

ЗАДАЧА № 6

На первом этапе в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» необходимо понять все ли критерии для признания договора соблюдаются:

- договор должен быть в любой форме утвержден всеми сторонами;
- в договоре должны быть определены права сторон в отношении передаваемых товаров, работ, услуг и условия их оплаты;
- оплата должна являться вероятной.

Далее определяем обязательства по договору, то есть что именно компания продает. Как правило, это товар, работа или услуга, отличимые от других. Именно продажа отличимого объекта будет являться единицей учета выручки.

Отличимые товары, работы или услуги (продукты) определяются в договоре только в случае, если одновременно выполняются два условия:

- покупатель может самостоятельно использовать эти продукты отдельно от других продуктов в рамках контракта;
- эти продукты можно отдельно идентифицировать.

Компания «Международный университет» согласно МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» имеет два обязательства по договору:

1. Предоставить оборудование
2. Обеспечить обслуживание

После завершения процесса идентификации обязательств по договору определяем общую цену контракта, то есть, оцениваем выручку от его заключения. На данном этапе компании необходимо учитывать переменную составляющую стоимости контракта;

Совокупная цена контракта состоит из:

1. Постоянного элемента – 400 тыс. руб.
2. Переменного элемента 5 тыс. руб. и 10 тыс. руб.

Переменный элемент должен быть включен в цену операции, основываясь на вероятности его осуществления. А т.к. с высокой долей вероятности покупатель заплатит в декабре 2016г., то переменный элемент будет соответственно 10 тыс. руб., и совокупная цена операции составит 410 тыс. руб.

Следующий этап - распределение цены на единицу учета выручки. Момент признания выручки по этим отличимым компонентам может быть различным. МСФО (IFRS) 15 четко определяет, что цена продажи должна быть распределена на каждую обязанность к исполнению, то есть на каждый отличимый продукт пропорционально цене обособленной продажи. Цена обособленной продажи - это цена, по которой компания продала бы покупателю обещанные товар или услугу в отдельности 390 тыс. руб. и 75 тыс. руб.

Отдельная цена оборудования составляет

$390 \text{ тыс. руб.} / (390 \text{ тыс. руб.} + 75 \text{ тыс. руб.}) * 100\% = 83,87\%$ от общей стоимости

Отдельная стоимость обслуживания составляет

$75 \text{ тыс. руб.} / (390 \text{ тыс. руб.} + 75 \text{ тыс. руб.}) * 100\% = 16,13\%$ от общей стоимости

Таким образом,

1. $410 \text{ тыс. руб.} * 83,87\% = 343,867 \text{ тыс. руб.}$ – относится к обязанности предоставить оборудование
2. $410 \text{ тыс. руб.} * 16,13\% = 66,133 \text{ тыс. руб.}$ – относится к обязанности обеспечить обслуживание в течение двух лет.

На заключительном этапе необходимо определить признание выручки в момент исполнения (или по мере исполнения) обязательств, подлежащих исполнению. Стандарт предписывает признавать выручку в то время или по мере того, как фирма выполняет обязанность по исполнению договора путем передачи обещанного товара или оказания услуги покупателю. Актив передается в то время или по мере того, как покупатель получает контроль над ним.

Обязанность поставить оборудование полностью выполняется в году, заканчивающемся 04 июля 2016 г., поэтому и выручка будет признана в отношении этой поставки.

Обязанность обеспечить обслуживание не выполняется в году, заканчивающемся 04 июля 2016 г.

Таким образом, 04 июля 2016 года Компания «Международный университет» признает дебиторскую задолженность в сумме 410 тыс. руб., основываясь на ожидаемой цене операции, и будет показана в отчетности как краткосрочный актив. Также на отчетную дату будет признан доход будущих периодов, в сумме 66,133 тыс. руб. (410 000 – 343 867), из этой суммы

$+ 66,133 * 12/24 = 33,066$ будет отражено как краткосрочное обязательство, другая часть будет долгосрочным обязательством.