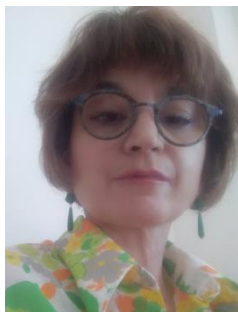


**ЕФЕКТИ ОТ ПРИЛАГАНЕТО НА МСФО 15 ПРИХОДИ ОТ ДОГОВОРИ С
КЛИЕНТИ В ЧАСТ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЗА ПЕРИОДА 2017 – 2018 ГОДИНА**

(Част първа)



**проф. д-р
Фаня
Филипова¹**

**доц. д-р
Венелин
Георгиев**

**гл. ас. д-р
Атанас
Атанасов**

**гл. ас. д-р
Рени
Петрова**

**гл. ас. д-р
Румяна
Маринова**

Икономически университет, гр. Варна, катедра „Счетоводна отчетност”

Ключови думи:	Резюме
<p>МСФО 15</p> <p>Телекомуникационни компании</p> <p>Активи по договори с клиенти</p> <p>Пасиви по договори с клиенти</p> <p>Модел за признаване на приходи</p> <p>Коефициент за консерватизъм на Грей</p> <p>Анализ на съдържанието (content analysis)</p> <p>Концептуална рамка</p> <p>JEL: M41</p>	<p>Основната цел на статията е да се извърши критичен анализ на част от концепциите и идеите в МСФО 15, както и емпирично да се тества прилагането му във финансовите отчети на определени целеви групи от български предприятия, прилагащи МСС/МСФО.</p> <p>Изследвани са две извадки от български предприятия: първата обхваща девет дружества от различни отрасли (вписани в списъка на големите данъкоплатци и осигурители), а втората – четирите най-големи български мобилни оператора.</p> <p>Анализът е извършен с помощта на количествени и качествени подходи като: индекса на консерватизъм на Грей на базата на собствения капитал и печалбата (Gray's Conservatism Index) и промяната в неговите стойности в резултат от приемането на МСФО 15; аналитичен преглед на по-съществените изисквания на МСФО 15, както и анализ на съдържанието (Content Analysis) на изследваните финансови отчети.</p> <p>Резултатите от извършеното изследване показват, че за предприятията от първата извадка МСФО 15 не оказва значително влияние върху тяхното финансово състояние и финансови резултати. Прилагането на МСФО 15 е от съществено значение за мобилните оператори в България, но сложността на неговото прилагане (поне първоначално) създава трудности за предприятията. Резултатите от прилагането на индекса на консерватизъм на Грей показват, че приемането на МСФО 15 има положителен ефект върху печалбата и води до нейното увеличаване. На тази основа се заключава, че отмененият МСС 18 Приходи е „по-консервативен“ от МСФО 15. Стига се и до извода, че доминирането на концепцията за бизнес модел при признаване на приходи според МСФО 15 води до намаляване на сравнимостта на информацията във финансовите отчети, особено между предприятията от различни отрасли.</p>

¹ За контакт с авторите: проф. д-р Фаня Филипова, тел.: 359882/164724; 359888/436692; e-mail: fanya_filipova@ue-varna.bg

Въведение

През последните няколко години, след 2014 г., Бордът по международни счетоводни стандарти (БМСС, IASB) публикува няколко нови, фундаментални за финансовата отчетност стандарта – МСФО 9 *Финансови инструменти*, МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*, МСФО 16 *Лизинги*, МСФО 17 *Застрахователни договори*, както и редица промени в съществуващите стандарти (МСС 1 *Представяне на финансовите отчети*, МСС 7 *Отчет за паричните потоци*, МСС 27 *Индивидуални финансови отчети* и др.). Посочените нови стандарти и промени са плод на дългогодишните усилия на Борда да даде адекватен отговор на отчетните проблеми, които финансовата криза от 2008 г. постави, както и на стремежа за подобряване качеството на финансовите отчети, изготвени съобразно МСС/МСФО.

Целта на настоящото изследване е да се дискутират част от заложените концепции и идеи в МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*, както и емпирично да се тества как този нов стандарт намира отражение във финансовите отчети на извадка от български предприятия, прилагащи МСС/МСФО.

Обект на изследването е МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти*, а **предмет** – начинът и ефектите от прилагане на стандарта през първата година от въвеждането му – 2018 г., в две извадки от български предприятия: първата обхваща девет компании големи данъкоплатци и осигурители от различни отрасли, а втората – четирите най-големи български телекомуникационни дружества (мобилни оператори).

Задачи на изследването са:

- ✓ да се даде отговор на въпроса: Кое наложи създаване на МСФО 15?
- ✓ да се дискутира нормативната и концептуална основа на отчитане на приходите от договори с клиенти чрез обобщено представяне на концепциите, залегнали в МСФО 15;
- ✓ да се обобщи очакваният ефект от промените, свързани с прилагане на МСФО 15;
- ✓ да се дискутира връзката между настоящата и ревизираната Концептуална рамка и новия МСФО 15 чрез анализ на някои проблемни моменти;
- ✓ да се изследва емпирично чрез качествени и количествени подходи (изчисляване на коефициента на консерватизъм на Грей) прилагането на МСФО 15 през първата година от въвеждането му – 2018 г., в група български предприятия от различни отрасли, в т.ч. в четирите най-големи телекомуникационни компании, където очакваният ефект се предполага да е най-значим.

Ограничения на изследването:

1. Не се коментират и анализират всички изисквания на МСФО 15, а само някои от най-съществените и дискуссионни.

2. Твърде кратък е периодът на прилагане на МСФО 15, обхванат в изследването – само една година 2018 г. (и сравнителната 2017 г.), което би могло да даде отражение на получените резултати и на направените изводи.

3. Размерът на двете извадки е общо 13 български предприятия, което не е голям брой, независимо че това са дружества – големи данъкоплатци и осигурители, както и най-големите телекомуникационни компании.

1. Нормативна и концептуална основа на изследването

МСФО 15 Приходи по договори с клиенти (в сила за годишни периоди от 01.01.2018 г.) е изцяло нов стандарт за признаване и оценяване на приходите на предприятията независимо от отрасъла и от вида приходи (от активи или услуги). Той въвежда нова концепция (доминантно оценъчна и в много по-малка степен транзакционна) и на тази основа регламентира цялостен комплекс от нови принципи, правила и подходи за признаването, отчитането и оповестяването на информацията относно вида, сумата, периода и несигурностите във връзка с приходите и паричните потоци, произхождащи от договори с клиенти. Стандартът изцяло подменя действащите до този момент стандарти, свързани с признаването на приходи, основно МСС 18 *Отчитане на приходи* и МСС 11, и свързаните с тях разяснения. Водещата концепция на новия стандарт е създаването на модел от пет стъпки, чрез който определянето на параметрите и времето на признаване на приходи са съизмерими спрямо изпълнението на задълженията на всяка от страните по сделката помежду им. Стандартът допуска както пълно ретроспективно прилагане, така и модифицирано ретроспективно приложение, от началото на текущия отчетен период (2018 г.), с определени оповестявания за предходните периоди.

Подчертаната сложност и в редица отношения концептуално напълно нови отчетни подходи, характерни за последните публикувани от Борда стандарти като МСФО 9, МСФО 15 и МСФО 16, налагат кратка дискусия относно някои от най-проблемните решения и изисквания, като главният фокус е върху МСФО 15. Въпросът, който авторите на изследването си поставят преди извършване на самия анализ на събраните емпирични данни, е следният: **дали чрез новия МСФО 15 не се нарушава рязко балансът между информационните потребности на различните потребители, което би превърнало финансовите отчети, изготвени на база МСС/МСФО, по-скоро в сложна, противоречива смесица от отчети със специфична, а не толкова с обща цел?** Този въпрос е пряко свързан с изясняване на границите на финансовата отчетност и още по-конкретно с въпроса: **какви следва да бъдат т.нар. в МСС/МФО основни финансови отчети, отчетите с обща цел?** В тази връзка в направено изследване са посочени три възможни подхода (EFRAG, 2014a, p. 15):

1. да се балансира между различните информационни нужди на потребителите на информацията от финансовите отчети поотделно във всеки един стандарт;

2. счетоводните създатели да се фокусират върху специфична група потребители при разработване на всеки нов стандарт;

3. чрез изискванията в стандартите да се задоволяват само общите информационни потребности на потребителите и да се дава възможност на съставителите на финансови отчети да предоставят допълнителна информация, свързана със специфични информационни нужди.

И трите подхода имат своите предимства и недостатъци. На настоящия етап обаче Бордът по МСС е заявил, че принципно следва третия подход, но практически и най-вече чрез разработените от него последни стандарти МСФО 9, МСФО 15 и МСФО 16 той по-скоро задоволява информационните нужди главно на специфична група потребители (подход 2) – инвеститори, кредитори и свързаните с тях кредитни рейтингови агенции, анализатори, прогнозисти. Аргументите за подобно твърдение са изложени по-нататък в изследването.

Причини за появата на МСФО 15 (Hoogervorst, 2019), ефектите от който се изследват в настоящото проучване, най-общо са следните: да се създаде единен принципно-базиран подход за признаване на приходи както от стоки, така и от услуги, който да отразява начина на извършване на бизнеса; вида, характера и размера на изпълнение на задълженията към клиентите; процесите на създаване на стойност във времето и свързаните с това бизнес рискове. Това е от особено важно значение за сложно-структурираните договори с клиенти, които обичайно са многокомпонентни и често обхващат повече от един отчетен период. Чрез новия петстъпков подход за отчитане на приходи по договори с клиенти **се прави опит да се надхвърли чисто транзакционният подход при признаване на приходите (transaction approach) и да се премине към оценъчен подход (valuation approach)** – оценка на всяко едно разграничимо задължение за изпълнение, вкл. с присъщите му разходи, права и нетен резултат, които то поражда.

Една от водещите задачи при разработване на МСС/МСФО, особено на стандартите през последните години, е чрез регламентираните отчетни подходи **да се повиши сравнимостта на финансовата информация между предприятията без значение от отрасъла им**. Това е една от причините чрез един стандарт (МСФО 15) да се въведе единен за всички предприятия, прилагащи МСС/МСФО, подход за признаване на приходи както от стоки, така и от услуги. Тук обаче възниква въпросът: **трябва ли чрез стандартите толкова да се фаворизира нуждата от сравнимост между предприятията? Въобще уместно ли е да се пренебрегнат отрасловите особености, оказващи влияние върху начина на генериране на приходи? Дали стремежът за сравнимост на финансовата информация не води по-скоро до нейното деформиране? Отговорът на тези въпроси отново е свързан с основния проблем: какви са информационните нужди на инвеститорите, но и на останалите потребители? Дали да видят бизнес модела на предприятието, чрез който се създава стойност (и чрез който се генерират парични потоци), или да се прецени доколко**

мениджмънтът ефективно управлява фирменото имущество? Или имат някаква друга потребност от информация? Каква?

В свое изследване от 2013 г. EFRAG (EFRAG, 2013) поддържа тезата, че бизнес моделът следва и ще играе важна роля както при разработване на МСФО, така и при ревизията на Концептуалната им рамка. Това би се постигнало чрез регламентиране на принципите, свързани с признаването, оценяването, представяне и оповестяване на счетоводните обекти във финансовите отчети. Бизнес моделът би оказал влияние върху оценката на активите на предприятието; върху самото съдържание, структура и размер на тези активи: дали бизнесът в значителна степен е капиталоемък, или по-скоро се базира на научно-изследователска дейност; на клиентите и продуктите и услугите, които им предоставя. Какви могат да бъдат различните бизнес модели и какво отражение те намират чрез информацията във финансовите отчети? **Дали въобще финансовите отчети, базирани на идеята за бизнес модела, предоставят уместна информация?** EFRAG поддържа тази идея, за която усилено се заговори сред счетоводните регулатори и създатели, след 2009-2010 г. Финансовата криза от 2008 г. е една от причините счетоводните специалисти да потърсят начин, подход за създаване и оповестяване на информация във финансовите отчети, която да помогне на инвеститорите да преценят и да прогнозира как, и в състояние ли е предприятието да създава стойност, да генерира парични потоци. Тоест концепцията бизнес моделът да намери отражение във финансовите отчети отново е насочена към **оценъчната им цел в полза на инвеститорите (и другите доставчици на капитал), а не към това доколко ръководството ефективно управлява фирменото имущество.** Петстъпковият подход при признаването на приходите според МСФО 15 по своята същност следва идеята за бизнес модела, защото съдържанието на договорите с клиентите и тяхното отчитане е пряко свързано с начина, по който предприятието извърша дейността си и създава стойност, т.е. с бизнес модела. Отчитането на рисковете, с които е свързан бизнесът на предприятието, намиращо отражение в начина, момента и размера на признаваните активи, пасиви, разходи, приходи, също се базира на идеята за бизнес модела. Обаче бизнес моделът е твърде специфичен за отделното предприятие и ако се приеме той съществено да оказва влияние върху вида, момента и начина на оценяване, представяне и оповестяване на имуществото, приходите, разходите на фирмата, то сравнимостта между различните компании **значително би намаляла.** **Тоест възниква дилемата: бизнес моделът или сравнимостта?** Или баланс, но и компромис между тях. Съществува мнението, че влиянието на бизнес модела върху финансовите отчети нарушава неутралността на счетоводната информация (EFRAG, 2014b). Затова по-правилно е водещи да са правата и задълженията, които възникват за предприятието, а не толкова бизнес моделът. Именно чрез оценяване и представяне на тези права и задължения (залегнали в МСФО 15), може да се прогнозира очакваните парични потоци. Важен дебатирен въпрос, свързан с прилагането на концепцията за бизнес модела, е дали едни и същи сделки следва да се отчитат различно в различните компании, в зависимост от разликата в следвания от тях бизнес модел. И ако отговорът е положителен, как това би се отразило на сравнимостта на финансовата информация? В крайна сметка, чрез ревизираната Концептуална рамка, Бордът се отказа

от това да прави някакви фундаментални промени, включително не дава отговор на въпроса: Как да се постигне оптимален баланс при представяне на бизнес модела на предприятието и поддържане на сравнимостта на финансовата информация? Обаче **чрез новия МСФО 15 всъщност Бордът по МСС дава приоритет на бизнес модела, без обаче това ясно и недвусмислено да е намерило отражение в Концептуалната рамка!** Дали подобно разминаване има своето оправдание? Според авторите на настоящото изследване – „не“. Защото това дава възможност за индивидуален подход от страна на Борда по МСС при разработване на всеки един нов стандарт, и при промяна на съществуващи такива, който да не е съобразен изцяло с Концептуалната рамка. Впоследствие това води до субективизъм, осъществяван от страна на големите компании, прилагащи МСФО, което обичайно се аргументира със следвания принципно-базиран подход при разработване на счетоводните правила. Концептуалната рамка обаче не уточнява кои точно са принципите на този подход.

Друг важен въпрос, който МСФО 15 повдига, е доколко задълбочено Бордът по МСС е анализирал **какъв е балансът „разходи – ползи“ при неговото внедряване и прилагане**, и въобще – за кого се отнася този баланс? Според PwC (в отговора им от 25.11.2015 г. до Борда по МСС във връзка с проекта за нова Концептуална рамка) този баланс касае единствено Борда по МСС при изготвяне на самите стандарти, като очевидно тук са изключени самите съставители на финансовите отчети и прилагащите стандартите. Това разбиране е неприемливо за авторите на настоящото изследване. Обичайно най-големи разходи във връзка с новите МСФО правят компанията, които ги прилагат. А пък ползите са за тези, които използват финансовата информация (различните външни потребители). Затова е редно Бордът по МСС да преценява баланса „разходи – ползи“, имайки ясна представа какво ще коства на прилагащите предприятия всеки нов стандарт или промяна, и знаейки, че не те, а друг получава преобладаващата част от ползите на създаваната финансова информация. Разбира се, предприятията не бива да се оправдават с този принцип при опит да нарушат дадени МСФО. Очаква се въвеждането на новия МСФО 15 (както и на МСФО 9 и МСФО 16) да е един твърде скъпо струващ процес, изразяващ се в:

- ✓ значими разходи за доработка на съществуващия софтуер (или покупка на нов), което да позволи въвеждането на новите изисквания на стандартите, свързани най-вече с: нов подход за отчитане на договори с клиенти; нов подход за обезценка на финансови инструменти; отчитане на оперативния лизинг като финансов и изчисляване на дисконтирана стойност на възникналите права и задължения по него;
- ✓ разходи по обучение на персонала относно новите изисквания на стандартите;
- ✓ разходи по информиране на всички заинтересовани от финансовата информация на компанията лица относно промените и ефекта им върху основните финансови показатели;

- ✓ разходи и значимо време по прилагане на новите правила, включително относно оповестяване на информацията във финансовите отчети.

Друг въпрос, който повдигат концепциите и регламентите, залегнали в МСФО 15, е **доколко той отговаря на един важен принцип, регламентиран в МСС 1, а именно – приоритет на икономическото съдържание пред правната форма при третирането на счетоводните обекти.** На практика стандартът приоритетно изисква да се осчетоводяват договори, права и задължения по договори, в които да се вкара (на база преценката на предприятието) икономикса на сделките, които тези договори пораждаат. Тоест в този му вид МСФО 15 по-скоро въвежда принципа **за приоритет на правната норма пред икономическата форма и съдържание.** Това отново отдалечава МСФО 15 от Концептуалната рамка и от МСС 1. **Въвеждане на модели, подходи и правила в МСФО, които да доведат до счетоводни третирания, противоречащи на концептуалните основи на финансовото счетоводство и на самата Концептуална рамка, главно заради улеснение на определени потребители на финансова информация, както и поради по-лесната обработка на данните от финансовите отчети по пътя на изкуствения интелект, според авторите на настоящото изследване, нямат оправдание.**

Следващ важен въпрос, породен от съдържанието и изискванията на новия МСФО 15, е проблемът за нарастващата сложност на стандартите. За специалистите е ясно, че усложняването на бизнеса и на средата неизбежно водят и до усложняване на счетоводните правила. Въпросът обаче е тази сложност да е премерена, дозирана, и да не води до неочаквани и негативни резултати. За преобладаващата част от предприятията, прилагащи МСФО обаче, новият МСФО 15 **се очаква да се окаже свръхсложен.** Това неизбежно ще се отрази на качеството на финансовата информация, както и на възможността на потребителите да ползват тази информация. Разбира се, категорични изводи по този въпрос могат да се направят на база анализ на емпирични данни по прилагането на тези стандарти, обхващащ поне 2-3 годишен период. Към момента (2019 г.) това е невъзможно да се осъществи.

Концептуалната противоречивост и пораждащата се от това сложност на редица МСФО, особено на последните влезли в сила (МСФО 9, МСФО 15 и МСФО 16), са обект на редица дискусии и изследвания. В публикация на С. van Mourik и Y. Katsuo (Van Mourik & Katsuo, 2017) се излага разбирането, че МСФО 15 е базиран на компромис между два подхода при признаване на приходи: **оценъчен** (valuation approach) и **транзакционен** (transactions approach). Първият е т. нар. статичен, балансов подход, подход „активи-пасиви“, при който се признават както реализираните, така и нереализираните приходи. Вторият е динамичен, приходен, подход „приходи-разходи“, при който се признават само реализираните приходи. Дефинирането на приходите и разходите в Концептуалната рамка на МСФО е според първия подход, а в самия МСФО 15 петстъпковият подход де факто отчасти се базира и на транзакционния подход. Смесването на

тези два подхода в МСФО 15 обаче води до допускане на висока доза субективизъм от страна на ръководството при признаване на приходи (от гл. т. на момент и размер) и на съответните свързани с тях разходи. А освен това рязко се стопява разликата между реализираните и нереализирани приходи и печалби. Признаването на приходи според МСФО 15 вече не е в зависимост единствено от извършване на сделката (транзакционен подход), водеща до прехвърляне на рискове и изгоди на клиента, а в зависимост от степента на изпълнението от страна на предприятието на поетите задължения и преценката му доколко е прехвърлен контролът върху изпълненото до момента. Важни въпроси, които завишените изисквания на МСФО 15 за професионална преценка на всеки етап от петстъпковия подход повдигат, са:

1. Когато продавачът признае актив или пасив по договор, клиентът следва ли нещо да отчете? Тоест традиционната огледалност на отчитането, характерна при транзакционния подход, ще се запази ли, или не?

2. Ако има разминаване между продавач и купувач относно преценката за размера и момента на изпълнение на поетите задължения, как продавачът би следвало да подходи?

Интересно изследване, свързано с въпроса за целите на финансовите отчети и информационните нужди на доставчиците на капитал, е това на Cascino, S. и колектив (Cascino, et al., 2013). В него те достигат до извода, че не винаги определена финансова информация може да отговори едновременно и на двете цели на финансовите отчети с общо предназначение (оценъчна и тази, свързана със собствеността). Затова, според авторите на цитираното изследване, създателите на счетоводни стандарти следва да преценяват в кои случаи и по отношение на каква информация да дадат приоритет на едната или другата цел. Или пък, алтернативно, да регламентират общи, принципни изисквания към информацията без поставяне едната цел над другата. Анализът на концепциите, заложили в новия МСФО 15, показват, че Бордът по МСС **дава приоритет на оценъчната цел, свързана с предоставяне на информация, служеща за прогнозиране на бъдещите парични потоци.**

Какъв би бил ефектът от прилагането на новия МСФО 15 върху ключовите показатели за дейността, в т.ч. върху финансовите показатели на предприятията; върху вътрешния им контрол; върху информационните системи; върху независимия финансов одит; върху потребителите на счетоводната информация? Полезен в това отношение е анализът на Deloitte (Deloitte, 2016). Според него МСФО 15 би имал значителен ефект за предприятията, в които: се произвеждат и предлагат свързани (пакетни) продукти и услуги; има основно и съпътстващо плащане; има невъзстановими предварителни, стартови такси; има договорени права за връщане на продукта; специфични уговорки за фактуриране и права за контрол върху продукта (услугата); поети гаранции; налице са договорени планове за клиентска лоялност (бонуси, отстъпки и др.); има опция за промяна на договора в рамките на неговия срок; елементи на финансиране от страна на клиента; има производство по поръчка на клиента; има изграждане на недвижими имоти.

МСФО 15 би довел до промяна в момента и в размера на признаване на приходи по договори с клиенти, в съответните разходи и промяна във финансовите резултати. Очаква се поява на нови позиции в отчета за финансовото състояние (активи по договори и пасиви по договори с клиенти), като всичко това ще повлияе върху показателите, изчислявани на база отчет за всеобхватния доход и отчет за финансовото състояние. Следователно въвеждането на МСФО 15 би породило данъчни ефекти; ефект върху кредитните обезпечения и върху показатели, свързани с дейността (KPIs).

Връзката между концептуалните основи на новия МСФО 15 и настоящата (все още в сила при влизането му – 2018 г.) концептуална рамка, както и с ревизираната концептуална рамка: противоречия и проблеми

Основната функция на Концептуалната рамка към МСС/МСФО е да дефинира водещите концепции и понятия, които ръководят Борда по МСС при разработване на самите стандарти и разясненията към тях. Също така тя подпомага прилагащите МСФО при разработване на счетоводна политика по въпроси, които не са регламентирани в МСФО или по които съществуват алтернативни подходи. Важно е да се отбележи, че за прилагащите МСФО предприятия ревизираната Концептуална рамка влиза в сила от 01.01.2020 г., а Бордът по МСС започна да я прилага веднага след нейното публикуване (март 2018 г.). Само по този начин той може да се защити за съществуващите концептуални противоречия между старата Концептуална рамка и влезлите в сила от началото на 2018 г. МСФО 9 и МСФО 15, както и на МСФО 16 (в сила от 2019 г.).

По-важните промени в ревизираната Концептуална рамка, имащи отношение към проблематиката на настоящото изследване, са:

1. Засилен акцент върху целта на финансовите отчети, свързана със стопанисването на собствеността в предприятието (stewardship objective of financial reporting), което би помогнало за по-ефективното ѝ управление. Обаче чрез преобладаващо оценъчните модели и изисквания за преценки от страна на ръководството, които новият МСФО 15 налага, тази цел на финансовото отчитане **почти остава само на хартия**. Този стандарт кара ръководството да прави толкова много преценки, че субективизмът, и от тук – възможността за манипулиране данните във финансовите отчети, значително нарастват. Как тогава от тези отчети заинтересованите потребители биха преценили доколко ефективно и отговорно ръководството управлява фирменото имущество? Тоест практическото изпълнение на целта stewardship е под голям въпрос.

2. **Промяна в дефиницията за актив** („настоящ икономически ресурс, контролиран от предприятието, резултат от минали събития“). В нея вече няма изискване за очакване на икономическа изгода. Водещи вече са правата върху актива. Тоест активът се свързва с притежаването на права (и неговата оценка е в зависимост от оценката на тези права), а не от икономическата изгода, която би носил за предприятието. От ревизираната дефиниция сякаш следва, че вътрешно генерирани в компанията блага

(напр. вътрешната репутация) биха се третирали като активи?! В новата дефиниция за актив се вмества и новият отчетен обект „Активи по договори с клиенти“, тъй като той съдържа само потенциал за евентуална икономическа изгода.

3. **Ревизирана е и дефиницията за пасив**, като пасивът е „настоящо задължение на предприятието да прехвърли икономически ресурси в резултат на минали събития“. Тук изтичането на икономическа изгода вече не е водещо за признаването на пасив. Решаващо е дали предприятието е поело някакви задължения. По този начин в променената дефиниция на пасив се вписва и новият отчетен обект „Пасиви по договори с клиенти“.

4. За първи път **е дефинирано понятието „икономически ресурс“** като „право, което **има потенциала** да произнесе икономически ползи“.

Промените в дефинициите за актив и пасив трасират почвата за новите понятия „активи по договор“ и „пасиви по договор“, регламентирани в МСФО 15. Премахването обаче на вероятността (заменена с „потенциал за икономически ползи“) от получаване на икономическа изгода (от активите) или изтичане на изгода (при пасивите), отваря възможност за субективизъм при признаването и оценяването им. Достатъчно е да има договорни отношения (писмени, но е възможно и устни), които да пораждат определени права (активи) и задължения (пасиви), и няма да е необходима достатъчна вероятност, свързана с икономическа изгода за тяхното признаване. Следователно се оказва, че **дори ревизираните дефиниции за актив и пасив не са обвързани с икономикса на дейността, а по-скоро с правната форма и оценъчната функция на информацията от финансовите отчети**. Дефинирането на активите и пасивите в ревизираната Концептуална рамка се базира на разбирането за права (в т.ч. предприятието да получи пари) и задължения (да плати пари). Правата и задълженията от своя страна са много по-тясно обвързани с паричните потоци, отколкото с принципа на начисляването. Подобна промяна в разбирането на Борда се дължи основно на факта, че финансовите отчети в по-голяма степен се използват от инвеститори и кредитори, **за да могат да преценят бъдещите парични потоци (оценъчна цел)**. Затова и толкова популярни са използваните от тези потребители показатели като EBITDA, EBIT, при които се елиминира в голяма степен влиянието на непарични пера, напр. разходите за амортизации. Анализът на ревизираната Концептуална рамка, както и на концепциите, заложили в МСФО 15, показват, че в много голяма степен Бордът по МСС **дава приоритет на оценъчния подход** при разработване на правилата (Valuation approach), за сметка на транзакционния (Transaction approach).

Появата на нови счетоводни обекти в МСФО 15 налага да се **дискутира каква е разликата между понятията „актив по договор“ и „вземане от клиент“ и „пасив по договор“, „задължение към клиент“ (клиенти по аванси) и задължения към доставчици**. Дали с отчитането на тези нови обекти наистина финансовата отчетност повече се приближава към представяне процеса на създаване на стойност, или има опасност за неговото необективно представяне? И не може ли за част от процеса на създаване на стойност, който още не е верифициран (няма физическа размяна на активи или услуги; няма издаване на първични

документи между страните по договора като доказателство за съгласие относно изпълнените задължения), **предприятието да предостави информация по пътя на оповестяването**, а не чрез твърде субективно преценяване от страна на ръководството на отделните договори с клиенти и тяхното счетоводно отчитане, следвайки петстъпков подход?

Правата (активи) по договори с клиенти притежават определена степен на несигурност за тяхното реализиране, защото зависят от бъдещо изпълнение от страна на предприятието, за разлика от вземанията от клиенти, които изразяват безусловно право предприятието да получи определена сума в резултат на изпълнено задължение към клиенти. Тази същностна разлика накарва Бордът по МСС да въведе чрез МСФО 15 отделното им представяне в отчета за финансовото състояние. Активите по договори с клиенти носят както кредитен, така и риск от неизпълнение (KPMG, 2016), а вземанията от клиенти са свързани само с кредитен риск. Договорът с клиенти се представя в отчета за финансовото състояние в зависимост от връзката между дейността на предприятието (какво е извършено до момента – отчасти транзакционен подход) и плащането от страна на клиента (оценъчен подход).

Активите по договори с клиенти освен право на вземане по изпълнено задължение към клиенти включват и права върху стоки, предоставени на клиента, които той има право в определен срок да върне. Съществува разлика между пасив по договор с клиенти и клиенти по аванси. Първото понятие е по-широко и включва освен получената сума от клиента преди предприятието – продавач, да е изпълнило съответните си задължения по договора (в т.ч. преди да е прехвърлило контрола върху договорените стоки и/или услуги), така и сумата за връщане (възстановяване) от страна на продавача при евентуално връщане на стоките (или отказ от услугите); поети задължения в полза на лоялни клиенти за бъдещи ценови отстъпки. Перото „Клиенти по аванси“ обичайно се състои единствено от суми, предварително изплатени от клиента за поръчани от него стоки (или услуги), които не подлежат на връщане, ако продавачът изпълни поетите си задължения.

Според МСФО 15 **разходите по договори с клиенти** (напр. незавършено производство) може да формират актив или да доведат до признаване на приход и актив по договор, ако контролът върху това незавършено производство е прехвърлен на клиента. В последния случай възниква въпросът: предприятието – доставчик, следва ли да отпише съответното незавършено производство? И ако „да“ – ще има ли огледалност на отчитане на сделката при купувача; той ще заприходи ли въпросното незавършено производство, върху което е получил контрол, и по каква оценка?

Интерес представлява отчитането (и концептуалните основи, на което се базират) **на разходите за постигане на договор и на разходите за изпълнение на договор**. При определени условия (ако това са разходи, които предприятието не би извършило, ако договорът не е сключен и ако се очаква те да бъдат възстановени), разходите за постигане на договор се отчитат като актив. В противен случай те се признават като текущ разход. Що се отнася до разходите за изпълнение на договора, МСФО 15 препраща

към МСС 2, МСС 16 и МСС 38. Ако обаче извършените разходи не попадат в обхвата на горните три стандарта, отчитането им е съобразно изискванията на пар. 95 на МСФО 15.

Интерес представляват като отчетни обекти въведените чрез МСФО 15 **задължения по договори с клиенти за връщане на определени стоки (задължения по възстановяване), както и поетите задължения по програми за лоялни клиенти и предоставяне на талони за отстъпки за бъдещи покупки при определени условия.** По отношение на задълженията за възстановяване (представени като пасиви по договори с клиенти), следва да се отбележи, че за тези стоки, продавани на клиенти с право на връщане, приходът не се признава, докато не изтече срокът за връщане. При предоставяне на талони за отстъпки при бъдещи покупки от страна на клиентите се налага разпределяне цената на първоначалната сделка между две задължения: това по първата сделка и второ задължение, свързано с поетия ангажимент за отстъпка. Второто задължение ще се представи в баланса като пасив по договори с клиенти, като по своята същност то има смесен характер: на провизия (предприятието е поело ангажимент да предостави отстъпка за в бъдеще), така и на условен пасив, защото няма сигурност, че клиентът ще упражни предоставения му талон за отстъпки. От друга страна, част от прихода по първоначалната сделка е намален със сумата (по приблизителна оценка) на бъдещата отстъпка. **Цялата тази усложненост на концепциите за признаване на приходи, въведени в МСФО 15, е заради доминацията на оценъчния подход при създаването на счетоводната информация, за сметка на транзакционния.**

Според МСФО признаването на актив или пасив следва да се извършва само ако:

1. с това се предоставя уместна информация;
2. се постига вярно представяне;
3. ползите надхвърлят разходите.

Според Борда по МСС признаването (отчитането) не дава уместна информация, ако:

1. има несигурност относно това дали съществува даден актив или пасив;
2. има малка вероятност от приток или изтичане на икономически ползи;
3. всички възможни оценки на дадено задължение имат висока степен на оценъчна несигурност.

Горните разбирания на Борда по МСС обаче не намират релевантно приложение в МСФО 15. Благоразумието, ако не е обвързано с принципа на неутралност, води до обезценяване на активи, по-ранно признаване на разходи и признаване на пасиви, дори и те да са с определена степен на оценъчна несигурност, както и отсрочване признаването на приходи, ако съществува висока степен на несигурност относно получаването на икономически изгоди и/или те не могат надеждно да се определят. С въведения в МСФО 15 петстъпков подход за отчитане на

приходи и с възникването на нови отчетни обекти като активи и пасиви по договори с клиенти; с признаване на приходи при прехвърляне на контрола върху съответните активи (включително и незавършено производство) и/или услуги (а не на рисковете и изгодите) практически **почти напълно се елиминира възможността за прилагане на принципа благоразумие**. На практика новата доминиращо оценъчна (и в много по-малка степен) транзакционна концепция за признаване на приходите според МСФО 15 **води до по-ранното им признаване**. Същото се отнася и до признаване на приходи, свързани с променливи възнаграждения (според МСФО 15 това следва да стане на база приблизителна оценка от страна на ръководството).

Ключови моменти в МСФО 15 са: разделянето на договорите на отделни разграничими задължения за изпълнение; разпределяне на общия приход по договора между разграничимите му части; отчитане на приходи, които са несигурни или когато имат променлив характер; признаване на приходи към даден момент или в течение на времето; спазване на изискванията за по-детайлно оповестяване.

При прилагането на МСФО 15 следва да се имат предвид евентуалните му ефекти върху: данъчното облагане на печалбата на предприятието; начисляването на комисионни в полза на търговските агенти и посредници, свързани с евентуална промяна в момента и размера на признаване на приходите; системата за вътрешен контрол върху приходите и продажбите; промяната в ключови показатели за дейността; системата за бонуси и компенсации; размера на кредитните обезпечения и др.

2. Методика на изследването. Формиране на извадките. Изследователски хипотези

В настоящото изследване се анализират ефектите от прилагането на МСФО 15 през периода 2018 г. (и сравнителната 2017 г.), намерили отражение в отчетите на две извадки от български предприятия. Конкретните въпроси, които са изследвани, са:

- ✓ за 2017 г. предприятията следва да оповестят евентуалния ефект от влизането в сила на МСФО 15 през 2018 г. В проучването се проверява какво и как е оповестено и се правят изводи доколко са спазени посочените изисквания на стандарта.
- ✓ за 2017 г. е проучено има ли предприятия (от изследваните), които са приложили МСФО 15 по-рано. Ако „ДА“, изследван е какъв е ефектът от това; къде има промени във финансовия отчет; мотивирана ли е причината за по-ранното прилагане. И евентуално, ако има стойностен ефект – изследвано е как той влияе на индексите на консерватизъм на собствения капитал (СК) и на печалбата;
- ✓ за 2018 г. (влизането в сила на МСФО 15) е изследвано как този нов стандарт оказва ефект върху финансовото състояние и резултатите от дейността на изследваните предприятия. Анализирана е появата на нови балансови позиции като активи по договори с клиенти и пасиви по договори с клиенти. Изследвано е как е извършено преминаването към МСФО 15: пълно ретроспективно прилагане или модифицирано (ограничено) преизчисляване;

- ✓ за 2018 г. е изследван ефектът от прилагане на МСФО 15 върху показателите за консерватизъм на СК и печалбата;
- ✓ за 2018 г. като контролна група за измерване ефекта от прилагане на МСФО 15 е изследвана представителна извадка от водещите български телекомуникационни компании (мобилни оператори).

В изследването са приложени количествени подходи, свързани с изчисляване показателите за консерватизъм на СК и печалбата (коефициента на консерватизъм по Грей) и промените в тях в резултат на въвеждане на МСФО 15. Използвани са и качествени подходи („**анализ на съдържанието**“, **content analysis**), свързани с изследване на ефектите от прилагане на МСФО 15, вкл. в оповестителната част на финансовите отчети на групата предприятия и доколко тя отговаря на изискванията на МСФО 15.

За да се продължи изследването на ефектите от прилагането на МСС/МСФО в България (Филипова, et al., 2017), по-конкретно от въвеждането на новия МСФО 15 в част от българските предприятия, се използва оригиналната извадка от 19 предприятия (големи данъкоплатци и осигурители), включени в цитираното предходно изследване на авторите, в което са анализирани резултатите от преминаването към МСС/МСФО на българските предприятия през периода 2008-2014 г. Извадката е формирана, като е изчислен такъв обем, който да доведе до статистически значими резултати. Въз основа на списъка на големите данъкоплатци и осигурители за 2014 г., включващ 978 единици (предприятия), е определен обем на извадката от 88 предприятия чрез онлайн статистически калкулатор Fluidsurveys при доверителна вероятност (confidence levels) 95% и 10% риск за грешка (margin of error). Поради факта, че в генерирания списък със случайни числа се срещат 5 повторения, окончателният размер на извадката е от 83 предприятия, като от тях 19 извършват преход от НСФОМСП към МСС/МСФО през периода 2009-2014 година.

От така формираната в предходно изследване (Филипова, et al., 2017) извадка от 19 предприятия към 31.12.2018 г. само 16 са действащи, тъй като двама от търговците са заличени, а един е обявен в несъстоятелност. От тях 6 предприятия (37.5%) преминават към НСС през периода 2015-2018 г.: 4 от тях през 2016 г. и 2 през 2018 г. Размерът на извадката от предприятия, прилагащи МСС/МСФО (10 на брой), се намалява допълнително поради факта, че едно от предприятията е публикувало годишните си финансови отчети в Търговския регистър без пояснителни приложения, което ограничава възможностите за анализ на ефектите от прилагането на новия МСФО 15. В резултат на това **окончателният размер на извадката е от 9 предприятия (големи данъкоплатци и осигурители)**. Тъй като потенциалните ефекти от въвеждането на новия МСФО 15 зависят до известна степен от дейността на предприятието, подолу е представен списък на предприятията с посочване предмета им на дейност:

Таблица 1

Предприятия, участващи в изследваната извадка по предмет на дейност

Предмет на дейност	Брой предприятия
Производство на промишлена продукция	2
Производство на хранителни стоки	1
Производство на облекла	1
<i>Общо производство</i>	4
Търговия на едро с промишлени продукти	1
Търговия на едро със селскостопанска продукция	1
Търговия на едро и дребно с клиентски стоки	1
<i>Общо търговия</i>	3
Строителство на сгради, съоръжения, дейности по реализиране на инвестиционни проекти	1
<i>Общо строителство</i>	1
Туристически услуги – предлагане на завършени туристически продукти и допълнителни услуги, свързани с туризъм	1
<i>Общо туристически услуги</i>	1

Формираната извадка обхваща предприятия с различен предмет на дейност и от различни отрасли на българската икономика. Затова, въпреки липсата на представителност по отделни отрасли поради малкия брой разглеждани наблюдения, тя може да даде обща представа за влиянието на новия МСФО 15 в част от българските предприятия.

В изследването е анализирана и втора извадка от 4 водещи български телекомуникационни компании: „А1 България“ ЕАД (А1), „Теленор България“ ЕАД (Telenor), „Българска Телекомуникационна Компания“ ЕАД (Vivacom) и „Булсатком“ ЕАД (Bulsatcom). Мотивите за избора на предприятията са свързани с реализираните от тях приходи през последната година. По данни на Комисията за регулиране на съобщенията предоставяните гласови (мобилни и фиксирани) услуги, заедно с преноса на данни и/или достъпа до интернет, формират 92% от приходите в отрасъл „Телекомуникации“. В същото време разглежданите предприятия създават над 98% от приходите в направление „предоставяне на гласови (мобилни и фиксирани) услуги“ и 62% при „пренос на данни и/или достъп до интернет“ (КРС, 2018), което е достатъчна представителност за отрасъла. Още повече че останалите участници на пазара са по-малки предприятия,

които обикновено предлагат една или максимум две услуги (обикновено достъп до интернет и телевизия), като при това не съществуват повече особености по отношение на прилагането на МСФО 15.

Формулирани са следните изследователски хипотези:

1. Извадката от 9 предприятия – големи данъкоплатци и осигурители, не обхваща предприятия от секторите, които се очаква най-силно да бъдат засегнати от въвеждането на МСФО 15 (с изключение на сектор строителство и туризъм). Поради тази причина се предполага, че новият стандарт МСФО 15 реално не би довел **до значими промени** в момента на признаване на приходите им и техния размер, на представянето им, а също и върху финансовите резултати, и като цяло върху собствения капитал.

2. Извадката от 4 предприятия мобилни оператори касае един от най-засегнатите от МСФО 15 отрасли – телекомуникационния. Поради тази причина се предполага, че ефектите върху счетоводната политика, отчитането, представянето и оповестяването на приходите **тук биха били по-значими**. По-съществен би бил и ефектът върху финансовия резултат и собствения капитал като цяло.

Според предварителни анализи на PwC (PwC, 2015) се очаква най-големите промени, свързани с прилагане на МСФО 15, да бъдат в предприятията, предлагащи продукти и услуги в пакет; продажба на лицензи; предоставяне на услуги под формата на дългосрочни договори и тези, които прилагат променливи цени или условно възнаграждение в своите договори с клиенти. Анализите показват, че най-засегнати отрасли се очаква да бъдат: телекомуникациите, технологиите, енергетиката, медиите и развлеченията, строителството, информационните технологии, автомобилостроенето, недвижимите имоти, фармацевтичните продукти и здравеопазването. Според същата публикация проучване на PwC, проведено в световен мащаб, установява, че 77% от анкетираните клиенти смятат, че новият стандарт за признаване на приходи ще засегне техните компании. Други автори потвърждават тези предварителни анализи (IFRSbox, 2018); (Брезоева, 2018), че основно се очакват промени за предприятията, които сключват пакетни договори, дългосрочни договори и договори с променливо възнаграждение. Също така се прогнозира, че за една част от предприятията няма да се наложат промени в момента на признаване на приходите. Очаква се засегнатите отрасли да са строителство, телекомуникации, разработката на софтуер и някои промишлени предприятия. Както твърдят Башикаров и Стоянов (Башикаров & Стоянов, 2016), въвеждането на новия МСФО 15 е възможно да не доведе до съществени промени в признаването на приходи от обичайни еднократни договори с клиенти, но със сигурност ще окаже влияние при отчитането на съставните договори, които включват ангажимент за доставка на множество стоки и услуги.

(следва продължение...)