

**УЧЕТ ПРОДАЖ ПО ТРЕБОВАНИЯМ МСФО: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ**

**Гасанова Наргиз Тофиковна**, старший преподаватель

**Гусейнли Фуад Вагиф**, магистрант

**Азербайджанский государственный аграрный университет**

Gasanova Nargiz Tofikovna, senior lecturer, [nargizaliyeva@inbox.ru](mailto:nargizaliyeva@inbox.ru)

Huseynli Fuad Vagif, master

Azerbaijan State Agricultural University

**Аннотация.** Статья рассматривает соблюдение требований МСФО 15 при учете и признании выручки на предприятиях, занимающихся производством и реализацией продукции. Описаны ключевые принципы стандарта, сложности строительства, а также вызовы, с которыми сталкиваются компании при переходе к требованиям нового, включая анализ договоров, определение цен сделок и модернизацию учетных процедур.

**Ключевые слова:** МСФО 15, выручка, учет, договор, себестоимость, признание, контроль.

Как известно, каждое предприятие, занимающееся производством и продажей продукции, в первую очередь уделяет серьезное внимание увеличению объемов производства и продаж из года в год, улучшению качества и обеспечению высокой рентабельности. Увеличение объема производства и продаж продукции из года в год способствует удовлетворению растущего спроса населения, а повышение качества продукции приводит к увеличению покупательной способности. Удешевление себестоимости единицы произведенной продукции, при прочих равных условиях, обеспечивает получение высокой прибыли от продаж.

Каждое предприятие, работающее на принципах полного хозяйственного расчета, в такой ситуации должно уделять серьезное внимание ведению правильного учета произведенной и проданной продукции, а также обеспечению строгого контроля за каждой потраченной суммой [1, с.45]. С этой целью учет операций, связанных с производством и продажей продукции на предприятиях, должен быть организован в соответствии с требованиями времени, а также на основании МСФО.

В условиях рыночной экономики перед производством и продажей продукции стоят ряд важных задач, которые необходимо решать с учетом требований МСФО. К ним можно отнести следующие:

- Обеспечение строгого учета и контроля за процессом производства продукции. С этой целью необходимо своевременно оформлять расходы на производство первичными документами.
- Обеспечение своевременного оформления произведенной продукции в первичных документах и точное отражение этого в учете.
- Точное отражение в учете расходов на производство продукции и обеспечение правильного расчета себестоимости продукции.
- Обеспечение своевременного и правильного оформления продукции, отправленной покупателям, и отражение этого в учете.
- Обеспечение правильного учета операций по продаже продукции.
- Правильное определение коммерческих расходов, относящихся к проданной продукции, и точное их распределение.

➤ Обеспечение объективного расчета объема проданной продукции и ее полной себестоимости.

➤ Правильный расчет финансового результата от продажи продукции и точное его отражение в соответствующих счетах.

Если речь идет об учете продажи мы должны обратиться с МСФО 15 "Выручка по договорам с покупателями".

Признание и измерение выручки по МСФО (МСФО) 15 "Выручка по договорам с покупателями" представляют собой ключевые аспекты международного стандарта, направленного на унификацию и обеспечение прозрачности учетных практик. Основные принципы стандарта охватывают весь процесс взаимодействия между компанией и покупателем, начиная с заключения договора и заканчивая признанием дохода в финансовой отчетности.

Признание выручки начинается с идентификации договора с покупателем. Договором признается соглашение между двумя или более сторонами, создающее юридически исполнимые права и обязательства. Для того чтобы договор был признан в учете, необходимо, чтобы он соответствовал определенным критериям: стороны должны подтвердить свое намерение исполнять обязательства, договор должен иметь коммерческую субстанцию, условия договора должны быть определены и понятны, а также должна быть высокая вероятность получения экономических выгод от исполнения договора. Важно, чтобы каждый договор представлял собой реальное, исполнимое обязательство, где каждая сторона понимает свои обязанности и выгоды от сделки.

После идентификации договора, компания должна выделить в нем все обязательства по выполнению. Обязательство по выполнению представляет собой обещание передать покупателю товар или услугу, которые являются обособленными и могут быть использованы покупателем самостоятельно или в сочетании с другими ресурсами. Идентификация таких обязательств играет важную роль, поскольку позволяет четко определить, за что именно компания получит вознаграждение и когда это вознаграждение должно быть признано в учете. В договорах, где передача комплекса товаров и услуг осуществляется поэтапно, важно понимать, какие части договора можно рассматривать как отдельные обязательства по выполнению, а какие нет.

Одним из ключевых шагов является определение цены сделки, которая представляет собой сумму возмещения, ожидаемого компанией в обмен на выполнение своих обязательств. Цена сделки может включать как фиксированные, так и переменные элементы. Переменные вознаграждения, такие как бонусы, скидки или штрафы, должны быть учтены и измерены на основе вероятности их получения и суммы, которую можно с разумной уверенностью оценить. При этом компании должны учитывать все возможные факторы, которые могут повлиять на окончательную сумму возмещения, включая время и условия платежей, а также их влияние на чистую стоимость.

После определения цены сделки, компания обязана распределить эту цену между всеми обязательствами по выполнению, выделенными в договоре. Распределение происходит на основе относительных цен продаж отдельных товаров и услуг. Если рыночные данные недоступны, компания может использовать оценочные методы, основанные на стоимости выполнения обязательства или других доступных данных. Распределение цены сделки должно точно отражать экономи-

ческую суть каждой составляющей договора, чтобы выручка была признана пропорционально выполнению обязательств.

Признание выручки происходит тогда, когда компания выполняет обязательство по выполнению, то есть передает контроль над товаром или услугой покупателю. В зависимости от характера договора и выполняемых обязательств, выручка может быть признана либо в определенный момент времени, либо постепенно в течение времени. Признание в момент времени характерно для операций, где передача контроля осуществляется одновременно, например, при продаже товара. Признание в течение времени применяется в случаях, когда выполнение обязательства происходит поэтапно, как это бывает при оказании длительных услуг или строительных работах. Выбор метода признания напрямую зависит от того, как происходит передача контроля, и должен основываться на объективных данных, подтверждающих выполнение обязательства.

Таким образом, принципы признания и измерения выручки по МСФО 15 обеспечивают последовательный и экономически обоснованный учет выручки, который отражает фактическое выполнение обязательств компании перед покупателями [2, с. 182]. Стандарт не только устанавливает четкие правила, но и требует от компаний глубокого анализа своих договоров и учетных процедур для обеспечения достоверности и прозрачности финансовой отчетности. Применение МСФО 15 помогает избежать преждевременного или некорректного признания выручки, что особенно важно в условиях растущей сложности и разнообразия коммерческих договоров.

Также рассмотрим проблемы внедрения МСФО (МСФО) 15 "Выручка по договорам с покупателями", который стал значительным событием для международного бухгалтерского сообщества, поскольку данный стандарт существенно изменил подход к признанию выручки и требовал от компаний пересмотра своих учетных политик и процедур [4]. Несмотря на его цель унифицировать и улучшить прозрачность отчетности, внедрение МСФО 15 столкнулось с рядом проблем и вызовов, которые затронули как крупные корпорации, так и малые предприятия.

Одной из ключевых проблем, с которыми столкнулись компании, стало понимание и интерпретация новых требований стандарта. МСФО 15 требует от компаний детализированного анализа своих договоров с покупателями для того, чтобы правильно идентифицировать обязательства по выполнению и распределить цену сделки. Это стало сложной задачей, особенно для компаний, имеющих большое количество сложных и многоэлементных контрактов, где приходится разделять товары и услуги на обособленные обязательства. Внедрение стандарта потребовало значительных усилий для пересмотра всех существующих договоров, что в свою очередь потребовало времени, ресурсов и, в некоторых случаях, привлечения внешних консультантов.

Кроме того, необходимость применения новых оценочных методов для определения цены сделки и распределения ее между обязательствами по выполнению стала еще одним серьезным вызовом. Многие компании столкнулись с трудностями в доступе к необходимым рыночным данным или в разработке внутренних моделей оценки, которые бы соответствовали требованиям стандарта. Особенно это коснулось ситуаций с переменным вознаграждением, где прогнозирование будущих доходов стало сложной задачей. Неправильные оценки могли привести к

искажению финансовых результатов, что добавило значительную степень неопределенности в процесс внедрения.

Другой важной проблемой стало изменение системы внутреннего контроля и процессов отчетности. Внедрение МСФО 15 потребовало от компаний адаптации своих учетных систем, чтобы обеспечить надлежащий сбор, анализ и представление данных в соответствии с новыми стандартами [4]. Это требовало не только пересмотра существующих информационных систем, но и обучения персонала, что в свою очередь увеличивало издержки на внедрение. Компании должны были внедрять новые системы учета, контролировать выполнение всех этапов договоров, что нередко вызывало необходимость разработки новых программных решений или модернизации существующих.

Для компаний, работающих в разных юрисдикциях, дополнительным вызовом стало соблюдение национальных требований, которые могут отличаться от международных стандартов. В некоторых случаях компании должны были разрабатывать двойную отчетность, что усложняло процесс внедрения и увеличивало операционные издержки. Непостоянство в применении стандарта между странами и даже отраслями добавляло сложности в подготовку консолидированной отчетности, где приходилось учитывать различные интерпретации и подходы.

Важным аспектом стало также коммуникационное сопровождение изменений, связанных с внедрением МСФО 15. Инвесторы, акционеры и другие заинтересованные стороны требовали прозрачности и ясности в вопросах изменения учетной политики и ее влияния на финансовые показатели. Компании сталкивались с необходимостью детально объяснять и обосновывать изменения в отчетности, что требовало дополнительных ресурсов и усилий со стороны менеджмента [3]. Это также включало необходимость раскрытия существенной информации о методах оценки, рисках и неопределенностях, связанных с новыми подходами к признанию выручки.

Наконец, одной из наиболее значительных проблем стала адаптация к новым требованиям в контексте продолжающегося изменения бизнес-моделей. Стандарт МСФО 15 был разработан для учета выручки в традиционных моделях бизнеса, но его применение в условиях цифровизации, гибридных и комплексных услуг, а также новых форм контрактных отношений стало настоящим вызовом. Например, компании, предоставляющие программное обеспечение как услугу (SaaS), или те, кто работают с подписками и лицензионными соглашениями, столкнулись с трудностями в признании выручки, что требовало от них поиска новых подходов и решений.

Таким образом, внедрение МСФО 15 оказалось сложным и многоэтапным процессом, который потребовал значительных усилий со стороны компаний. Это включало необходимость пересмотра договорных отношений, адаптацию учетных процедур, модернизацию систем отчетности и внедрение новых процессов внутреннего контроля. Несмотря на все эти вызовы, успешное внедрение стандарта позволило улучшить прозрачность и сопоставимость финансовой отчетности, что в долгосрочной перспективе должно способствовать более надежному и справедливому представлению финансовых результатов на международном уровне. Однако процесс адаптации к новым требованиям продолжается, и компании продолжают искать пути для оптимизации и улучшения своих учетных процедур в соответствии с МСФО 15.

### **Список использованных источников**

1. Бердичевская, В. О. Учет затрат на производство и реализацию продукции и калькулирование себестоимости продукции : учебник для вузов / В. О. Бердичевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 146 с.
2. Гасанова, Н. Т. Инновации в бухгалтерском учете и отчетности согласно МСФО/ Н. Т. Гасанова // Инновационная экономика и менеджмент: методы и технологии: сборник статей участников VI Международной научно-практической конференции, Москва, 26–27 октября 2021 года. – Москва: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Издательский Дом (типография), 2021. – С. 182-184.
3. Дружиловская, Т.Ю., Дружиловская Э.С. МсФо (ifrs) 15: Новые требования и их соотношение с российскими стандартами бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. – №15. –357 с.
4. Смирнова, И.В. Основные положения учета выручки в соответствии с МСФО (МСФО) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Международный журнал гуманитарных и промышленных наук. – 2016. – №1.