

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»

Цель – установление принципов отражения полезной информации о характере, величине, сроках и неопределенности возникновения выручки и денежных потоков в результате исполнения договоров с покупателями.

Признание

Организации необходимо идентифицировать договор с покупателем, то есть проверить на соблюдение критериев признания:

1. Стороны утвердили договор (устно или письменно) и обязуются выполнять предусмотренные договором обязательства;

2. Организация может определить права каждой стороны в отношении товаров или услуг, которые будут переданы;
3. Организация может определить условия оплаты;
4. Договор имеет коммерческое содержание;
5. Получение организацией возмещения является вероятным.

Договор – это

Соглашение между двумя или несколькими сторонами, которое обуславливает юридически защищенные права и обязательства. Модификация (изменение) договора – это изменение предмета и (или) цены договора, утвержденное сторонами.

Виды модификации договора

1. Модификация договора учитывается как отдельный договор при соблюдении следующих условий:
 - Дополнительные обещанные товары или услуги являются отличимыми;
 - Цена договора увеличивается на сумму, равную цене обособленной продажи обещанных товаров или услуг.

2. Модификация договора не учитывается как отдельный договор, если обещанные товары или услуги не являются отличимыми: в данном случае корректируется выручка по первоначальному договору.

Организация должна признавать выручку, когда организация выполняет обязанность к исполнению путем передачи обещанного товара или услуги (актива) покупателю. Товар или услуга (актив) передается, когда покупатель получает контроль над активом.

Контроль – это способность определять способ использования актива и получать практически все выгоды от актива.

Организация должна определить в момент заключения договора выполняется ли обязанность в течении периода времени, либо в определенный момент. Для обязанности выполняемой в определенный момент этот момент определяется передачей контроля над активом (товаром или услугой).

Для обязанности выполняемой в течении периода времени организация определяет степень выполнения обязанности к исполнению.

Методы оценки степени выполнения

1. Методы результатов: признание выручки на основе оценок стоимости для покупателя товаров или услуг, переданных до текущей даты, по отношению к оставшимся товарам или услугам по договору.
2. Методы ресурсов: признание выручки на основе потребляемых ресурсов для выполнения обязанности к исполнению относительно совокупных ожидаемых потребленных ресурсов.

Представление информации в отчетности

Организация должна представить договор с покупателем в отчете о финансовом положении (балансе) либо как актив по договору, либо как обязательство по договору, а также дебиторскую задолженность.

Актив по договору

Если организация передает товары или услуги до того, как покупатель выплатит возмещение или до того момента как возмещение становится подлежащим выплате, организация должна представить актив по договору (контрактный актив).

Обязательство по договору

Если покупатель выплачивает возмещение по договору прежде чем организация передаст товар или услугу покупателю, то отражается обязательство по договору в момент осуществления платежа или в момент, когда платеж подлежит уплате со стороны покупателя (в зависимости, что наступит раньше).

Дебиторская задолженность -

Это право организации на возмещение, которое является безусловным. Безусловным оно будет считаться тогда, когда будет зависеть только от наступления определенного момента времени.