

## МСФО 15 "ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ"

**Рахимов Умаржон**

*Студент Банковско-Финансовой Академии*

*Республики Узбекистан*

**Аннотация:** Данный тезис посвящен изучению ключевых аспектов применения Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) 15 "Выручка по договорам с покупателями". Стандарт вступил в силу 1 января 2018 года и заменил ранее существовавшие стандарты МСФО 18 и МСФО 11. Внедрение МСФО 15 направлено на унификацию учета выручки и повышение прозрачности финансовой отчетности компаний по всему миру. В работе рассмотрены пять этапов модели признания выручки, а также анализируется влияние стандарта на учетную политику и финансовые результаты компаний в различных отраслях. Приведены примеры практического применения стандарта, а также описаны ключевые проблемы, с которыми сталкиваются компании при внедрении. В заключении обсуждаются перспективы развития и применения стандарта на международном уровне.

**Ключевые слова:** МСФО 15, выручка, договоры с покупателями, учетная политика, международные стандарты, признание выручки, обязательства к исполнению.

### **Методология:**

Исследование основано на анализе нормативных документов, выпущенных IFRS Foundation, а также отчетов компаний, применяющих МСФО 15. Применен сравнительный анализ подходов к признанию выручки до и после внедрения стандарта. Для иллюстрации изменений были использованы данные из различных отраслей, таких как строительство, ИТ и розничная торговля. Дополнительно рассмотрены международные практики внедрения стандарта и их влияние на финансовую отчетность компаний.

Пятиэтапная модель признания выручки:

МСФО 15 включает пять этапов признания выручки:

1. **Идентификация договора с покупателем.** Выручка признается только тогда, когда существует юридически обязательный договор.
2. **Идентификация обязательств к исполнению.** Каждый договор может включать одно или несколько обязательств перед покупателем.
3. **Определение цены сделки.** Компания должна определить цену, которую она ожидает получить за выполнение своих обязательств.
4. **Распределение цены сделки между обязательствами.** Общая цена сделки распределяется пропорционально каждому обязательству.

5. **Признание выручки при выполнении обязательств.** Выручка признается по мере выполнения обязательств перед покупателем.

Примеры применения:

В тезисе рассматриваются примеры применения МСФО 15 в различных отраслях:

- **Строительство:** Выручка признается по мере завершения этапов работ.
- **ИТ и телекоммуникации:** Компании должны отдельно учитывать выручку от продажи оборудования и предоставления услуг по поддержке.
- **Розничная торговля:** Программы лояльности требуют отложенного признания выручки до выполнения всех обязательств.

Проблемы внедрения:

Одной из основных проблем внедрения МСФО 15 является сложность оценки переменных компонентов сделки, таких как бонусы или штрафы. Компании вынуждены пересматривать свои учетные системы и внедрять новые методы оценки, что требует значительных ресурсов и подготовки персонала.

#### ***Выводы:***

МСФО 15 существенно изменил подходы к признанию выручки, улучшив прозрачность и сопоставимость финансовой отчетности. Внедрение стандарта привело к улучшению управления доходами компаний, однако его успешное применение требует адаптации учетных систем и внутренних процедур. В будущем стандартизация учета выручки будет играть важную роль в развитии глобальных финансовых рынков.

#### **Список использованной литературы:**

1. IFRS Foundation. (2018). "МСФО 15: Выручка по договорам с покупателями".
2. Deloitte Touche Tohmatsu Limited. (2017). "Руководство по МСФО 15: Выручка по договорам с покупателями".
3. PricewaterhouseCoopers (PwC). (2018). "Практическое руководство по МСФО 15 для компаний".
4. Ernst & Young. (2018). "Проблемы и решения при внедрении МСФО 15".
5. Гальперин В.М. (2019). Применение МСФО 15 в практике российских компаний.