

УДК 657.1

***ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ВЫРУЧКИ ПО ДОГОВОРАМ С
ПОКУПАТЕЛЯМИ СОГЛАСНО МСФО (IFRS) 15 В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ***

Кваско М. А.

магистрант

*Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия*

Торопова И. С.

*Научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия*

Аннотация. В нормативной системе бухгалтерского учета в Российской Федерации отсутствует стандарт, регламентирующий исключительно учет выручки. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» устанавливает принципы отражения выручки по договорам с покупателями. В статье представлена «пятишаговая» модель признания выручки согласно МСФО (IFRS) 15. Раскрыта последовательность признания выручки, идентификации договора, выделены правила расчета цены обособленной продажи и основной подход к моменту признания выручки согласно МСФО. На сегодняшний день существуют значительные различия в понятийном аппарате по учету выручки в российском и международном учете.

Ключевые слова: МСФО (IFRS) 15, выручка, покупатели, договор, «пятишаговая» модель.

***FEATURES OF REFLECTION REVENUE FROM CONTRACTS WITH
CUSTOMERS ACCORDING TO IFRS 15 IN THE RUSSIAN FEDERATION***

Kvasko M.A.

master student

Institute of economics and management

Crimean Federal University named after VI. Vernadsky

Simferopol, Republic of Crimea, Russia

Toropova I.S.

Supervisor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting, Analysis and Audit

Institute of economics and management

Crimean Federal University named after VI. Vernadsky

Simferopol, Republic of Crimea, Russia

Annotation. In the regulatory accounting system in the Russian Federation there is no standard governing solely the accounting for revenue. IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers” establishes the principles for the reflection of revenue from contracts with customers. The article presents a “five-step” model of revenue recognition in accordance with IFRS 15. The sequence of revenue recognition and contract identification is disclosed, the rules for calculating the separate sale price and the main approach to the moment of revenue recognition in accordance with IFRS are highlighted. Today, there are significant differences in the conceptual apparatus for accounting for revenue in Russian and international accounting.

Keywords: IFRS 15, revenue, buyers, contract, “five-step” model.

В нормативной системе бухгалтерского учета в Российской Федерации отсутствует стандарт, регламентирующий исключительно учет выручки. В российском учете правила учета выручки прописаны в ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.1999 №32н. Отдельные рекомендации по учету выручки,

касательно доходов по договорам строительного подряда, содержатся в ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» от 24.10.2008 №116н.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (далее – МСФО (IFRS) 15) устанавливает принципы отражения выручки и информации о ее суммах, сроках поступления и ситуаций неопределенности возникновения выручки по договорам с покупателем. В Российской Федерации данный стандарт применяется в отношении годовых отчетных периодов, начиная с 1 января 2017 года [2].

Вопросы отражения расчетов с покупателями изучались такими отечественными учеными как: Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. [1], Смирнова И.В. [3] и др., при этом в условиях развивающейся цифровой экономики и стремлению к гармонизации российского бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности следует рассмотреть расчеты с покупателями в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Целью данного исследования является выделение основных понятий МСФО (IFRS) 15 относительно учета расчетов с покупателями в Российской Федерации (далее – РФ). В соответствии с целью поставлена задача – представить модель учета выручки по МСФО (IFRS) 15.

Основной принцип данного стандарта заключается в признании организацией выручки на сумму, отражающую возмещение за предоставляемые товары и услуги покупателям по заключенным договорам. Согласно стандарту учет выручки ведется по каждому отдельному договору, однако рекомендуется объединять несколько договоров по повторяющимся характеристикам и рассматривать группу данных договоров как один. Данный стандарт предусматривает исключения, так он не применяется на договора, попадающих в сферу действия других стандартов: МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования», МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», МСФО

(IAS) 28 «Инвестиции в зависимые организации и совместные предприятия» [1, 26-29].

Для понимания направленности и особенностей стандарта МСФО (IFRS) 15 в нем разработан собственный понятийный аппарат, согласно которому:

- выручка представляет собой доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации;
- клиент представляет собой сторону заключения договора на получение товаров или услуг в обмен на сумму возмещения за них организации-поставщику;
- договор реализуется через соглашение между двумя или несколькими сторонами и предусматривает соблюдение прав и обязанностей по данному договору согласно механизму правовой защиты.

В российской практике и бухгалтерских нормативных документах, которые ее регламентируют, данные понятия не раскрываются. В ПБУ 9/99 «Доходы организации» дается определение доходов от обычных видов деятельности как выручки от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Определение договора содержится в Гражданском кодексе РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ как соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [3, с. 252-253].

Особенностью МСФО (IFRS) 15 является разработанная в нем «пятишаговая» модель признания выручки, которая представлена на рисунке 1. Указанные шаги предусматривают последовательность процесса получения выручки по договорам с покупателями с момента заключения договора, определения момента его заключения до непосредственного получения выручки по мере выполнения организацией обязанностей по договору с покупателем.

Рассмотрим шаги модели признания выручки более подробно. Первый шаг модели заключается в идентификации договора как процесса установления условий, которые должны выполняться для принятия организацией данного Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

договора. К таким условиям относятся коммерческое содержание договора, согласованность договора всеми сторонами и принятие обязательств по его исполнению. Важным моментом в идентификации договора является также факт того, что поступление возмещения по договору является вероятным событием [1, с. 27-29].

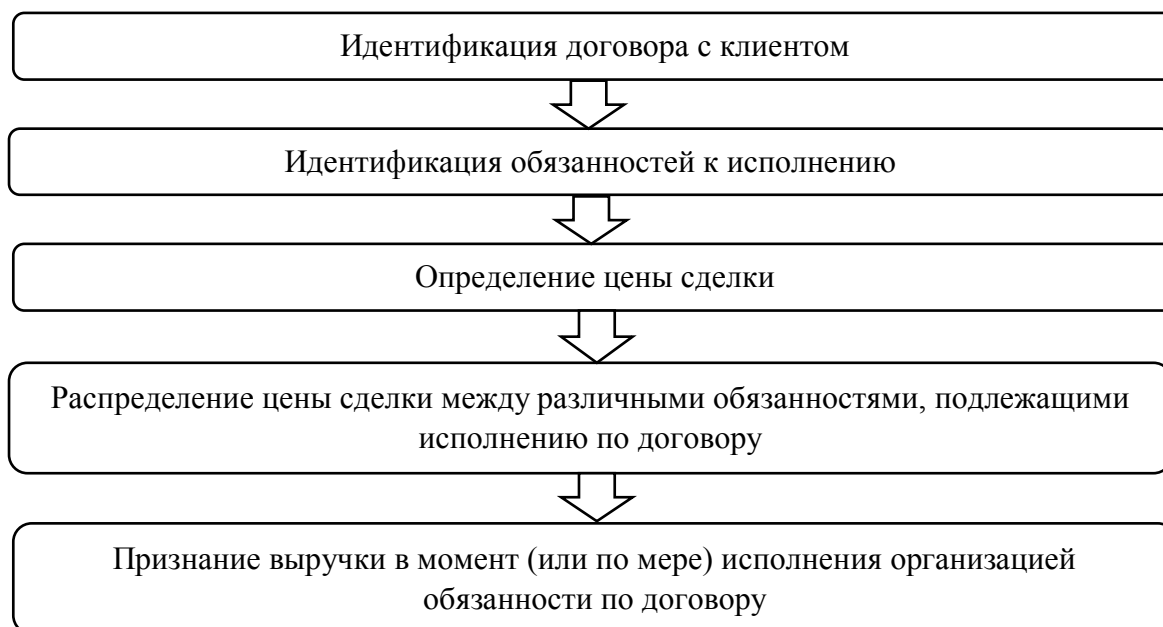


Рис. 1 – «Пятишаговая» модель признания выручки по МСФО (IFRS) 15

Как было сказано ранее, в некоторых случаях МСФО (IFRS) 15 требует объединения договоров по повторяющимся характеристикам в один договор. Также международный стандарт определяет требования к учету при редактировании ранее заключенных договоров. Также данный этап включает условия, согласно которым договор с клиентом не признается существующим, правила дальнейшего анализа договоров на соответствие пяти условиям признания, а также правила признания полученного возмещения от клиента.

На втором шаге определяются обязанности к исполнению, дается определение отличимых товаров и услуг и критерии отнесения к ним, а также рассматривается учет товаров или услуг, не являющихся отличимыми.

Третий шаг подразумевает определение термина «цена операции» – сумма возмещения по договору, которую организация рассчитывает получить за передачу обещанных товаров или услуг клиенту. Также раскрываются факторы, которые необходимо учитывать при определении цены операции.

На четвертом и пятом шагах дается определение категории «цена обособленной продажи», согласно которому это цена, по которой организация продала бы товары или услуги одному или разным покупателям по отдельности. На четвертом этапе указывается правило распределение скидки, которая может быть распределена пропорционально на все обязательства или только на некоторые по выбору компании. Также рассматриваются правила расчета цены обособленной продажи и основной подход к моменту признания выручки согласно МСФО. Выручка должна признаваться в определенный момент времени или по мере того как компания выполняет обязательства к исполнению [3, с. 253-254].

Таким образом, внедренный МСФО (IFRS) 15 уточняет подход к оценке, признанию, учету и отражению в финансовой отчетности выручки по договорам с покупателями. Данный стандарт утвержден совсем недавно, мало апробирован на практике и, следовательно, будет редактироваться и совершенствоваться Советом по МСФО. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что на сегодняшний день существуют значительные различия в понятийном аппарате по учету выручки в российском и международном учете.

Библиографический список:

1. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. МСФО (IFRS) 15: новые требования и их соотношение с российскими стандартами бухгалтерского учета / Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №15 (357). – С. 22-36;

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201985/ (Дата обращения 30.04.19);

3. Смирнова И.В. Основные положения учета выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» / И.В. Смирнова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №1. – С. 250-254.

Оригинальность 83%