

## **АНАЛІЗ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ 15 «ВИЗНАЧЕННЯ ВИРУЧКИ ПО КОНТРАКТАМ З КЛІЄНТАМИ»**

Досліджуючи питання взаємовідносин замовника та постачальника товарів, робіт та послуг, потрібно в першу чергу звернути увагу на ключовий етап даних взаємовідносин, який є фундаментом та підставою подальших дій між сторонами. Даний етап – це укладання та узгодження питань договору на подальші дії сторін договору для визначення економічних вигод в будь-який період часу.

Визначення виручки у будь-який період часу у взаємовідносинах з контрагентом, є ключовим питанням у визначенні достовірності фінансової звітності так, як в совою чергу договір на певну доставку товарів, робіт та послуг є ключем при визначенні виручки залежно від ступеню виконання тих чи інших робіт та послуг або продажу товарів іншій стороні договору.

Досліджуючи МСФЗ 15 можна в першу чергу з'ясувати головні складові будь-якого договору які сторони заздалегідь узгоджують – це термін дії договору, умови оплати, питання визначення відшкодування отриманих за певні товари, роботи чи послуги, визначення суми виручки в залежності від ступеня виконання робіт чи послуг та переходу прав власності товари та послуги у часі.

Також відповідно до МСФЗ 15 постачальник заздалегідь аналізує замовника на можливість відшкодування постачальнику суми за майбутні товари роботи та послуги. Та питання розірвання договору з компенсаціями при недотриманні умов договору однієї зі сторін або зі згоди обох сторін без додаткових витрат.

Питання об'єднання та модифікації договорів одне із комплектуючих МСФЗ 15. Об'єднання договорів відповідно до МСФЗ 15 можливе лише при виконанні одного із трьох критеріїв пункту 17 даного стандарту. Модифікація, як питання зміни ціни або предмета договору, залежить від прагнення замовника отримати та можливості постачальника надати додаткові товари чи послуги. Дані можливості прописуються в договорі та узгоджую всі складові такі як строки, ціну відповідальність сторін та обов'язки один перед одним.

Питання передання контролю за певні товари чи послуги одне із складових обов'язків сторін, які в свою чергу обумовлюють відшкодувати вартість товарів або послуг в залежності від ступеня виконання договору залежно від кількості доставленого товару чи рівня виконання послуг.

Достовірність фінансових звітів підприємств, які займаються довгостроковими роботами залежить від методу визначення рівня виконання той чи іншої роботи чи послуги. Наприклад: кораблебудівні компанії, які займаються будівництвом суден, як воєнного так і промислового призначення, зазвичай мають договори періодом більше одного року. Тому виручка по даних договорах за період в яких вона виникла визначається, як вартістю матеріалу та сил потрачених на доведення об'єкта до того рівня готовності об'єкта який був на кінцеву дату за звітний період. Ціна такого товару може відрізнитися від ціни зазначеного в договорі залежно від зміни ціни з плином часу комплектуючих товару. Так відповідно оцінка загальної суми витрат понесених на доведення товару до повної готовності тобто повного функціонування при складанні договору визначається відповідно до ринкового рівня ціни робіт та комплектуючих товару, що понесуться в майбутньому при, в нашому випадку, побудові кінцевого продукту. Дані роботи та комплектуючі товару мають тенденцію збільшення ціни з часом, що також прописується в договорі та узгоджується сторонами при відшкодуванні тієї різниці збільшення цін. Головною метою такого збільшення ціни договору це відбити понесені додаткові витрати для доведення об'єкта до стовідсоткового функціонування для отримання того рівня прибутку передбачених у договорі у момент його підписання тому, що сума таких додаткових витрат може бути вищою навіть ніж очікуваний прибуток фірми у момент складання договору.

Далекоглядне підприємство в своїй діяльності використовує багато різних способів збільшення кількості замовників їхньої продукції або продовження надалі співпраці з контрагентом, одним з яких є надання знижок, гнучку можливість оплати за надані товари та послуги. Розподіл знижки у довгостроковій діяльності залежить від ступеня виконаної роботи на кінець звітного періоду або методу визначення суми виручки за дані роботи та послуги.

Спосіб оплати відповідно до МСФЗ 15 може бути різним як грошовій так і не грошовій формі. Не грошовий формі – це оплата товарами чи послугами які потрібні постачальнику. Оплата вважається коли контроль за товари чи роботи переданий іншій стороні.

Отже, МСФЗ 15 «Виручка по контрактам з клієнтами» застосовується для відображення суми виручки від виконання тих чи інших умов договору чи ступеня готовності об'єкта договору, для достовірності фінансової звітності підприємства.