite ale unei entități și încheie un contract cu o astfel de entitate.

Care sunt definițiile principale?

Contract se referă la un acord care stabilește drepturi și obligații executorii între mai multe (două sau mai multe) părți.

Client se referă la o parte care dorește să obțină bunuri sau servicii care rezultă din activitățile obișnuite ale unei entități și încheie un contract cu o astfel de entitate.

Venituri se referă la veniturile din activitățile obișnuite ale entității.

Etapele recunoașterii veniturilor din
contractele cu clienții

Etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții

1. Identificarea contractului
2. Combinarea de contracte conexe
3. Identificarea modificărilor contractuale
4. Identificarea obligațiilor de execuție/prestație
5. Îndeplinirea obligațiilor de execuție/prestație

Etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții

1. Identificarea contractului
2. Combinarea de contracte conexe
3. Identificarea modificărilor contractuale
4. Identificarea obligațiilor de execuție/prestație
5. Îndeplinirea obligațiilor de execuție/prestație

Etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții

1. Identificarea contractului
2. Combinarea de contracte conexe
3. Identificarea modificărilor contractuale
4. Identificarea obligațiilor de execuție/prestație
5. Îndeplinirea obligațiilor de execuție/prestație

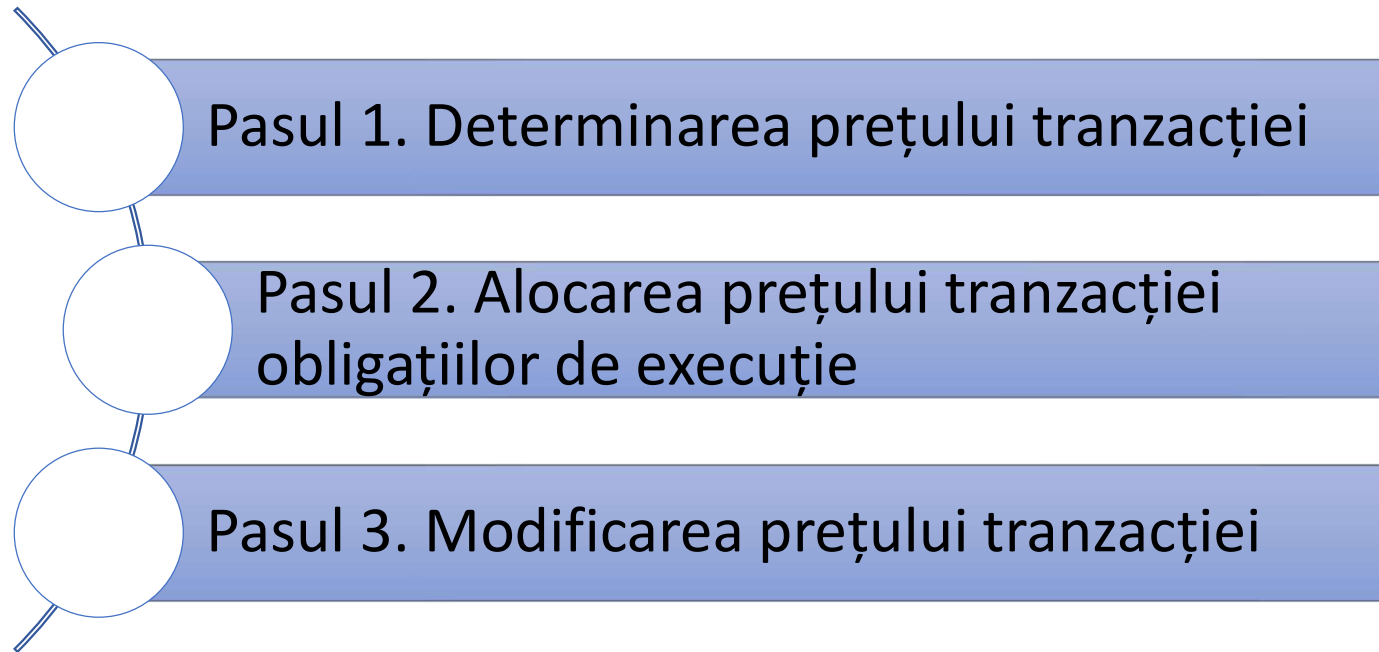
Etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții

1. Identificarea contractului
2. Combinarea de contracte conexe
3. Identificarea modificărilor contractuale
4. Identificarea obligațiilor de execuție/prestație
5. Îndeplinirea obligațiilor de execuție/prestație

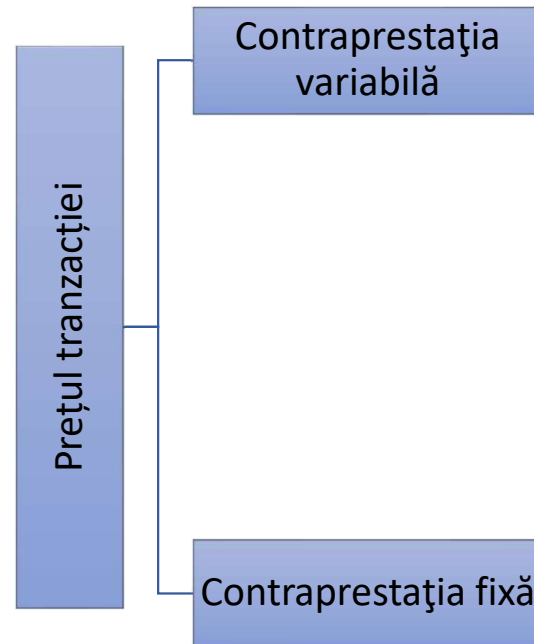
Etapele de recunoaștere a veniturilor din contractele cu clienții

1. Identificarea contractului
2. Combinarea de contracte conexe
3. Identificarea modificărilor contractuale
4. Identificarea obligațiilor de execuție/prestație
5. Îndeplinirea obligațiilor de execuție/prestație

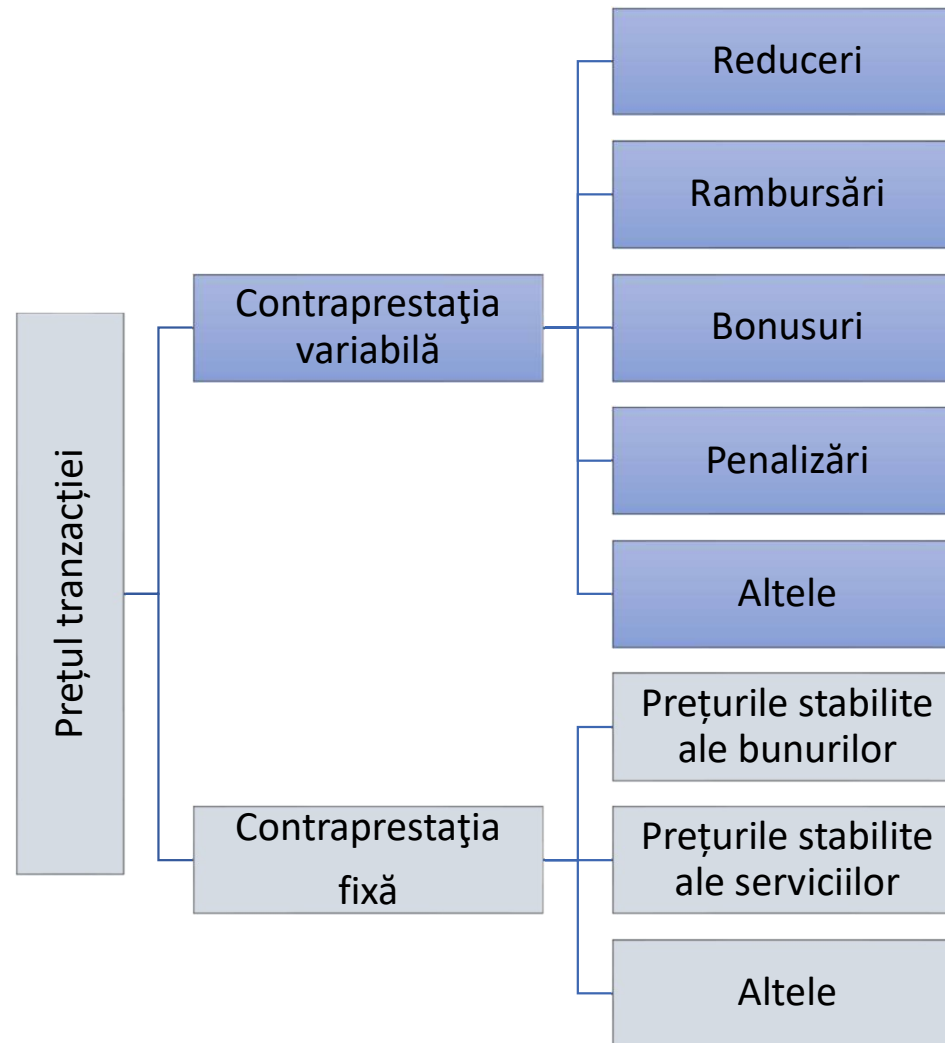
Evaluarea veniturilor



Elemente de stabilire a prețurilor



Elemente de stabilire a prețurilor



Exemple de contraprestații variabile

Prețul variabil depinde de **bunurile sau serviciile promise**

O entitate care tipărește broșuri publicitare a stabilit următoarele prețuri în contractul pe termen lung cu clientul:

- în cazul în care se comandă până la 10.000 de broșuri pe lună, prețul este de 3,0 u.m. pe unitate;
- când se comandă 10.000-15.000 de broșuri pe lună, prețul este de 2,5 u.m. pe unitate;
- când se comandă mai mult de 15.000 de broșuri pe lună, prețul este de 2,0 u.m. pe unitate.

Exemple de contraprestații variabile

Prețul variabil depinde de **alte considerații**

Fabrica de hârtie stabilește următoarele prețuri într-un contract cu clienții.

În cazul în care un client comandă produse din hârtie de peste 10.000 u.m. pe lună, acesta beneficiază de o reducere de 10%.

Exemple de contraprestații variabile

Prețul variabil depinde de **politica entității**

În contractele cu clienții, entitatea are stabilite penalități de 0,05% pentru întârzieri la plată.

Cu toate acestea, politica internă a entității stabilește o perioadă de grație de 3 zile, în cadrul căreia nu se percepe nicio penalitate clientului.

Care sunt metodele de estimare a valorii prețului variabil?

- Metoda **valorii așteptate**
- Metoda **valorii celei mai probabile**

Metodele valorii așteptate

- Valoarea estimată este suma valorilor ponderate în funcție de probabilitate din intervalul de valori posibile.
- Valoarea așteptată poate fi o estimare adecvată a valorii unui preț variabil, cu condiția ca entitatea să aibă mai multe contracte cu caracteristici similare.

Metodele valorii celei mai probabile

- Valoarea cea mai probabilă este singura valoare cea mai probabilă din intervalul de valori posibile ale contraprestației.
- Valoarea cea mai probabilă poate fi o estimare adecvată a valorii contraprestației variabile, cu condiția ca contractul să aibă doar două rezultate posibile.

Rolul componentei de finanțare

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este semnificativă

Ar trebui să se ia în considerare următoarele două aspecte:

1) diferența dintre prețul promis (contraprestația) și prețul în numerar al bunurilor sau serviciilor promise;

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este semnificativă

Ar trebui să se ia în considerare următoarele două aspecte:

1) diferența dintre prețul promis (contraprestație) și prețul în numerar al bunurilor sau serviciilor promise;

2) efectul combinat al celor doi factori:

- timpul estimat din momentul în care bunurile/serviciile sunt livrate clientului și până în momentul în care clientul le plătește;
- și ratele dobânzilor care prevalează pe piața relevantă.

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este semnificativă

La 5 iulie 20xx, o entitate a semnat un contract cu clientul pentru vânzarea de bunuri, care sunt produse noi aduse pe piață. Contractul stabilește prețul de vânzare a bunurilor la 130.000 u.m.. În contract, entitatea a prevăzut o schemă de finanțare și s-a angajat să compenseze pierderile clientului, în cazul în care acesta a suferit pierderi din cauza scăderii prețului bunurilor pe piață. Se preconizează că pierderea va fi compensată, dacă prețul bunurilor scade până la 1 noiembrie 20xx. Entitatea nu deține informații cu privire la valoarea pierderilor care ar putea fi necesare a fi compensate.

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este semnificativă

La 12 octombrie 20xx, din cauza informațiilor false despre calitatea bunurilor, prețul bunurilor de pe piață a început să scadă. Până la 1 noiembrie 20xx, clientul a vândut 20% din bunuri. Entitatea estimează că, între 12 octombrie și 1 noiembrie, trebuie să compenseze 10% din scăderea cu 20% a prețului de vânzare pe piață.

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este ne semnificativă

Dacă există oricare dintre următorii factori:

- 1) clientul a plătit bunurile/serviciile în avans, iar termenul de livrare depinde de client;

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este ne semnificativă

Dacă există oricare dintre următorii factori:

- 1) clientul a plătit bunurile/serviciile în avans, iar termenul de livrare depinde de client;
- 2) o parte semnificativă a prețului tranzacției este variabilă, iar valoarea sau momentul în care acest preț variază în funcție de un eveniment viitor sau de clienți;

Exemplu, în cazul în care componenta de finanțare este ne semnificativă

Dacă există oricare dintre următorii factori:

- 1) clientul a plătit bunurile/serviciile în avans, iar termenul de livrare depinde de client;
- 2) o parte semnificativă a prețului tranzacției este variabilă, iar valoarea sau momentul în care acest preț variază în funcție de un eveniment viitor sau de clienți;
- 3) diferența dintre prețul de tranzacție promis și prețul de vânzare în numerar al bunului/serviciului apare din alte motive decât finanțarea clientului sau a entității, iar diferența dintre aceste sume este proporțională cu motivul diferenței.

Exemple, în cazul în care componenta de finanțare este ne semnificativă

La data de 5 iulie 20xx, o entitate a semnat un contract cu clientul pentru vânzarea de bunuri. Contractul stabilește prețul de vânzare a bunurilor la 130.000 u.m.. Contractul stabilește livrarea bunurilor numai după primirea avansului de la client. Termenul de livrare specificat în contract este de 30 de zile.

Clientul a plătit la 25 august 20xx, iar mărfurile au fost livrate la 20 septembrie 20xx.

Exemple, în cazul în care componenta de finanțare este ne semnificativă

La data de 10 septembrie 20xx, au fost primite informații despre modificări ale pieței, care au dus la scăderea valorii mărfurilor cu 15% pe piață, iar clientul va suferi o pierdere.

În acest caz, entitatea nu este obligată să ajusteze valoarea promisă a remunerației către client.

Metode de plată

Plata nemonetară

Plata în numerar

Credit sau alte elemente
(de exemplu, un cupon sau
un voucher) de plată

Plata unor datorii

Metodele de alocare a prețurilor individuale de vânzare

- evaluarea ajustată pe baza pieței;
- costul preconizat plus o marjă;
- abordarea reziduală.

Exemple de metode de prețuri de vânzare independente

Caz

Un contract prevede vânzarea de ferestre împreună cu serviciul de instalare. Contractul nu stabilește un preț separat pentru bunuri și servicii. Valoarea tranzacției specificată în contract este de 20 000 u.m.. Entitatea a livrat ferestrele clientului (a transferat controlul), dar nu le-a instalat încă din cauza modificării circumstanțelor. Pentru a recunoaște veniturile, o entitate trebuie să aloce prețul tranzacției la obligații separate (bunuri - ferestre; servicii - instalare).

Evaluarea ajustată pe baza pieței

Exemplu: Evaluarea ajustată pe baza pieței

Entitatea a ales să aplice metoda de evaluare ajustată pe baza pieței pentru evaluarea prețului ferestrelor. S-a stabilit că valoarea de piață a ferestrelor este de 14.000 u.m.. Prețul alocat pentru ferestre este de 14.000 u.m. și 6.000 u.m. pentru lucrările de instalare.

Costul preconizat plus o marjă

Exemplu: Costul preconizat plus o marjă

Entitatea a ales să aplice metoda costului preconizat plus o marjă pentru evaluarea prețului ferestrelor. S-a stabilit că costurile de producție pentru ferestre au fost de 11.000 u.m., iar marja preconizată este de 20%. Prețul alocat pentru ferestre este de 13.200 u.m., iar pentru lucrările de instalare este de 6.800 u.m..

Metoda reziduală

Exemplu: Metoda reziduală

Entitatea a ales să aplice metoda reziduală pentru evaluarea prețului pentru ferestre. Se știe că, pe baza contractului semnat cu alți clienți (la o dată similară), prețul pentru același produs a fost de 13.000 u.m.. Prețul alocat pentru ferestre este de 13.000 u.m., iar pentru lucrările de instalare este de 7.000 u.m.

Care sunt procedurile de contabilizare a costurilor legate de contractele cu clienții?

- **Costurile suplimentare suportate pentru încheierea unui contract trebuie să fie recunoscute ca activ, cu condiția să se știe că aceste costuri nu ar fi fost suportate în cazul în care contractul nu ar fi fost obținut.**

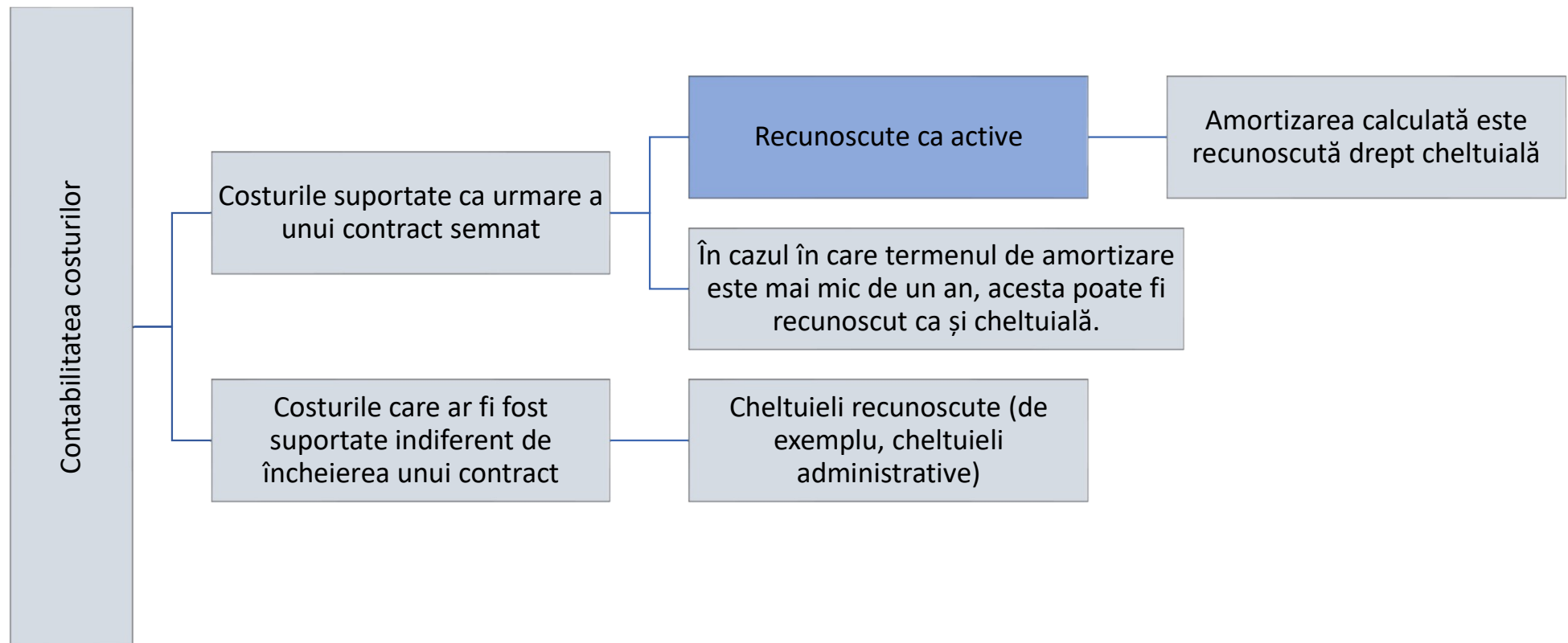
Care sunt procedurile de contabilizare a costurilor legate de contractele cu clienții?

- Costurile suplimentare suportate pentru încheierea unui contract trebuie să fie recunoscute ca activ, cu condiția să se știe că aceste costuri nu ar fi fost suportate în cazul în care contractul nu ar fi fost obținut.
- **Costurile suplimentare ale contractului pot fi recunoscute imediat ca o cheltuială, cu condiția ca aceste costuri să fie contabilizate ca un activ, iar amortizarea lor să fie recunoscută ca o cheltuială în mai puțin de un an.**

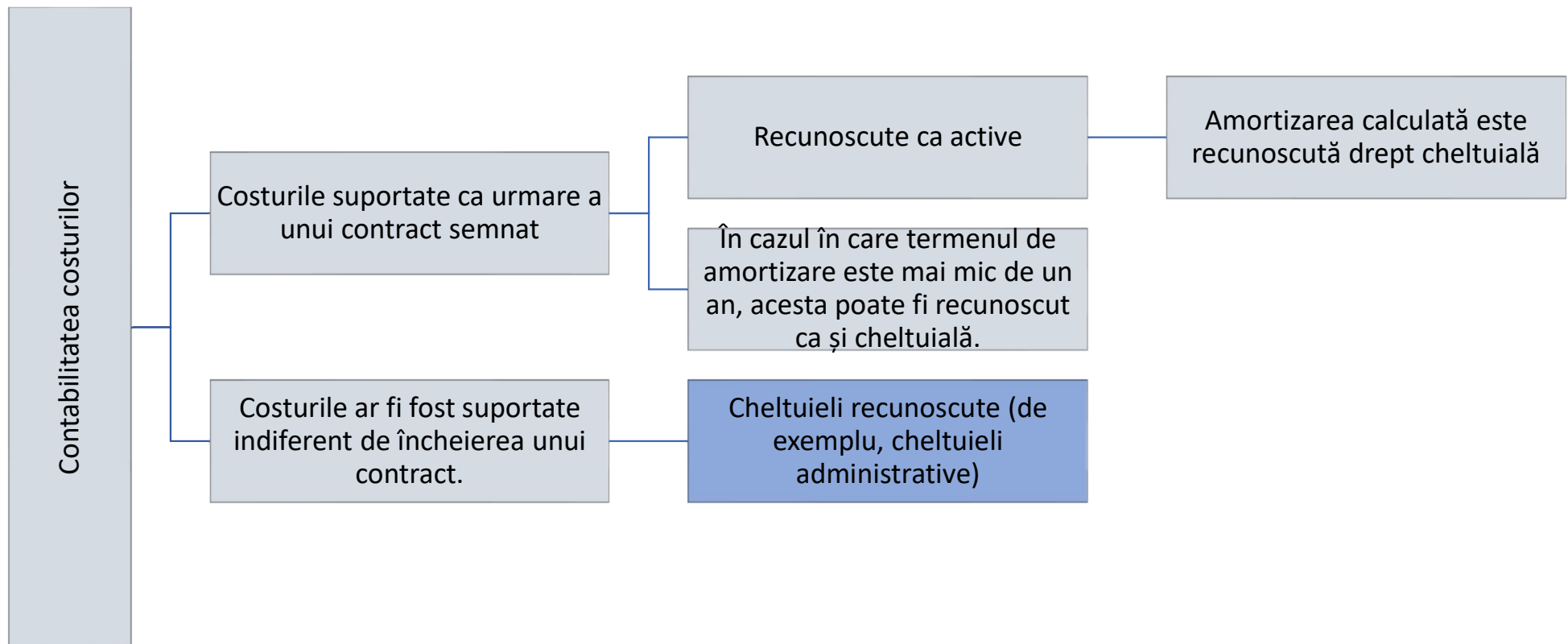
Care sunt procedurile de contabilizare a costurilor legate de contractele cu clienții?

- Costurile suplimentare suportate pentru încheierea unui contract trebuie să fie recunoscute ca activ, cu condiția să se știe că aceste costuri nu ar fi fost suportate în cazul în care contractul nu ar fi fost obținut.
- Costurile suplimentare ale contractului pot fi recunoscute imediat ca o cheltuială, cu condiția ca aceste costuri să fie contabilizate ca un activ, iar amortizarea lor să fie recunoscută ca o cheltuială în mai puțin de un an.
- **Costurile suplimentare trebuie să fie recunoscute ca fiind cheltuieli în mod direct, cu condiția ca acestea să fie suportate independent de contractul semnat.**

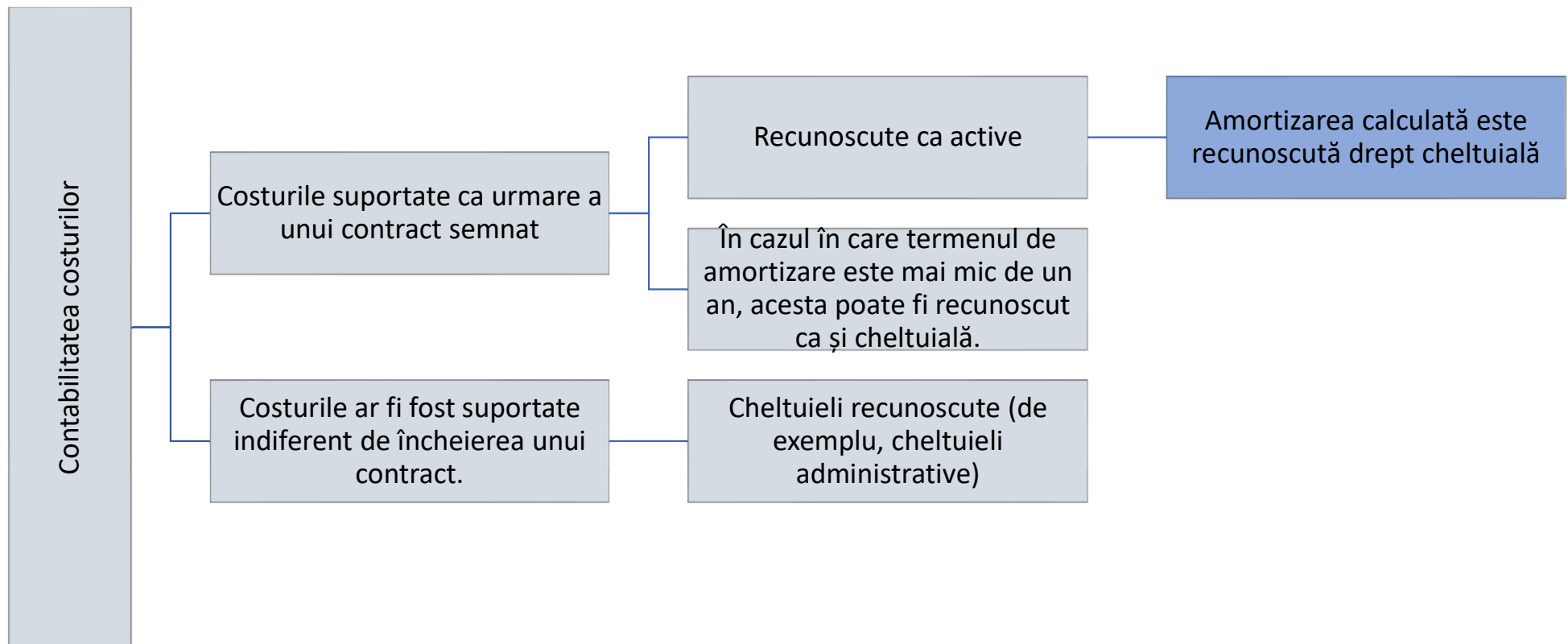
Contabilitatea costurilor



Contabilitatea costurilor



Contabilitatea costurilor



Informații de prezentat

- **Prezentarea informațiilor financiare este necesară pentru a înțelege valoarea, natura, momentul și incertitudinea veniturilor și a fluxurilor de trezorerie aferente contractelor cu clienții.**

Informații de prezentat

- Prezentarea informațiilor financiare este necesară pentru a înțelege valoarea, natura, momentul și incertitudinea veniturilor și a fluxurilor de trezorerie aferente contractelor cu clienții.
- **Nivelul de detaliere a informațiilor este stabilit de către entitate ca fiind suficient pentru a prezenta informațiile. Atunci când furnizează informații, o entitate ar trebui să le agreghe sau să le dezagreghe, astfel încât informațiile utile să nu fie întunecate de diverse detalii ne semnificative.**

Informații de prezentat

- Prezentarea informațiilor financiare este necesară pentru a înțelege valoarea, natura, momentul și incertitudinea veniturilor și a fluxurilor de trezorerie aferente contractelor cu clienții.
- Nivelul de detaliere a informațiilor este stabilit de către entitate ca fiind suficient pentru a prezenta informațiile. Atunci când furnizează informații, o entitate ar trebui să le agrege sau să le dezagrege, astfel încât informațiile utile să nu fie întunecate de diverse detalii ne semnificative.
- **Un set de situații financiare întocmit de o entitate trebuie să prezinte informații despre recunoașterea veniturilor rezultate din contractele cu clienții, să le afișeze separat de alte venituri, să furnizeze informații despre orice pierderi din depreciere recunoscute pentru activele contractuale sau orice creanțe rezultate din contractele entității, care trebuie prezentate individual față de valorile altor contracte.**

Informații de prezentat

- **Prezentarea informațiilor privind veniturile este legată de segmentele de exploatare, cu condiția ca entitatea să aplice standardul IFRS 8 Segmente operaționale.**

Informații de prezentat

- Prezentarea informațiilor privind veniturile este legată de segmentele de exploatare, cu condiția ca entitatea să aplice standardul IFRS 8 Segmente operaționale.
- **O entitate trebuie să prezinte informații despre soldurile de deschidere și de închidere ale creanțelor, activelor și datoriilor aferente contractelor; veniturile recunoscute în perioada respectivă care sunt incluse în soldul datoriilor contractuale; și veniturile recunoscute în perioada respectivă din obligațiile de performanță îndeplinite în perioadele anterioare.**

Informații de prezentat

Exemplul de prezentare de informații nr. 1

Note la situațiile financiare: datorii contractuale

Atunci când cumpără bunurile, clienții fac adesea o plată anticipată. Avansurile plătite de clienți sunt decontate atunci când bunurile sunt vândute, iar acest lucru durează de obicei până la 6 luni. Un client poate deține garanții extinse pentru achiziționarea de bunuri, care sunt recunoscute în venituri pe perioada de garanție (până la 3 ani).

Datorii (20x3)	Datorii (20x2)	Datorii (20x1)
Avansuri de la clienți	Avansuri de la clienți	Avansuri de la clienți
Garanții extinse	Garanții extinse	Garanții extinse
Total:	Total:	Total:

Informații de prezentat

Exemplul de prezentare de informații nr. 2

Tabelul de mai jos prezintă metodele utilizate pentru recunoașterea veniturilor de-a lungul timpului. Metodele au fost aplicate pentru serviciile noastre reflectând variabilitatea contractelor cu clienții și a obligațiilor de performanță.

Metode	Servicii			
	Licență software	Servicii informatice	Servicii de asistență	de Consultanță
Costuri suportate	X	X	X	
Orele de manoperă		X	X	X

Exemplu practic

- **Se știe că, la 2 iunie 20xx, o entitate a încheiat un contract cu un client în ceea ce privește vânzarea de mese inteligente pentru o perioadă de 12 luni.**

Exemplu practic

- Se știe că, la 2 iunie 20xx, o entitate a încheiat un contract cu un client în ceea ce privește vânzarea de mese inteligente pentru o perioadă de 12 luni.
- **Prețul stabilit în contracte a fost de 120 u.m. pe unitate.**

Exemplu practic

- Se știe că, la 2 iunie 20xx, o entitate a încheiat un contract cu un client în ceea ce privește vânzarea de mese inteligente pentru o perioadă de 12 luni.
- Prețul stabilit în contract era de 120 u.m. pe unitate.
- **Contractul prevedea o condiție pentru o reducere, și anume că reducerea se aplica dacă comenzile lunare pentru mesele respective se ridicau la 10 000 u.m.. Rata de reducere era de 5% din valoarea totală a vânzărilor.**

Exemplu practic

- Se știe că, la 2 iunie 20xx, o entitate a încheiat un contract cu un client în ceea ce privește vânzarea de mese inteligente pentru o perioadă de 12 luni.
- Prețul stabilit în contract era de 120 u.m. pe unitate.
- Contractul prevedea o condiție pentru o reducere, și anume că reducerea se aplica dacă comenzile lunare pentru masa respectivă se ridicau la 10 000 u.m.. Rata de reducere era de 5% din valoarea totală a vânzărilor.
- **Cealaltă condiție din contract era aceea că un client trebuie să plătească bunurile după primirea facturii în 14 zile. Penalitatea de întârziere la plată era de 0,2% pe zi.**

Exemplu practic

- **La 2 iunie 20xx, entitatea a încheiat încă un contract cu clientul pentru servicii de transport.**

Exemplu practic

- La 2 iunie 20xx, entitatea a încheiat încă un contract cu clientul pentru servicii de transport.
- **Prețul serviciului de transport este de 200 u.m. per comandă.**

Exemplu practic

- La 2 iunie 20xx, entitatea a încheiat încă un contract cu clientul pentru servicii de transport.
- Prețul serviciului de transport este de 200 u.m. per comandă.
- **Condițiile de plată ale clientului includ decontarea facturii primite în termen de 14 zile.**

Exemplu practic

- La 2 iunie 20xx, entitatea a încheiat încă un contract cu clientul pentru servicii de transport.
- Prețul serviciului de transport este de 200 u.m. per comandă.
- Condițiile de plată ale clientului includ decontarea facturii primite în termen de 14 zile.
- **Penalizarea de întârziere a fost stabilită la 0,02% pe zi.**

Exemplu practic

- La 2 iunie 20xx, entitatea a încheiat încă un contract cu clientul pentru servicii de transport.
- Prețul serviciului de transport este de 200 u.m. per comandă.
- Condițiile de plată ale clientului includ decontarea facturii primite în termen de 14 zile.
- Penalizarea de întârziere a fost stabilită la 0,02% pe zi.
- **Serviciile de transport trebuie să fie furnizate în termen de 10 zile de la data la care clientul a plasat o comandă de bunuri. Condiția contractuală pentru întârzierea transportului de mărfuri a fost stabilită la 5% pentru fiecare zi de întârziere.**

Exemplu practic

- La 1 august 20xx, contractul a suferit o modificare, în sensul majorării la 6% a procentajului de remiză aplicabila comenzilor lunare de peste 12.000 u.m.
- Următoarele comenzi au fost plasate:

Luna	Vânzări de mese inteligente	Livrarea mărfurilor	Plata clientului
Iunie, 20xx	comanda 1 - 60 de unități; comanda 2 - 50 de unități	La timp	La timp
Iulie, 20xx	comanda 3 - 60 de unități; comanda 4 - 60 de unități	Comanda 3 - la timp Comanda 4 - întârziere de 3 zile	La timp
August, 20xx	comanda 5 - 70 de unități; comanda 6 - 40 de unități	La timp	Comanda 5 - la timp Comanda 6 - întârziere de 5 zile

Exemplu practic

Identificarea contractului	Contract de vânzare de mese inteligente.
Combinatie de contracte conexe	Contract conex pentru transportul de mărfuri.
Identificarea modificărilor contractuale	După două luni, condițiile de reducere s-au schimbat.

Exemplu practic

Identificarea obligațiilor de performanță	<p>Există două obligații:</p> <ul style="list-style-type: none">• De vânzare de mese inteligente;• De furnizare de servicii de transport în termen de 10 zile de la data comenzii bunurilor.
--	---

Exemplu practic

Identificarea obligațiilor de performanță

Există două obligații:

- De vânzare de mese inteligente;
- De furnizare de servicii de transport în termen de 10 zile de la data comenzii bunurilor.

Prețul tranzacției este stabilit pentru obligații:

- Mesele inteligente - preț 120 u.m. pe unitate; reducere de 5% dacă vânzările lunare pe lună sunt mai mari de 10.000 u.m. pentru lunile iunie și iulie 20xx și reducere de 6%, dacă vânzările lunare sunt mai mari de 12.000 u.m. începând cu august 20xx; penalitatea de întârziere la plată este de 0,2% pe zi.
- Transport - preț 200 u.m. pe comandă; amenda de întârziere la plată este de 0,02% pe zi; penalitatea de întârziere la livrare este de 5% pe zi.

Exemplu practic

Îndeplinirea obligațiilor

În iunie, ambele obligații au fost îndeplinite - bunurile au fost vândute și transportate. Veniturile au fost recunoscute în conformitate cu identificarea obligației și alocarea prețului.

Valoarea veniturilor a fost calculată la 12.940 u.m.:

Bunuri vândute 110 unități x 120 u.m. = 13.200 u.m.

Reducere 13.200 u.m. x 5% = 660 u.m.

Transport 200 x 2 comenzi = 400 u.m.

Venituri totale: 13.200 - 660 + 400 = 12.940 u.m.

Exemplu practic

Îndeplinirea obligațiilor

În luna iulie, ambele obligații au fost îndeplinite - bunuri vândute și transportate. Veniturile au fost recunoscute în conformitate cu identificarea obligației și alocarea prețului.

Valoarea veniturilor a fost calculată la 14.050 u.m.:

Produse vândute 120 de unități x 120 u.m. = 14.400 u.m.

Reducere 14.400 u.m. x 5% = 720 u.m.

Transport 200 u.m. x 2 comenzi = 400 u.m.

Penalități de livrare întârziată 200 u.m. x 5% x 3 zile = 30 u.m.

Venituri totale: 14.400 - 720 + 400 - 30 = 14.050 u.m.

Exemplu practic

Îndeplinirea obligațiilor

În august, ambele obligații au fost îndeplinite - bunuri vândute și transportate. Veniturile au fost recunoscute în conformitate cu identificarea obligației și alocarea prețului.

Valoarea veniturilor a fost calculată la 12.856 u.m.:

Bunuri vândute 110 unități x 120 u.m. = 13.200 u.m.

Reducere 13.200 u.m. x 6% = 792 u.m.

Penalități de întârziere la plată 40 unități x 120 u.m. x 0,2% x 5 zile = 48 u.m.

Transport 200 x 2 comenzi = 400 u.m.

Venituri totale: 13.200 - 792 + 48 + 400 = 12.856 u.m.

Exemplu practic

- **Exemplul prezentat arată că mai multe contracte pot fi legate între ele, iar elementul de preț variabil specificat în contract poate afecta recunoașterea veniturilor, iar suma poate fi diferită în perioade diferite.**

Exemplu practic

- Exemplul prezentat arată că mai multe contracte pot fi legate între ele, iar elementul de preț variabil specificat în contract poate afecta recunoașterea veniturilor, iar suma poate fi diferită în perioade diferite.
- **Prin urmare, este important să se urmeze etapele recomandate de standardul IFRS 15 pentru identificarea contractului, a obligațiilor definite în cadrul acestuia, a elementelor de preț stabilite și atribuirea corectă a prețului la obligațiile respective.**

Exemplu practic

- Exemplul prezentat arată că mai multe contracte pot fi legate între ele, iar elementul de preț variabil specificat în contract poate afecta recunoașterea veniturilor, iar suma poate fi diferită în perioade diferite.
- Prin urmare, este important să se urmeze etapele recomandate de standardul IFRS 15 pentru identificarea contractului, a obligațiilor definite în cadrul acestuia, a elementelor de preț stabilite și atribuirea corectă a prețului la obligațiile respective.
- **Atunci veniturile înregistrate în contabilitate vor reflecta în mod corect performanța entității.**



PASSFR.EU

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



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