



RAPORTARE FINANCIARA

Caiet de notite: IFRS 15 Venituri din contracte cu clientii

In acest curs vom invata despre:
IFRS 15 – Venituri din contracte cu clientii

Madalina ION

Acest document este proprietatea înregistrată a MTA PRO Consulting și este dedicat doar studenților înscriși la Cursul Online de Raportare Financiară pe Platforma de Consultanță IM.
Nicio parte a acestui document nu poate fi reprodusă sau transmisă fără permisiunea prealabilă scrisă a MTA PRO Consulting. Dacă nu aveți dreptul la acest material sau dacă copiați sau distribuiți acest material sau părți ale acestui material fără acordul IM Consulting, vă faceți responsabil pentru furtul de proprietate intelectuală.

Cuprins

2.1	Despre IFRS 15 „Venituri din contracte cu clienții”	2
2.1.1	IFRS 15	2
2.1.2	Principiul și pașii de urmat	3
2.1.3	Conceptul de „venit”	4
2.1.4	Venituri, venituri sau câștig	5
2.2	Identificarea unui contract cu client(i)	6
2.2.1	Componentele unui contract	6
2.2.2	Criteriile necesare care trebuie îndeplinite	7
2.2.3	Exemplul 1	7
2.2.4	Exemplul 2	8
2.3	Obligații de executare	9
2.3.1	Definiția	9
2.3.2	Bunuri/servicii distincte	9
2.3.3	Exemplul	11
2.3.4	Principal vs Agent (Cine furnizează g/sv?)	11
2.3.5	Opțiuni pentru clienți (dreptul material)	12
2.3.6	Dreptul de returnare	12
2.4	Prețul tranzacției	13
2.4.1	Definiție	13
2.4.2	Considerare variabilă	13
2.4.3	Rambursare și returnări	14
2.4.4	Exemplul 1	16
2.4.5	Componenta de finanțare	16
2.4.6	Exemplul 2: entitatea oferă finanțare	18
2.4.7	Exemplul 3: clientul oferă finanțare	18
2.4.8	Alocarea prețului tranzacției obligațiilor de performanță (Prețurile de vânzare de sine stătătoare) – REGULA	19
2.4.9	Exemplul 4: Mașină mare	19
2.5	Recunoașterea veniturilor	21
2.5.1	Cerințe standard	21
2.5.2	Obligația de executare îndeplinită în timp	21
2.5.3	Măsurarea progresului (metode prevăzute de standard)	22
2.5.4	Exemplul	23
2.5.5	Controlul transferat la un moment dat	24
2.5.6	Obligații de garanție – regula generală	24
2.5.7	Obligații de garanții combinate – exemplul	25
2.5.8	Cerințe (generale) de prezentare	26
2.5.9	Contracte anulabile versus contracte neanulabile	27
2.5.10	Active contractuale	28

2.1 DESPRE IFRS 15 „VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIEŢII”

2.1.1 IFRS 15

Obiectivul standardului este de a stabili principiile aplicabile pentru a raporta utilizatorilor FS informaţii utile despre:

- _____
- _____
- _____
- _____ din _____ şi _____ care decurg dintr-un _____ cu un _____.

IFRS 15 – se ocupă de veniturile care decurg din contractele cu clienţii (de a vinde bunuri/presta servicii) în cadrul activităţii obişnuite, cu excepţia veniturilor rezultate din contracte care intră în domeniul de aplicare al unui alt IFRS, cum ar fi:

- _____ – acoperite de IFRS 16
- _____ – acoperit de IFRS 4 (sau, atunci când este în vigoare, IFRS 17)
- _____ – acoperite de IFRS 9
- alte drepturi contractuale - acoperite de IFRS 10 „Situatii financiare consolidate”, IFRS 11 „Acorduri în comun”, IAS 27 – „Situatii financiare individuale” şi IAS 28 „Investiţii în asociaţii şi asocieri în participaţie”
- contracte privind schimburile nemonetare între entităţi din aceeaşi linie de activitate pentru a facilita vânzările către clienţi sau potenţiali clienţi.

IFRS 15 – acoperă, de asemenea, contabilizarea _____ suportată pentru obţinerea şi îndeplinirea unui contract de furnizare de bunuri/servicii DACĂ nu există niciun alt IFRS aplicabil pentru acele costuri

IFRS 15 – oferă, de asemenea, un model pentru măsurarea şi recunoaşterea câştigurilor şi pierderilor din vânzarea unor active nefinanciare (PPE)

IFRS 15 înlocuieşte toate cerinţele de recunoaştere a veniturilor din IFRS şi US GAAP: IAS 11 – Contracte de construcţie; IAS 18 – Venituri, IFRS 13 – Programe de fidelizare a clienţilor; IFRIC 15 – Acorduri pentru construirea de imobile, IFRIC 18 – Transferul de active de la clienţi şi SIC 31 – Venituri – Tranzacţii de barter care implică servicii de publicitate

Principiul şi paşii

Principiul de bază subliniat de IFRS15 este că _____ ar trebui să fie

_____ astfel încât să ilustreze _____ bunurilor/serviciilor promise într-o

sumă care să reflecte _____ care urmează să fie primite de entitate.

Pentru a ști dacă IFRS 15 este aplicabil și cum se aplică IFRS 15, pașii care trebuie urmați sunt:

1. Identificați _____ cu un client
2. Identificați _____ din contract
3. Determinați _____
4. _____ prețul tranzacției la obligațiile de execuție din contract
5. _____ venituri atunci când/pe măsură ce entitatea îndeplinește obligația de executare

2.1.2 Principiul și pașii de urmat

Principiul de bază subliniat de IFRS15 este că venitul trebuie recunoscut astfel încât să ilustreze _____ bunurilor sau serviciilor promise _____ care reflectă _____ care urmează să fie primit de entitate. (IFRS 15 alin 2)

Pentru a ști dacă IFRS 15 este aplicabil și cum se aplică IFRS 15, pașii care trebuie urmați sunt:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Entitățile trebuie să aplice cerințele IFRS 15 _____ contractelor cu condiții similare și în circumstanțe similare (IFRS 15 alin. 3).

2.1.3 Conceptul de „venit”

Venituri = indicator al _____ și, de asemenea, un indicator al _____ al unei afaceri

Venituri = acel venit derivat din activitățile _____ ale unei entități

Recunoașterea veniturilor este tratată și de:

IFRS 16 – Contracte de leasing

IFRS 9 – Instrumente financiare

IFRS 15 acoperă „Venituri din contractele cu clienții”, desigur, alte contracte, apoi leasing/instrumente financiare

2.1.4 Venituri, venituri sau câștig

Definiția Consiliului IAS:

Venituri = _____ în beneficii economice în cursul perioadei contabile sub formă de _____ de active sau _____ de pasive care rezultă într-o _____ de capitaluri proprii, altele decât cele legate de contribuțiile participanților la capitaluri proprii

⇒ Venitul reprezintă atât venituri, cât și câștiguri

Venituri = venit derivat din activitățile _____ ale unei entități – definiția IFRS 15

Câștiguri = alte elemente care îndeplinesc definiția venitului, dar care pot apărea sau nu din activitatea obișnuită, de exemplu „câștiguri din cedarea activelor imobilizate”

IAS 1 – Prezentarea situațiilor financiare: o entitate trebuie să prezinte _____ venituri din câștiguri

✍️ Acum este timpul să vă verificați înțelegerea. Notați răspunsurile dvs. la chestionar:

2.2 IDENTIFICAREA UNUI CONTRACT CU CLIENT(I)

2.2.1 Componentele unui contract

Contract = un _____ între 2 sau mai multe părți care creează _____ drepturi și obligații.

Contractul poate fi _____, _____ sau _____ conform practicii comerciale obișnuite a unei entități

Activ contractual = _____ al unei entități în schimbul unor bunuri sau servicii pe care entitatea le-a transferat unui client atunci când acel drept este condiționat de altceva decât trecerea timpului (de exemplu, de performanța viitoare a entității)

Răspunderea contractuală = _____ a unei entități de a transfera bunuri/servicii către un client pentru care entitatea a primit/va primi contraprestație de la client

Client = o parte care a încheiat un contract cu entitatea pentru _____ bunuri/servicii care sunt o ieșire a activităților _____ ale entității în schimbul _____

Obligația de executare = a _____ într-un contract cu un client pentru a transfera clientul fie:

- a) Bun(e)/serviciu(e) care este/sunt _____ sau
- b) A _____ de bunuri/servicii distincte care sunt în mod substanțial _____ și care au _____ de transfer către client

Preț de vânzare independent = prețul la care o entitate ar vinde bunul sau serviciul promis _____ unui client

Prețul tranzacției = suma _____ la care entitatea _____ să aibă dreptul în schimbul _____ bunurilor/serviciilor promise unui client, excluzând sumele încasate în numele _____

Durata contractului = _____ în care părțile la contract au _____ drepturi și obligații executorii

2.2.2 Criteriile necesare care trebuie îndeplinite

Pentru ca un contract să intre în domeniul de aplicare al IFRS 15, acesta ar trebui să îndeplinească TOATE următoarele criterii:

1. Părțile la contract au _____ contractul și se angajează să își îndeplinească obligațiile respective
2. Entitatea poate identifica _____ fiecărei părți cu privire la bunurile/serviciul ce urmează a fi transferat
3. Entitatea poate identifica termenii _____ pentru bunurile/serviciul ce urmează a fi transferat
4. Contractul are _____
5. Este _____ că entitatea va _____ contraprestația la care va avea dreptul în schimbul bunurilor/serviciilor care vor fi transferate clientului.

Este posibil ca criteriile de mai sus să nu fie îndeplinite toate la „începerea” unui contract – în acest caz, aplicarea IFRS 15 va fi _____ până când toate criteriile sunt îndeplinite.

Dacă criteriile sunt îndeplinite la început, o entitate nu _____ aceste criterii decât dacă există o _____ semnificativă în fapte și circumstanțe.

Evaluarea actualizată este de natură prospectivă și nu ar modifica concluziile asociate cu bunurile sau serviciile deja transferate.

2.2.3 Exemplul 1

Un dezvoltator RE a vândut o clădire unei companii start-up pentru 1 milion de dolari. Clientul plătește un depozit nerambursabil de 100.000 USD și încheie un acord de finanțare cu dezvoltatorul RE pentru restul de 90%, gajând clădirea ca garanție.

În cazul în care clientul nu plătește, compania RE preia clădirea fără a solicita vreo compensație suplimentară de la client (nici clientul nu poate cere nicio compensație).

Costul clădirii pentru compania RE este de 750.000 USD.

Compania înființată obține controlul asupra clădirii la începutul contractului, când este semnat acordul.

Cerință:

Evaluați dacă acesta este un contract conform IFRS 15:

2.2.4 Exemplul 2

Un consultant fiscal a încheiat cu un client un contract de consultanță fiscală pe 3 ani. Conform acordului, clientul plătește o taxă lunară fixă de 1.000 USD și poate adresa orice întrebare de la consultantul fiscal, în funcție de nevoile clientului. Fiecare parte are dreptul unilateral de a rezilia contractul fără a compensa cealaltă parte, dacă aceasta oferă un preaviz de 30 de zile.

✍️ Acum este timpul să vă verificați înțelegerea. Notați răspunsurile dvs. la chestionar:

2.3 OBLIGAȚII DE EXECUTARE

2.3.1 Definiție

Entitatea ar trebui să recunoască venitul _____

Entitatea trebuie să stabilească care dintre bunuri/servicii reprezintă o obligație de executare _____ începând cu _____.

Obligația de executare este fie

- a) un bun/servicii (sau un pachet de bunuri/ sv) care este/sunt _____ SAU
- b) a _____ de _____ bunuri/ sv care sunt în mod substanțial _____ și care au _____ de transfer către client, ceea ce înseamnă că AMBELE criteriile de mai jos sunt îndeplinite:

- a. fiecare bun/ sv din serie îndeplinește criteriile pentru a fi un _____
- b. progresul entității către îndeplinirea completă a obligației de performanță este măsurat cu _____

2.3.2 Bunuri/servicii distincte

Un bun/ sv promis unui client este o obligație de performanță DISTINCĂ dacă ambele criterii sunt îndeplinite:

1. _____ poate beneficia de bine/ sv e _____
2. _____ al entității pentru a transfera un bun/ sv este _____

2.3.3 Exemplu

Un producător (Ferrari) vinde un produs distribuitorului (un dealer de mașini).

Ferrari promite că va oferi întreținere gratuită oricărei persoane care își cumpără mașinile de la orice dealer.

Ferrari externalizează întreținerea către dealer.

Plata se face pe serviciu efectuat în numele Ferrari. Dacă nu este necesar niciun serviciu, nu se efectuează nicio plată.

2.3.4 Principal vs Agent (Cine oferă g/ sv ?)

Principalul:

Agentul

Principalul obține controlul asupra oricăror dintre următoarele:

2.3.5 Opțiuni pentru clienți (dreptul material)

Opțiunea pentru bunuri suplimentare/ sv este o obligație de executare separată NUMAI dacă această opțiune oferă clientului un drept de _____.

Valoarea financiară a „dreptului material” față de client = _____

Prin exemplu:

Un contract pentru 500 de produse A @10 USD fiecare cu opțiunea de a cumpăra alte produse cu o reducere de 40% (în timp ce reducerea obișnuită este de 10%).

2.3.6 Dreptul de a reveni

Entitatea poate să nu considere că și-a îndeplinit obligația până la dreptul de returnare _____.

✍️ Acum este timpul să vă verificați înțelegerea. Notați răspunsurile dvs. la chestionar:

2.4 PREȚUL TRANZACȚIEI

2.4.1 Definiție

Prețul tranzacției = _____

Prețul tranzacției poate include:

- _____
- _____
- _____

Prețul estimat al tranzacției este afectat de natura, momentul și valoarea contraprestației promise.

În evaluarea prețului traducerii, trebuie să luăm în considerare:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

2.4.2 Considerare variabilă

Dacă contraprestația promisă include o sumă variabilă, entitatea trebuie să _____
valoarea contraprestației la care entitatea _____.

Variabilitatea considerației se datorează în principal _____
_____.

Pentru a estima valoarea contraprestației variabile, entitatea poate utiliza metoda cea mai potrivită între:

- _____
- _____

Prin exemplu

Fabrica de jucării încheie un contract cu o companie pentru a vinde păpuși pentru 50 USD/păpușă.

Dacă clientul cumpără mai mult de 1.000 de păpuși, atunci prețul unei păpuși este redus retroactiv la 45 USD/păpușă.

În primul trimestru, clientul cumpără 100 de păpuși.

Fabrica de jucării, pe baza cunoștințelor lor despre client, produs, etc. consideră că clientul nu va depăși nivelul de 1.000 de păpuși :

În al doilea trimestru, clientul comandă 800 de păpuși. Acum, fabrica de jucării își reevaluează raționamentul și concluzionează că clientul va depăși nivelul de 1.000 de păpuși

2.4.3 Rambursare și returnări

Dacă, conform contractului, entitatea poate fi nevoită să-și ramburseze clientul și dacă, entitatea se așteaptă să ramburseze o parte/întreaga contraprestație, atunci această sumă ar trebui să _____ ca venit, dar ca „_____”.

Un caz special de rambursare este atunci când clientul are „dreptul de a returna” bunul. Conform standardului, dreptul de retur este _____ obligație de executare.

Pentru a contabiliza transferul unui produs cu drept de returnare, entitatea va recunoaște TOATE următoarele:

- a) Venituri _____
- b) Răspunderea rambursării _____
- c) Activul _____

Pentru a contabiliza această tranzacție:

Db _____ = Cr _____ – _____

Cr _____ – „_____

Db _____ = Cr _____ - _____

Entitatea trebuie să analizeze la sfârșitul fiecărei perioade de raportare:

- _____ să fie recunoscut ca _____
- _____ din _____

2.4.4 Exemplul 1

Fabrica de jucării a vândut 200 de păpuși pentru 40 USD fiecare, cu garanție de rambursare a banilor în 30 de zile.

Costul unei păpuși vândute este de 25 USD.

Pe baza performanțelor anterioare și folosind metoda valorii așteptate, Fabrica de jucării consideră că 95% din păpușile vândute NU vor fi returnate.

2.4.5 Componenta de finanțare

În cazul în care primirea contraprestației nu corespunde cu _____ al transferului de bunuri/ servicii , atunci putem bănuir că avem o componentă _____:

Dacă contraprestația este primită după executarea obligației =>

Dacă contraprestația este primită înainte de executarea obligației =>

IFRS 15 prevede că „prețul tranzacției” ar trebui să ia în considerare efectul de timp dacă componenta de finanțare este _____.

Expedient practic: entitatea nu trebuie să ajusteze prețul tranzacției pentru societatea finanțatoare dacă entitatea se așteaptă, la începutul contractului, ca perioada dintre momentul în care entitatea transferă bunurile/serviciile promise și momentul în care clientul plătește este _____

DACĂ componenta de finanțare este semnificativă, entitatea determină prețul tranzacției cu _____ valoarea contraprestației promise.

Rata de actualizare care trebuie utilizată =

= _____ sau

= _____

2.4.6 Exemplul 2: entitatea oferă finanțare

Fabrica de jucării vinde pe 1^{iunie} 20X3 2.000 de păpuși unui client pentru 121 USD fiecare, plătită în 24 de luni de la livrare.

Clientul poate returna păpușile în 90 de zile.

Acest produs este nou, iar fabrica de jucării nu are un istoric relevant atât cu produsul, cât și cu clientul. Prețul de vânzare în numerar al unei astfel de păpuși este de 100 USD. Costul de producție este de 75 USD.

2.4.7 Exemplul 3: clientul oferă finanțare

Pe 1^{aprilie} 20X2 BIG MACHINE încheie un contract cu un client pentru a vinde o mașină.

Contractul permite 2 plăți alternative: 8.000 USD acum sau 10.000 USD în 2 ani CÂND mașina va fi livrată.

Clientul alege să plătească 8.000 USD

2.4.8 Alocarea prețului tranzacției obligațiilor de performanță (Prețurile de vânzare de sine stătătoare) – REGULĂ

Prețul tranzacției trebuie să fie alocat fiecărei obligații de executare _____.

Regula generală este să utilizați _____ pentru a alocă prețul tranzacției.

Pentru a estima prețurile de vânzare de sine stătătoare, o entitate poate utiliza:

- _____
- _____
- _____
- _____

Prețurile de vânzare de sine stătătoare sunt evaluate la _____ și nu sunt _____

2.4.9 Exemplul 4: Mașină mare

BIG MACHINE vinde 3 mașini (1, 2 și 3) unui client pentru 1 milion USD.

Mașinile vor fi livrate în 3 momente diferite.

BIG MACHINE vinde de obicei mașina 1 și prețul de vânzare independent pentru această mașină este de 500.000 USD, dar mașinile 2 și 3 sunt complet noi pentru BIG MACHINE.

Mașina 2 este produsă de alți concurenți și BIG MACHINE poate considera, pe baza prețurilor ajustate ale concurentului, că prețul independent pentru Mașina 2 este de 300.000 USD.

Mașina 3 nu a fost făcută niciodată de altcineva, așa că BIG MACHINE consideră că cea mai bună estimare pentru prețul său independent este „cost + marjă” și evaluează prețul independent la 600.000 USD.

✍️ Acum este timpul să vă verificați înțelegerea. Notați răspunsurile dvs. la chestionar:

2.5 RECUNOAȘTEREA VENITURILOR

2.5.1 Cerințe standard

Standardul cere ca venitul să fie recunoscut numai atunci când entitatea _____ obligația de performanță alocată de către _____ bunul/serviciile promise clientului.

Un bun/serviciu este considerat a fi transferat atunci când clientul obține _____ asupra acestuia.

Controlul unui activ = capacitatea de a:

- _____ folosirea și obținerea _____ de beneficii din activ,
- să _____ altora din _____ folosirea bunului/serviciilor și primirea _____ din bunul/serviciile.

Evaluarea transferului de control trebuie făcută din perspectiva _____.

2.5.2 Obligație de executare îndeplinită în timp

Controlul este considerat transferat în timp dacă este îndeplinit unul dintre următoarele criterii:

- a) Clientul _____ și _____ beneficiile oferite de performanța entității pe măsură ce entitatea efectuează SAU
- b) Performanța entității _____ sau _____ un activ pe care clientul îl _____ ca activ este _____ sau _____ SAU
- c) Performanța entității _____ creează un activ cu o utilizare _____ pentru entitate, iar entitatea are un drept de _____ la plată pentru performanța realizată până în prezent

Dacă obligația de executare nu este îndeplinită în timp, aceasta este îndeplinită _____ în timp.

2.5.3 Măsurarea progresului (metode furnizate de standard)

Dacă performanța este considerată satisfăcută de-a lungul timpului, standardul cere entității să aleagă _____ o metodă de recunoaștere a veniturilor pentru a măsura progresul care trebuie aplicat _____ obligațiilor de performanță similare în circumstanțe similare.

În cazul în care circumstanțele se modifică în timp și entitatea trebuie să își actualizeze măsurarea progresului pentru a reflecta orice modificare a rezultatului obligațiilor de performanță, aceasta trebuie să fie considerată și contabilizată ca o modificare a contabilității _____ conform IAS 8.

Standardul permite modificări ale estimărilor, dar NU ale metodei.

Dacă o entitate nu are o bază _____ pentru a măsura progresul, venitul _____ fi recunoscut _____ progresul este măsurat în mod rezonabil.

Cu toate acestea, dacă entitatea poate determina că _____ va fi suferită o pierdere, standardul cere entității să _____ veniturile _____ suportate PÂNĂ când entitatea poate măsura progresul către îndeplinirea obligației de performanță.

Standardele oferă 2 metode de recunoaștere a veniturilor atunci când obligația de performanță este îndeplinită în timp:

- Metoda de introducere:

- Metoda de ieșire:

Ca un procedeu practic pentru această metodă, dacă entitatea are dreptul la o contraprestație de la client într-o sumă care corespunde _____ cu valoarea pentru client a performanței entității realizate până în prezent, entitatea poate recunoaște ca venit suma pe care o are dreptul. la _____.

2.5.4 Exemplu

În 20X2 noiembrie, o entitate încheie un contract cu un client pentru a renova o clădire și a instala un nou lift pentru o sumă totală de 5 milioane USD .

Obligatia promisa (renovare + montaj lift) este considerata o SINGURA performanta ce trebuie indeplinita DE-A-TIMP.

Entitatea actioneaza ca PRINCIPAL in ceea ce priveste instalarea ascensorului deoarece obtine controlul asupra ascensorului inainte de a fi transferat catre client.

Costul estimat este de 4 milioane USD (inclusiv costul liftului de 1,5 milioane USD)

Entitatea utilizează metoda de intrare bazată pe costul suportat pentru a-și măsura progresul către îndeplinirea obligației de performanță.

În decembrie, entitatea a achiziționat liftul (cost 1,5 milioane USD) și a suportat alte costuri de 500.000 USD.

Liftul va fi instalat în iunie 20X3, deci nu există nicio obligație de performanță satisfăcută, dar odată cumpărat pe site-ul clientului, acesta devine proprietatea clientului, iar entitatea este sigură că nu va avea nicio pierdere din achiziția ascensorului.

2.5.5 Controlul transferat la un moment dat

Dacă obligația de executare este îndeplinită la un moment dat => controlul este transferat _____.

Unii indicatori ai transferului de control sunt:

- 1) Entitatea are _____
- 2) Clientul are _____
- 3) Entitatea are _____
- 4) clientul are _____
- 5) clientul are _____

2.5.6 Obligații de garanții – regulă generală

Există 2 tipuri de garanții:

- Care promit clientului că produsul livrat este așa cum este specificat în contract (garanții „de tip _____”) – _____ ca o obligație de execuție distinctă
- Aceasta oferă clientului un serviciu în plus față de asigurarea că produsul este așa cum este specificat în contract (garanții „de tip _____”) – _____ ca o obligație de performanță distinctă.

Pentru a evalua tipul de garanții, trebuie luați în considerare 3 factori:

1. Dacă garanția este _____
2. _____ perioada de acoperire a garanției
3. _____ sarcinile pe care entitatea promite să le îndeplinească

2.5.7 Obligații de garanții combinate – exemplu

O companie produce și vinde calculatoare care includ o garanție de tip asigurare pentru primele 90 de zile de la vânzare și o garanție de tip service – pentru a repara/înlocui orice piesă de computer care s-a stricat în cei 4 ani după primele 90 de zile de la vânzare.

Prețul total este de 3.600 USD, iar entitatea evaluează că prețul de sine stătător pentru computer este de 3.200 USD, iar prețul independent pentru garanția de service este de 400 USD.

Costul de producție al unui computer este de 1.440 USD și, pe baza experienței, costul așteptat al „garanției-asigurare” este de 200 USD.

2.5.8 Cerințe (generale) de prezentare

În urma unui contract cu un client, este posibil să avem active și datorii contractuale.

Activele contractuale și pasivele contractuale trebuie prezentate _____ în situația situației financiare.

Activele contractului trebuie separate de _____.

Activele contractuale și pasivele contractuale trebuie prezentate separat ca _____ și _____.

După recunoașterea inițială, creanțele și activele contractuale sunt supuse evaluării _____ conform IFRS 9.

În cazul mărfurilor vândute cu „drept de returnare”, standardul cere ca valoarea contabilă a activelor returnate să fie înregistrată ca _____ și să fie prezentată _____ din inventar și, de asemenea, să fie supusă testării _____, separat de stoc. .

Datoria de rambursare trebuie prezentată _____ din activul corespunzător.

Atunci când un contract prezintă o componentă de finanțare, suma alocată componentei de finanțare trebuie prezentată _____ (ca cheltuială/venit cu dobânzi) din venitul recunoscut.

Cheltuielile/veniturile cu dobânzile trebuie recunoscute pe parcursul perioadei de finanțare folosind metoda dobânzii efective (IFRS 9).

Standardul cere dezvăluirea separată a soldului costurilor capitalizate (pentru obținerea și îndeplinirea unui contract), valoarea amortizării și pierderile din depreciere recunoscute în timpul perioadei.

2.5.9 Contracte anulabile versus contracte neanulabile

La 1 ianuarie o entitate încheie un contract anulabil pentru a vinde bunuri de 1.000 USD unui client.

Clientul trebuie să plătească în avans, la 1 ^{februarie}, dar plătește la 1 martie, iar bunurile urmează să fie transferate pe 1 ^{aprilie} :

2.5.10Activele contractuale

La 1^{ianuarie}, o entitate încheie un contract pentru a vinde produsele A și B unui client pentru 1.000 USD. Produsul A trebuie transferat la 1^{februarie}, produsul B la 1^{martie}, iar plata trebuie efectuată la primirea produsului B pe 5^{martie}.

Prețul tranzacției este alocat: 300 USD pentru produsul A și 700 USD pentru produsul B.

✍️ Acum este timpul să vă verificați înțelegerea. Notați răspunsurile dvs. la chestionar: