

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО. ПОДРОБНОЕ РАССМОТРЕНИЕ НОВОГО СТАНДАРТА ПО ПРИЗНАНИЮ ВЫРУЧКИ (IFRS 15)

Турабоева Хилолахон Хокимжон кизи

Студентка магистратуры Ташкентского финансового института

В настоящее время Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) являются интернациональной системой отчетности, применение которой получает все большее распространение в мире. Более 140 государств внедрились МСФО. Также в странах – участницах СНГ именно принятие МСФО как основы составления финансовой отчетности стало общей чертой развития систем бухгалтерского учета и отчетности. Установлено, что переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) является важным элементом дальнейшего развития как экономики в целом, так и предприятий, перед которыми ставится задача привлечения частного иностранного капитала, повышения конкурентоспособности и выхода на международные рынки.

Определено, что применение МСФО необходимо, чтобы упростить международные сопоставления по элементам финансовой отчетности, позволяя инвесторам принимать эффективные финансовые решения, так как они могут достоверно видеть и понимать, что происходит с компанией, в которую они хотят инвестировать.

Рядом с этим было принято что с 2021 года переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) становится обязательным в Узбекистане. Это предусмотрено постановлением Президента РУз от 24 февраля 2020 года №ПП-4611 «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности».

28 мая 2014 года Совет по МСФО и ССФУ США опубликовали новый совместный стандарт по вопросам признания выручки, который заменяет большинство детальных требований в части признания выручки, действующих в настоящее время в системе МСФО и ОПБУ США. Публикация совместного стандарта по вопросам признания выручки является крупным достижением для данных органов, отвечающих за разработку стандартов.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами» (далее МСФО (IFRS) 15) содержит новую модель признания выручки и предполагает значительное увеличение объема требований к раскрытию информации. Стандарт, безусловно, затронет и во многих случаях существенно изменит текущие подходы компаний к признанию выручки. Стандарт, вводимый для обязательного применения с годовых периодов, начинающихся 01.01.2018 и позже, призван заменить действующие МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство», МСФО (IAS) 18 «Выручка» и разъяснения к ним. Переоценить значение показателя выручки невозможно: информация о ее величине,

составе и динамике непосредственно влияет на оценку рыночной стоимости и экономического потенциала организации.

Цель МСФО (IFRS) 15 — «установление принципов, которые должна применять организация при отражении полезной для пользователей финансовой отчетности информации о характере, величине, сроках и неопределенности возникновения выручки и денежных потоков, обусловленных договором с покупателем» — реализована в принципиально новой модели признания выручки, и это определяет важную роль стандарта в системе МСФО. То есть данная модель определяет, что выручка должна признаваться в момент (или по мере) передачи компанией контроля над товарами или услугами покупателю и в той сумме, которую компания, по ее предположениям, будет иметь право получить. В зависимости от того, выполняются ли определенные условия, выручка признается:

-на протяжении определенного времени (в том порядке, который отражает результаты деятельности компании); или

- в определенный момент времени (когда контроль над определенными товарами или услугами передается покупателю).

Новый стандарт вводит пяти-шаговую модель признания выручки, которая предполагает следующую последовательность действий:

- идентификация договора
- идентификация обязательств
- идентификация цены договора
- распределение цены договора между обязанностями, подлежащими исполнению
- признание выручки по мере исполнения каждой обязанности.

1. Идентификация договора.

Новый стандарт определяет договор как соглашение между двумя или более сторонами, в рамках которого у них возникают имеющие исковую силу права и обязанности, и уточняет, что вопрос о наличии исковой силы является вопросом права. Договоры могут быть заключены в письменной или устной форме или подразумеваться в силу устоявшихся в компании обычаев ведения бизнеса. В некоторых случаях два или более договора могут быть объединены компанией и учитываться как один договор с покупателем.

2. Идентификация отдельных обязательств контракта.

В случае, когда заключен один контракт на несколько товаров, выясняют, применять ли к каждому из них разные обязательства по выполнению. Далее для разных обязательств можно разделить моменты признания выручки. Эта ступень состоит из двух этапов:

☐ Идентификация товаров. Их считают различными или несхожими, когда:

- возможно получить выгоду от их самостоятельного использования;
- они не зависят остальных товаров, участвующих в контракте.

☒Идентификация обязательств. Они будут различимыми, если их можно отделить от других обязательств, участвующих в контракте.

3. Идентификация цены контракта.

Цена сделки — это сумма вознаграждения, которое компания планирует получить в результате сделки в обмен на передачу товаров (услуг) клиенту за вычетом возмещаемых налогов.

ВИДЫ ЦЕНЫ:

-Фиксированная;

-Содержит переменную величину:

☒Скидки

☒Бонусы

☒Премии

☒Штрафы

☒И т.п.

Если в общей цене будет переменная часть, то необходимо: Рассчитать размер меняющегося вознаграждения. Внести в отчеты наиболее вероятный размер выручки, который не придется сторнировать в следующих периодах. Перед признанием суммы выручки оценивают факторы, которые снижают вероятность получить переменную составляющую: долгосрочная неопределенность; отсутствие или маленький опыт работы в данной отрасли; наличие факторов, которые не зависят от исполнителя контракта; большой разброс цен.

4. Распределение цены операции.

Цена сделки, подлежащая отнесению на каждую обязанность, подлежащую исполнению в рамках договора, в общем случае будет определяться компаниями пропорционально цене продажи соответствующего товара или услуги как самостоятельного объекта.

5. Признание выручки.

Компания признает выручку в момент (или по мере) исполнения обязанности, подлежащей исполнению в рамках договора, посредством передачи покупателю контроля над товаром или услугой. Передаваться контроль может либо в определенный момент времени, либо на протяжении определенного времени.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫЖ

1.Постановление Президента Республики Узбекистан от 24 февраля 2020 года № ПП-4611 «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.08.2021 г.)

2.МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта: Автор-Асадова.Е. В. Директор, консультационные услуги в области финансовой отчетности PwC в России.

3. МСФО и возможности их применения при совершенствовании национальной системы учета и отчетности- Инна Юзефальчик.

4. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»: первый опыт применения. Июль 2014 г. [Electronic resource]. – Mode of access: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/08/First_Impressions_Revenue_from_contracts_2014_rus.pdf.

5. Financial Reporting Standards for the World Economy [Electronic resource]. – Mode of access: [84877_75588_RU_GVT_IFRS_15_Standard_final.pdf](https://www.minfin.gov.ru/84877_75588_RU_GVT_IFRS_15_Standard_final.pdf) (minfin.gov.ru).