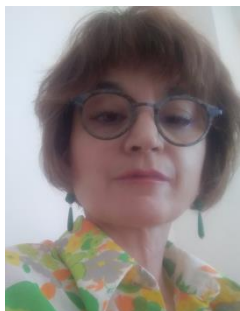


**ЕФЕКТИ ОТ ПРИЛАГАНЕТО НА МСФО 15 ПРИХОДИ ОТ ДОГОВОРИ С
КЛИЕНТИ В ЧАСТ ОТ БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЗА ПЕРИОДА 2017 – 2018 ГОДИНА**

(Част втора)



**проф. д-р
Фаня
Филипова**

**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”

3. Резултати от емпиричното изследване

3.1. Резултати относно прилагане на МСФО 15 в извадка от български предприятия – големи данъкоплатци и осигурители

От формираната извадка от 9 предприятия за целите на настоящото изследване при 8 от тях (89%) приложението на МСФО 15 **не е оказало съществен ефект върху финансовото състояние и финансовите резултати**. Две производствени предприятия (2 и 4) са посочили по-подробно и сходно словесно оповестяване, като са декларирали очакван ефект от прилагането на МСФО 15, но на практика не се установява съществен ефект върху оценката и класификацията на неприключените договори с клиенти, респ. на признатите приходи при приложението на стандарта за първи път към 01.01.2018 г. Посочените две предприятия (2 и 4) са коментирали подробно промените в счетоводната политика, предизвикани в резултат на въвеждането на нови стандарти (в обем от около 1,5 страници за МСФО 15) и са представили подробна счетоводна политика съгласно новия стандарт (около 4,5 страници), допълнително е оповестена и старата счетоводна политика, прилагана до 31.12.2017 г. Първото предприятие продава продукцията без специфични особености в договореностите с клиенти, като цената на сделката включва фиксирана продажна цена и различни форми на променливо възнаграждение (ценови отстъпки и неустойки за неизпълнение). Второто продава основно продукцията, произведена съгласно изисквания на клиента, като цената на сделката включва фиксирана продажна цена и променливо възнаграждение под формата на неустойки за неизпълнение на задълженията на някоя от страните.

Пет предприятия (две производствени, две търговски и едно строително) 1, 6, 7, 8 и 9) са посочили по-лаконично, че приемането на МСФО 15 не е оказало ефект върху собствения капитал (неразпределената печалба) към 01.01.2018 г. От тях три (6, 7 и 9) са посочили, че поради естеството на дейността на дружеството приложението на МСФО 15 не е оказало съществен ефект върху финансовото състояние и/или финансовите резултати, а друго е допълнило, че това не е довело до значими промени в прилаганата от него счетоводна политика. Те са посочили накратко счетоводна политика по отношение на признаване на приходите, съобразена с МСФО 15.

Едно предприятие от сферата на туризма (5) е оповестило подробно новата си счетоводна политика, приложима към отделните видове предлагани стоки и услуги (вкл. пакетни туристически услуги), като е посочило, че ефектът от първоначалното прилагане на МСФО 15 *Приходи от договори с клиенти* е оповестен в конкретно Приложение №..., което не съществува в публикувания годишен финансов отчет за 2018 г. Въпреки това, съгласно информацията от годишния финансов отчет към 31.12.2017 г., е декларирано, че въвеждането на МСФО 15 не се очаква да доведе до значителни различия в момента на признаване на приходите от услуги, както и по отношение на другите приходи.

Само при едно от дружествата (11%, 3) се наблюдават значими изменения в резултат на въвеждането на МСФО 15. То се занимава с търговия на едро и дребно с потребителски стоки (спортни облекла и обувки). Дружеството подробно е описало в самостоятелна бележка към годишния си финансов отчет за 2018 г. ефектите от първоначалното прилагане на МСФО 15. То е посочило, че те се дължат основно на „по-късно признаване на приходи от продажби в собствените си търговски обекти на клиенти на дребно, които са с право на връщане и признаване на очаквано задължение за върнати стоки; промяна на метода на калкулация за признаване на приходи по договори за продажби към клиентите на едро, които са с право на връщане.“ Към 01.01.2018 г. ефектът от първоначалното прилагане на МСФО 15 е отразен със статия със същото наименование в намаление на неразпределената печалба, представена в отчета за промените в собствения капитал. Според пояснителните приложения това се дължи на „продажби на стока с право на връщане“. Представена е и информация за влиянието на МСФО 15 върху финансовото състояние и финансови резултати за периода, завършващ на 31.12.2018 г. Засегнати са три позиции от отчета за финансовото състояние: материалните запаси, търговските и други задължения в посока на увеличение; и неразпределената печалба в посока на намаление, както и приходите и отчетната стойност на продажбите (в посока на намаление) – в отчета за всеобхватния доход. Това е довело до намаление на печалбата за периода спрямо тази, която би била отчетена при предишните правила.

За да се измери ефектът от прилагането на МСФО 15, е изчислен коефициентът на консерватизъм на Грей, чрез който се съпоставя собственият капитал, респективно печалбата, установени при старата счетоводна база, спрямо тези по новата. Както се вижда от

Табл. 2, в резултат на въвеждането на МСФО 15 при едно от наблюденията се забелязва слабо намаление на собствения капитал и отчетената печалба (индексите на консерватизъм на собствения капитал и печалбата са над 1). Предвид факта, че за всички останали предприятия те са равни на единица, се намаляват средните стойности на двата индекса за извадката като цяло и те са близки до 1. Това дава и количествена оценка на ефекта от въвеждането на МСФО 15 за разглежданите предприятия.

Таблица 2

Индекси на консерватизъм на собствения капитал и печалбата, изчислени в резултат на въвеждането на МСФО 15

Предприятие/Коефициент	ОИК _{СК} към 01.01.2018	ОИК _П към 01.01.2018
Предприятие № 1	1	1
Предприятие № 2	1	1
Предприятие № 3	1.0128	1.0366
Предприятие № 4	1	1
Предприятие № 5	1	1
Предприятие № 6	1	1
Предприятие № 7	1	1
Предприятие № 8	1	1
Предприятие № 9	1	1
Средна величина на индексите на консерватизъм	1.0014	1.0041
Средна величина на индексите на консерватизъм за предприятията, при които е различно от 1	1.0128	1.0366

Източник: Собствени изчисления на базата на ГФО за 2018 г.

Всички разгледани предприятия са приложили за първи път МСФО 15 за годишните си отчетни периоди, започващи на 1 януари 2018 година. Нито едно от изследваните предприятия **не е избрало** възможността за неговото по-ранно прилагане. Също така всички изследвани предприятия са посочили, че за въвеждането на МСФО 15 **ще приложат метода на кумулативния ефект, като ефектът от първоначалното му прилагане се признава директно в капитала на датата на първоначално прилагане (01.01.2018 г.)**. Това означава, че информацията, представена за 2017 г., не е преизчислена и не е съпоставима, поради което повечето от тях оповестяват в годишния си финансов отчет и счетоводна политика по отношение на приходите, прилагана до 31.12.2017 г. Нито едно от

предприятията не е признало актив, възникващ от разходите за получаване или изпълнение на договор с клиент, нито е посочило като отделна позиция в отчета за финансовото състояние активи, съответно пасиви по договори с клиенти.

По отношение на предходния период (2017 г.) всички предприятия са посочили очакваното въвеждане на МСФО 15 в параграфа, свързан с нови стандарти и разяснения, които влизат в сила от 1 януари 2018 г. По-конкретно, три предприятия (1, 2 и 5) са посочили, че според тяхното ръководство ефектът от прилагането на новия стандарт върху финансовите отчети на дружеството **е несъществен**. Посочен е и очакваният метод за първоначалното въвеждане на стандарта. Едното от тях е представило основните положения в МСФО 15 (петстъпковия модел) и основните очаквани промени. Другите две са разграничили политиката си по отношение на отделните видове приходи. Още две предприятия (6 и 7) са коментирали, че ръководството им **не очаква** при първоначалното и последващото прилагане на стандарта да настъпи **значителен ефект** върху представянето им във финансовия отчет, като не е посочен избран метод за първоначално прилагане. Едно предприятие (3) е посочило стойностно приблизителната оценка на ефекта върху неразпределената печалба към 1 януари 2018 г. в резултат от промените в отчитането на договори, които не са приключили към тази дата. Посочен е избраният метод за първоначално прилагане на МСФО 15. Две предприятия (4 и 9) не са посочили нито очакван ефект върху финансовите резултати, нито избран метод за първоначално прилагане на МСФО 15. Въпреки това едното от тях подробно е описало основните положения и принципните промени, свързани с новия стандарт. Едно предприятие (8) е посочило, че не е приключило своя анализ за оценка на потенциалния ефект от прилагането на МСФО 15 и не е избрало метод за преминаване към новия стандарт.

При сравнение на оповестената информация в годишните финансови отчети за 2017 и 2018 г. става ясно, че предварителните очаквания, заложили от предприятията през периода преди въвеждането на МСФО 15, **са били коректни**. Това се подпомага от факта, че по време на изготвяне на отчетите за 2017 г. стандартът вече е в сила и се прилага.

Въпреки че за отделни индустрии се очакват промени, поради това че те традиционно сключват определен тип сделки, резултатите показват, че по-скоро следва да се разглеждат спецификите на договорите с клиенти, сключвани от отделното предприятие, а не да се генерализира само въз основа на неговата принадлежност към даден отрасъл. Резултатите сочат, че основната част от предприятията (89% от тях) оповестяват, че въвеждането на МСФО 15 води до **промени в счетоводната политика**, която следва да е съобразена с новите концепции за прехвърляне на контрола върху стоките и услугите, определяне на задълженията за изпълнение и разпределяне на цената на сделката между тях, признаването на приходите в определен момент във времето или в течение на времето и т.н. Това обаче реално **не е довело до значими промени** в момента на признаване на приходите и техния размер, а оттам и върху финансовите

им резултати. Това означава, че въпреки променената концепция за измерване и оценка на приходите отчетените приходи не се изменят съществено за основната част от предприятията. Ефектът от въвеждането на МСФО 15 е по-скоро в уеднаквяването на критериите за признаване на приходите за всички предприятия и засяга най-вече тези, при които се наблюдават специфични сделки, които досега не са били конкретно регламентирани от МСС 11 и МСС 18. **Въпреки това все още е рано да се правят окончателни заключения, тъй като през първия отчетен период, в който се прилага новият стандарт (2018 г.), предприятията трудно оценяват ефекта му върху отделните договори, които сключват.** По-продължителното му приложение и по-добро познаване от страна на дружествата би могло да доведе до допълнителни ефекти, включително преформулиране на договорите така, че да се постигат определени цели по отношение на признаване на приходите.

Фактът, че въпреки концептуалните различия между заменените стандарти и новоприетия МСФО 15 основната част от изследваните предприятия не представят изменения в признаването на приходите, **позволява да се допусне, че част от тях са извършили прехода към МСФО 15 по-скоро формално, отколкото задълбочено да анализират ефекта му върху отчитането на приходите от дейността си.** Това се допълва и от ограничените оповестявания по отношение на въвеждането му при някои от тях.

3.2. Ефекти от прилагането на МСФО 15 във финансовите отчети на българските мобилни оператори

Телекомуникационният сектор бележи устойчив ръст през 2018 г. след няколко години на колебливо представяне. Част от този сектор, и то с най-голям принос за постигнатите резултати, са т.нар. мобилни оператори, чиято основна дейност до преди 4-5 години включваше основно предоставяне на мобилни гласови услуги и достъп до интернет. Основните предприятия в отрасъла (А1, Виваком, Теленор и Булсатком) все по-усилено развиват своя бизнес на основата на **по-комплексни решения**, като не се ограничават само и единствено до осигуряването на качествена мобилна телефония. По данни от годишния доклад за 2018 г. на Комисията за регулиране на съобщенията приходите от всички сегменти бележат ръст с 5.5% спрямо предходната година, като достигат до 2.57 млрд. лева. От изнесените данни в доклада прави впечатление, че през 2018 г. **потреблението на пакетни услуги нараства.** В същото време приходите от пакетни услуги през 2018 г. възлизат на 1 041,267 млн. лв. и отчитат ръст от 17,6% спрямо предходната година (КРС, 2018). Основен дял в тези пакетни услуги заемат **т.нар. „двойни пакети“, включващи комбинация от две услуги**, като най-голям дял сред тях има използването на комбинацията мобилна гласова услуга + мобилен интернет – 79,6% и телевизия + фиксиран интернет 14,1%. Наред с посочените услуги, които обичайно са част от портфолиото на мобилните оператори, през последните години има ръст на продажбата на мобилни устройства на намалени цени, обвързани с дългосрочен договор за мобилни гласови и/или други услуги.

По данни от финансовите отчети на четирите изследвани предприятия делът на тези приходи нараства през изследвания период.

Разглеждайки гамата от предоставяни услуги, не може да не се обърне внимание и на такива, които обичайно не се свързват с мобилните оператори, като предлагане на кредитни карти, брендиране с логото на оператори, застрахователни продукти, свързани с покупката на мобилни устройства, достъп до интерактивна телевизия на смартфон, на таблет, на компютър, продажба на винетни стикери и др.

Влияние на счетоводните правила върху отрасъла

Посочените особености в развитието на дейността на предприятията, опериращи в този сектор, разширяването на продуктовото им портфолио и ориентирането към продажба на „пакетни оферти“ **дават основание да се предположи, че разпоредбите на МСФО 15 ще имат значително въздействие върху модела на признаване на приходи и върху цялостното финансово състояние на предприятията в отрасъла.** Подобно становище споделят и представители на големите одиторски компании в световен мащаб, като считат, че именно телекомуникационният сектор ще бъде един от най-засегнатите от новите правила. (EY, 2017) (KPMG, 2016). Въвеждането на петстъпковия модел за признаване на приходи по договори с клиенти изправя компаниите пред сериозни предизвикателства, свързани най-вече с отчитането на договорите, които включват множество елементи (т.нар. пакетни предложения), предоставяни на потребителите за продължителен период от време. Най-съществените ефекти от въвеждането на новия стандарт, свързани с дейността на мобилните оператори, са:

- ✓ По отношение на идентифициране на договорите с клиенти – установените практики за сключване на писмени договори между мобилните оператори и клиентите значително улесняват идентифицирането на договорите по смисъла на МСФО 15. В тези договори обикновено са уговорени сроковете, за които се сключват, условията за плащане и характера на предоставяните стоки и/или услуги. Специфичен момент са възможностите за промяна на договора в рамките на неговото изпълнение. Тези промени могат да бъдат свързани с преминаването на по-скъп абонаментен план, добавяне или премахване на определени услуги от абонаментния план, закупуване на нови устройства при съществуващ абонаментен план и т.н.
- ✓ Продажба на клиенти по договори, при които мобилни устройства и услуги се продават отделно в самостоятелни идентифицирани договори – по отношение на този аспект от дейността не се очаква съществено въздействие при прилагането на МСФО 15.
- ✓ Продажба на мобилни устройства в комбинация с абонаментен план за ползването на мобилни услуги – според действащия до 2017 г. МСС 18 много мобилни оператори предоставят безплатни телефони на клиентите и ги третират като „маркетингови разходи“ или

разходи за привличане на клиенти. Съгласно МСФО 15 това не се допуска, тъй като стандартът изисква разпределянето на цената на сделката към индивидуалните задължения за изпълнение. В този случай мобилните оператори трябва да разпределят общата договорна цена между приходите от продажбата на мобилен телефон и продажбата на месечния план. Съгласно МСС 18 приходите от продажба на стоки се признават по справедливата стойност на полученото възнаграждение (или това, което се очаква да се получи), намалено с търговските отстъпки или работи. Следователно при „пакетна оферта“ следва да бъдат идентифицирани отделните компоненти на сделката по продажбата, тяхната справедлива стойност и приложената отстъпка при формиране на пакетната цена. Тази отстъпка представлява разликата между сбора от справедливите стойности на отделните компоненти на пакета и справедливата стойност (цената), по която е отправена офертата към клиента. Именно тази разлика, представляваща отстъпката, следва да бъде разпределена към стоката в пакета. При прилагането на МСФО 15 се очаква в началото на договора да бъде разпределен допълнителен приход по отношение на продадените мобилни устройства. Приходът се изчислява на база на относителната самостоятелна стойност на устройството в общата стойност на договора, независимо от цената, която е посочена в договора. За всеки такъв договор със съвкупност от елементи методът за признаване на приходите ще се промени с признаване на по-голям приход за устройството в началото на срока на договора и съответно намаляване на последващите приходи от услуги през периода на договора. Разликата между признатите приходи за устройството и сумите, начислени на клиента, се признава като актив по договора. Логично е при преминаване към МСФО 15 тази промяна да доведе до увеличаване на неразпределената печалба и съответното признаване на активи по договори за всички съществуващи към 1 януари 2018 г. договори. С течение на времето генерираните активи по договори се очаква да останат на сходни нива, доколкото срокът на старите договори изтича и биват сключвани нови. Подобно становище се застъпва и в изследване на одиторската компания КРМГ, според което новият стандарт (МСФО 15) и промяната в методологията при признаването на приходите може да доведат до по-голям размер на приходите, разпределени към продажбата на устройства, и по-малка част – разпределена към предоставянето на услуги (КРМГ, 2016).

- ✓ Идентифициране и оценяване на разходите по сключването и изпълнението на договора – това на практика са определени разходи за изпълнение на договора, които ще бъдат признати като актив и ще се амортизират за периода, в който се получават ползите. Счетоводната политика на мобилните оператори преди въвеждането на МСФО 15 изискваше разходите, направени за изпълнение на договори с клиенти, да се разсрочват и признават като оперативни разходи за съответните договорни срокове. Това предполага, че

разсрочените разходи към датата на влизане в сила на МСФО 15 (01.01.2018 г.) ще бъдат рекласифицирани и ще са обект на отделно оповестяване в отчета за финансовото състояние.

- ✓ Извършването на продажби чрез електронен магазин от сайта на мобилния оператор, при което клиентът има право да върне закупената стока в определен законов срок – в този случай признаването на приходите ще бъде отложено за периода, в който операторът не получи сигурност в крайния резултат от извършената покупка, т.е. до изтичането на срока за връщане на закупените стоки.
- ✓ В съответствие с новите изисквания за оповестяване предприятията трябва да извършат преценка относно способността на техните настоящи системи и процеси да улавят, проследяват, обобщават и докладват информация с цел да отговорят на новите изисквания за оповестяване по най-ефективен начин. Това изискване може да доведе до значителни промени в съществуващите процеси за събиране на данни и да накара компаниите да преосмислят възможностите на своята ИТ система. В тази връзка едно от четирите изследвани предприятия е оповестило, че е започнало изработка на специална ИТ архитектура и софтуерно решение във връзка с прилагането на МСФО 15. Счита се, че към датата на издаване на финансовия отчет за 2017 г. не са налице надеждни количествени оценки на въздействието на стандарта, като поради високата сложност на промените в счетоводната политика не може да се направят такива преди ИТ решението да бъде готово. Ръководството е дефинирало основните качествени въздействия от прилагането на стандарта, които са описани.

В практиката на мобилните оператори съществуват различни варианти на договори с клиенти. Те са в резултат на различни комбинации от използването на мобилна услуга + интернет и/или отстъпка от цената на телефон и/или домашен интернет и т.н., интернет + цифрова телевизия и/или фиксирана гласова услуга и т.н., което налага сериозен анализ на разпоредбите на МСФО 15 от страна на мобилните оператори. Посочените специфики при прилагането на МСФО 15 от мобилните оператори изискват предварително планиране на дейностите по въвеждането му и оценка на потенциалните ефекти от неговото прилагане. Въвеждането на новите правила не винаги следва да бъде свеж дано единствено и само до отражението им върху финансовите отчети на компаниите. Спецификата на новите изисквания по отношение на отчетността на договорите с клиенти изисква пълен и задълбочен анализ на начините, по които са структурирани офертите и договорите за търговски продажби, които компаниите предлагат на своите клиенти. В този смисъл новите разпоредби следва да бъдат обект на широко обсъждане вътре в компаниите, тъй като прилагането им е свързано с интердисциплинарни познания и усилията на почти всички основни звена в компаниите.

В своите финансови отчети за 2017 г. предприятията следва да оповестят очакваните ефекти от влизането в сила на новите разпоредби.

Резултатите в това отношение в изследваните четири мобилни оператора са обобщени в Таблица 3:

Таблица 3

Оповестени ефекти от прилагането на МСФО 15 в ГФО за 2017 г.

Предприятия	Пояснение за прехода в счетоводната политика	Оповестяване на използвания метод за преминаване	Оповестяване на първоначални оценки с ефектите от прехода	Таблица с преизчисления и корекции	Ефект от преминаване
Предприятие 1	да	модифицирано (ограничено) ретроспективно прилагане	само качествена оценка без количествен ефект	не	-
Предприятие 2	да	модифицирано (ограничено) ретроспективно прилагане	не	не	-
Предприятие 3	да	модифицирано (ограничено) ретроспективно прилагане	само качествена оценка без количествен ефект	не	-
Предприятие 4	да	модифицирано (ограничено) ретроспективно прилагане	да	да	40 204 хил.лв. корекция на неразпред. печалба и увеличение на активи по договори с клиенти

Източник: Собствени изчисления на базата на ГФО за 2017 г.

Анализът на горните данни за 2017 г. показва следното:

- ✓ **Към края на 2017 г. мобилните оператори изпитват определени затруднения при установяването и метрифицирането на ефектите от въвеждането на новите счетоводни правила, регламентирани в МСФО 15.** Само едно от разглежданите предприятия е завършило първоначалната оценка по прилагането на стандарта, като е посочен и очакваният стойностен ефект от въвеждането му. Две от предприятията са стартирали процедури по първоначално анализиране и оценяване на ефектите, но те не са приключили към датата на издаване на отчетите им за публикуване. Едно от предприятията не е извършило никакви оповестявания относно прилагането на МСФО 15, с изключение на датата на влизане в сила на стандарта и намерението за ограничено ретроспективно прилагане. **Този факт още веднъж затвърждава тезата, че прилагането на разпоредбите на МСФО 15 е от съществено значение за мобилните оператори в България, но**

сложността по прилагането му (поне в началния етап) създава затруднения за предприятията.

- ✓ По отношение на избрания метод за преминаване към МСФО 15 и четирите предприятия посочват, **че са избрали модифицирано (ограничено) ретроспективно прилагане на разпоредбите със задна дата** с оповестяване на кумулативния ефект от първоначално прилагане на стандарта, признат към датата на първоначалното прилагане като корекция на собствения капитал (неразпределената печалба) към 01.01.2018 г., без преизчисляване на сравнителни данни за предходни периоди.
- ✓ **По оценки на три от мобилните оператори най-значителен ефект се очаква върху признаването на приходите, свързани с пакетни оферти, като ефектът върху признаването на приходите от предплатени услуги за разговори, роуминг и взаимно свързване не се очаква да бъде значителен.** Ръководствата на изследваните предприятия считат, че основното въздействие от прилагането на МСФО 15 ще бъде върху сегмента на мобилните услуги и по-малко върху фиксираните. И трите оператора считат, че не се очаква въздействие при прилагането на МСФО 15 върху договори с клиенти, при които услуги или устройства се продават самостоятелно в отделни, идентифицирани договори, тъй като по същество в тази си част разпоредбите на МСФО 15 не се различават съществено от тези на МСС 18.
- ✓ Във връзка с подготовката за прилагане на стандарта едно от предприятията е оповестило, че е разработило счетоводната си политика по отношение на МСФО 15 и е предприело стъпки по синхронизиране на информационната си инфраструктура и изработка на допълнително софтуерно решение във връзка с прилагането на МСФО 15. Последното считаме за особено важно, тъй като потвърждава тезата, **че в много случаи предприятията трябва да предприемат различни вътрешноорганизационни мерки във връзка с въвеждането на стандарта.**
- ✓ В своя ГФО за 2017 г. едно от предприятията е оповестило приблизителните оценки на ръководството от прилагането на МСФО 15. Общият очакван кумулативен ефект е оценен на 40 204 хил. лв., който ще бъде отразен като корекция на неразпределената печалба към 01.01.2018 г. и съответно като активи по договори с клиенти. Посочва се, че последните произтичат от два основни източника: активи по договори, свързани с пакетни оферти за доставка на стоки и услуги в размер на 14 026 хил. лв., и активи по договори, произтичащи от разходи, свързани със сключването и изпълнението на договор – 27 445 хил. лв. По отношение на влиянието на МСФО 15 върху други обекти на отчитане, различни от приходите, към 01.01.2018 г. предприятията са предприели прекласификация на част от позициите си в отчета за финансовото състояние и промяна на представянето на други позиции. Така например разходите във връзка с придобиване на договори

(основно комисионни за продажби, платени на служители и подизпълнители), които са признавани съгласно съществуващата счетоводна политика като нематериални активи в съответствие с МСС 38, когато са свързани с договори със срок по-дълъг от 12 месеца, са рекласифицирани и представени в други активи съгласно МСФО 15. Таксите, платими на други телекомуникационни оператори във връзка с мигрирането на клиенти, са идентифицирани като представляващи разходи за изпълнение на договори съгласно МСФО 15. До момента тези такси са признавани като текущи разходи, докато с прилагането на МСФО 15 те се капитализират и амортизират за съответния период на договора.

- ✓ В значителна степен прилагането на изискванията на МСФО 15 ще зависи от конкретните договорни условия, които прилага мобилният оператор към своите клиенти. И тъй като операторите имат по няколко различни вида договори и стотици хиляди, дори милиони клиенти, те трябва да оценят всеки тип договор поотделно и да вземат решение относно ефектите от неговото приложение в съответствие с изискванията на МСФО 15 както по отношение на съществуващите дългосрочни договори, така и за новите такива. **По оценки на две от предприятията въвеждането на МСФО 15 и на новите правила за отчитане на договорите с клиенти ще изисква сериозни промени в използваните управленски, счетоводни, билинг системи и цялостно реорганизиране на информационното осигуряване на продажбите с цел предоставянето на максимално точна информация както по отношение на отделните индивидуални договори, така и обобщена информация за основните видове договори според вида на включените в тях комбинации от услуги.**

Посочените изводи кореспондират с резултатите от изследване на одиторската компания PricewaterhouseCoopers (PwC), посветено на въвеждането на МСФО 15 от телекомуникационната индустрия, според което 25% от респондентите обмислят промяна на структурата на тарифните планове с цел опростяване на отчетността по МСФО 15; 57% от респондентите смятат, че настоящите системи няма да могат да предоставят всички данни, изисквани от МСФО 15, а 40% са още на етап „оценка на въздействието“ поради сложността на материята (PwC, 2016).

Факт е, че в годината преди въвеждането на стандарта секторът на мобилните оператори в България е предприел сериозни стъпки, свързани с извършване на оценки относно въздействието му, и е стартирал различни процедури по реорганизиране на част от дейността си така, че да отговори в най-пълна степен на новите изисквания. Предвид изложените особености на предприятията – мобилни оператори, и спецификата на договорните отношения с клиентите им, очакванията са, че през първата година от прилагането на МСФО 15 ще се наблюдават съществени ефекти върху тяхната финансова отчетност.

За изследване на ефекта от прилагането на МСФО 15 е използван индексът на консерватизъм на Грей (Cordazo, 2013). В Таблица 4 са

посочени средната аритметична величина на индекса на консерватизъм на собствения капитал, съответно на печалбата, както и медианата, тъй като е възможно средната аритметична величина да е повлияна от крайни стойности на наблюдавания показател.

Таблица 4

Общ индекс на консерватизъм за предприятията „мобилни оператори“, прилагащи МСФО 15 през 2018 г.

Предприятия	ОИКск към 01.01.2018 г. само с корекциите в резултат на приемането на МСФО 15	ОИКпеч към 01.01.2018 г. само с корекциите в резултат на приемането на МСФО 15
Предприятие 1	0,977	0,977
Предприятие 2	-	-
Предприятие 3	0,778	0,778
Предприятие 4	0,868	0,868
Средна аритметична	0,875	0,875
Медиана	0,871	0,871

Източник: Собствени изчисления на базата на ГФО за 2017 и 2018 г.

Посочените данни в табл. 4 показват, че стойностите на индекса на консерватизъм на собствения капитал (ОИКск) и на индекса на консерватизъм на печалбата (ОИКпеч) за всички изследвани предприятия са равни, което е в резултат на факта, че предприятията са приложили еднакъв подход при приемането на МСФО 15, а именно подхода на модифицирано ретроспективно прилагане на разпоредбите със задна дата. Средната стойност на индекса на консерватизъм на собствения капитал и на печалбата за разглежданите предприятия е равна на 0,875, **което показва, че приемането на новите правила на МСФО 15 има положителен ефект върху печалбата на предприятията в отрасъла и води до нейното повишаване.** Освен това, предвид факта, че стойностите на ОИКск < 1 за всички разглеждани предприятия, може да се направи изводът, че приложимият до края на 2017 г. **МСС 18 по отношение на признаването на приходите е „по-консервативен“ в сравнение с МСФО 15.** Стойностите на медианата са много близки до средните стойности на индекса, което е показател за липсата на големи различия (крайни стойности) между отделните предприятия по отношение на получените стойности на индекса на консерватизъм. Зад тези стойности стоят абсолютните изменения на собствения капитал и неразпределената печалба в резултат на промяната в счетоводната политика към 01.01.2018 г., чийто ефект достига до 22,15% от размера на собствения капитал след

промяната (за предприятие 1 – 2,34%; за предприятие 3 – 22,15% и за предприятие 4 – 13,15%).

Друг показател за оценка на общото ниво на оповестяванията, който се среща в изследванията на различни автори, е т.нар. „**анализ на съдържанието**“ (**content analysis**). Той представлява инструмент, характеризиращ общата степен на разкриване на информация от предприятията чрез анализ на броя на използваните думи (или страници) по отношение на оповестяването на информация за даден обект в бележките към ГФО. Така например Mattei и Paoloni (Mattei & Paoloni, 2019) използват този инструмент при анализа на 13 компании от отрасъла, за да докажат тезата си, че компаниите от телекомуникационната индустрия осигуряват адекватно ниво на информация за новите изисквания на стандарта. Резултатите за изследваните 4 предприятия показват, че те използват между 8,5 и 10,5 страници от бележките към своите ГФО за 2018 г., за да опишат ефектите от приемането на стандарта и промените в счетоводната политика, породени от това, което е между 8,25% и 14,38% от обема на отчетите на отделните предприятия. Тези резултати не могат да покажат съдържателния аспект на направените оповестявания, но са показателни за това, че новите правила, залегнали в МСФО 15, са значими за предприятията в сектора, което обяснява тяхното широко обсъждане в публичните финансови отчети. **Може да се приеме, че оповестяването на достатъчно и качествена информация по отношение на новия модел на отчитането на приходите по договори с клиенти може да представлява подходящ показател за степента на добросъвестност, с която ръководството е приложило изискванията на МСФО 15.**

Конкретните ефекти през първата година от приемането на новия стандарт са обект на докладване в ГФО за 2018 г. Те включват резултатите на три от четирите изследвани предприятия, тъй като едно от тях не е публикувало пояснителни бележки към ГФО за 2018 г. **Ефектите могат да бъдат резюмирани по следния начин:**

➤ Количественото измерение на ефектите от прилагането на МСФО 15 по отношение на приходите и текущия финансов резултат са представени в табл. 5. Наблюдава се увеличаване на текущата печалба за предприятие 3 и 4 и намаление (увеличение на загубата) за предприятие 1. Независимо от посоката на влияние въвеждането на МСФО 15 предизвиква ефект върху текущия финансов резултат през първата година от прилагането му в размер между 1,8% и 4,38% спрямо предходната използвана счетоводна база. По отношение на приходите изменението е в диапазона от -0,61% до 1,54%, което е значително по-малко от изменението на финансовите резултати за периода. Същата картина се наблюдава и по отделни предприятия – за предприятие 1: изменението на приходите е с 0,61%, докато изменението на финансовия резултат е с 3,58%; за предприятие 3 – приходите се увеличават с 0,47%, докато ефектът върху резултата е 1,8%; за предприятие 4 – приходите нарастват съответно с 1,54%, а печалбата с 4,38%. **Тези резултати показват, че ефектите от прилагането на МСФО 15 върху финансовите резултати на предприятията не се дължат и не могат да бъдат обяснени изцяло с промяната на размера на**

приходите съгласно новия модел за признаването и отчитането им. Така например част от разходите, които предприятията са отчитали като текущи при стария режим на отчитане, сега следва да се капитализират и амортизират за периода на договора, което води до тяхното разсрочване във времето и влиянието им върху текущите финансови резултати на предприятията.

Безспорно е, че разпоредбите на новия стандарт имат влияние и върху други елементи на финансовото състояние и на представянето на предприятията, което налага по-детайлното им разглеждане на ниво предприятие.

Таблица 5

Текущи ефекти от прилагането на МСФО 15 за 2018 г.

	Приходи от продажби и други оперативни приходи (хил.лв.)	Текуща печалба/загуба (хил. лв.)
Предприятие 1		
Преди МСФО 15	873863	-205055
След МСФО 15	868554	-212401
Изменение	-5309	-7346
Изменение (%)	-0,61%	3,58%
Предприятие 2		
Преди МСФО 15	-	-
След МСФО 15	-	-
Изменение	-	-
Изменение (%)	-	-
Предприятие 3		
Преди МСФО 15	943640	125468
След МСФО 15	948043	127728
Изменение	4403	2260
Изменение (%)	0,47%	1,80%
Предприятие 4		
Преди МСФО 15	721233	175153
След МСФО 15	732334	182824
Изменение	11101	7671
Изменение (%)	1,54%	4,38%

Източник: Собствени изчисления на база на ГФО за 2018 г.

➤ Предприятията в сектора са променили счетоводната си политика по отношение на допълнителните разходи за сключване на договори с клиент, като обикновено това са комисионни, свързани с продажбата. В предходната си политика те са отчитали тези разходи като разсрочени за бъдещи периоди или като нематериални активи, когато са свързани с договори със срок, по-голям от 12 месеца. В резултат на промяната едно от предприятията отчита допълнителните разходи за постигане на договор с клиент като други активи в отчета за финансовото състояние, където са представени всички капитализирани разходи за изпълнение и разходи за придобиване на договори съгласно МСФО 15. Друго от предприятията избира разходите по договорите, които биха се амортизирали в рамките на 12 месеца, да не бъдат капитализирани. Трето предприятие представя тези разходи единствено в групата на текущите активи с отделна статия „Разходи за сключване на договори“. Три от предприятията представят капитализираните разходи за сключването на договори с клиенти отделно от останалите активи и пасиви по договори. Едно от анализираните предприятия не е оповестило по никакъв начин своята политика по отношение на тези разходи. Освен това същото предприятие не е представило във финансовия си отчет за 2018 г. под никаква форма „активи по договори с клиенти“.

➤ В резултат на разделянето на задълженията за изпълнение по отношение на пакетните оферти приходите, които трябва да бъдат признати за телекомуникационното оборудване, обикновено доставено при сключване на договора и продадено с намаление в цената, в комбинация със срочен договор за услуги, са по-високи от фактурираната за оборудването сума и при трите мобилни оператора. Това води до признаването на актив по договора в отчета за финансовото състояние. Активът по договора се възстановява и намалява за оставащия минимален срок на договора, като понижава приходите, признати за другите задължения за изпълнение в договора (телекомуникационната услуга). За разлика от фактурираните стойности за отделните елементи, това води до признаване на по-високи приходи от продажбата на стоки и по-ниски приходи от предоставянето на услуги. Активите по договори са свързани основно с продажби на телекомуникационното оборудване, предоставено на клиента при сключването на договора, и продадени на намалена цена, в комбинация със срочен договор за услуги.

Разгледаните особености и резултатите от прилагането на МСФО 15 от мобилните оператори в България позволяват да бъдат направени **следните изводи:**

1. Телекомуникационният отрасъл, и по-точно секторът на мобилните оператори в България, е един от секторите, в които може да се проследят ефектите от приемането на МСФО 15 поради особеностите на дейността на тези предприятия и характера на договорните отношения с клиентите.

2. Най-значим ефект разпоредбите на МСФО 15 имат по отношение на предлагането на т.нар. „пакетни оферти“, при които клиентите получават комбинация от мобилна услуга с абонаментен

план и опция за закупуване на устройство. В този случай предприятията следва да определят отделните разграничими задължения за изпълнение, към които в последствие да разпределят постигнатата цена на договора. При това разпределение в ГФО на предприятията приходите от продажба на устройства (стоки) значително се увеличават при прилагането на МСФО 15 за сметка на приходите от услуги в сравнение с прилагането на старата счетоводна политика на предприятията до 31.12.2017 г.

3. Възникването на нови обекти на отчитане като активи по договори с клиенти и признаването на приходите по начин, различен от познатия в МСС 18, предполага сериозни вътрешни организационни усилия за прилагане на разпоредбите на МСФО 15. Предприятията от разглеждания отрасъл са извършили детайлен анализ на договорите, правните и търговски споразумения с трети лица, с цел тяхното счетоводно отчитане и представяне да бъде в синхрон с разпоредбите на МСФО 15. **Считаме, че прилагането на новите правила за отчитане на договорите с клиенти ще наложи сериозни промени в използваните софтуерни решения от мобилните оператори (ERP, CRM, SAP и др. системи), което ще струва на засегнатите компании значителни суми.** Тези заключения ни дават основание да считаме, че промяната в счетоводните стандарти няма да бъде просто счетоводна промяна, а ще има широки последици и за други области на бизнеса на съответното предприятие.

Заключение

Основните изводи в резултат на извършеното изследване могат да се обобщят по следния начин:

1. МСФО 15 въвежда нова концепция – **доминантно оценъчна** и в много по-малка степен транзакционна, за отчитане на приходите.

2. Петстъпковият подход при признаването на приходите според **МСФО 15** по своята същност **следва идеята за бизнес модела**, което също подпомага оценъчната цел на финансовите отчети в полза на инвеститорите, а не представя в достатъчна степен доколко ръководството ефективно управлява фирменото имущество.

3. Доминацията на концепцията за бизнес модела при признаването на приходи според МСФО 15 **е за сметка на сравнимостта на информацията** от финансовите отчети особено между предприятия от различни отрасли.

4. МСФО 15 по-скоро въвежда принципа **за приоритет на правната норма пред икономическата форма и съдържание при признаването на приходите**, поради това че обект на отчитане са договорите с клиенти и свързаните с тях права и задължения.

5. Ревизираната Концептуална рамка, както и концепциите, заложили в МСФО 15, показват, че в много голяма степен Бордът по МСС **дава приоритет на оценъчния подход** при разработване на правилата, за сметка на транзакционния. Промените в дефинициите за актив и пасив

трасират почвата за новите понятия „активи по договор“ и „пасиви по договор“, регламентирани в МСФО 15.

6. Новата доминиращо оценъчна концепция за признаване на приходите, според МСФО 15, **води до по-ранното им признаване и от тук – до пренебрегване прилагането на принципа на предпазливостта.**

7. Въпреки че за отделни индустрии се очакват промени, поради това че те традиционно сключват определен тип сделки, резултатите показват, че **по-скоро следва да се разглеждат спецификите на договорите с клиенти, сключвани от отделното предприятие, а не да се генерализира само въз основа на неговата принадлежност към даден отрасъл.**

8. Едногодишният период от въвеждане на МСФО 15 (2018 г.) е твърде кратък, за да се правят категорични изводи относно неговите ефекти и качество на прилагане. Независимо от това **значим ефект върху модела на отчитане на приходите в изследваните български компании (големи данъкоплатци и осигурители) от отрасли с по-просто структурирани договори с клиенти не се установява.** От тук – не се установява и значим ефект от въвеждане на МСФО 15 върху собствения капитал и финансовия резултат на тези предприятия. Фактът, че основната част от изследваните предприятия не оповестяват нужда от изменения в признаването на приходите според новия МСФО 15, позволява да се допусне, че част от тях **са извършили прехода към него по-скоро формално.** Това се допълва и от ограничените оповестявания по отношение на въвеждането му при някои от тях.

9. Емпиричните данни сочат, че **към края на 2017 г. българските мобилни оператори изпитват определени затруднения при установяване и метрифициране на ефектите от въвеждането на новите счетоводни правила, регламентирани в МСФО 15.**

10. **Най-значим ефект МСФО 15 има по отношение на предлагането на т.нар. „пакетни оферти“, при които клиентите получават комбинация от мобилна услуга с абонаментен план и опция за закупуване на устройство.** Това води приходите от продажба на устройства (стоки) значително да се увеличат за сметка на приходите от услуги в сравнение с прилагането на старата счетоводна политика на предприятията до 31.12.2017 г.

11. Изследваните 4 мобилни оператора използват между 8,5 и 10,5 страници от бележките към своите ГФО за 2018 г., за да опишат ефектите от приемането на стандарта и промените в счетоводната политика, породени от това, което е между 8,25% и 14,38% от обема на отчетите на отделните предприятия. **Това показва, че новите правила, залегнали в МСФО 15, са значими за предприятията в сектора на мобилни услуги, което обяснява тяхното широко обсъждане в публичните финансови отчети.**

12. Средната стойност на индекса на консерватизъм на собствения капитал и на печалбата за разглежданите телекомуникационни предприятия показва, че прилагането на МСФО 15 води до увеличение на

финансовия им резултат. Това дава право да се направи изводът, че **приложимият до края на 2017 г. МСС 18 е „по-консервативен“ в сравнение с МСФО 15.**

13. Прилагането на новите правила за отчитане на договорите с клиенти ще **наложи сериозни промени в използваните софтуерни решения от мобилните оператори (ERP, CRM, SAP и др. системи),** което ще им струва значителни суми.

Библиографска справка:

1. Башикаров, К., Г. Стоянов. 2016. Новият подход при отчитане на приходите от договори с клиенти. Годишник на ИДЕС, pp. 307-334.
2. Брезоева, Б. 2018. Новият международен стандарт за приходите МСФО 15 Приходи от договори с клиенти. [Online] Available at: <https://www.tita.bg/free/accounting/527> [Accessed 18 5 2019].
3. КРС, 2018. Годишен доклад на Комисията за регулиране на съобщенията за 2018 г., София.
4. Филипова, Ф., В. Георгиев & Р. Петрова. 2017. Изследване ефекта от преминаване към Международните стандарти за финансово отчитане (МСС/МСФО) в българските предприятия за периода 2002 – 2014 г. Годишник на ИДЕС, pp. 79-34.
5. Cascino, S. et al., 2013. The use of information by capital providers. Academic literature review, Brussels: ICAS/EFRAG.
6. Cordazo, M. 2013. The impact of IAS/IFRS on accounting practices: evidences from Italian listed companies. Journal of Applied Accounting Research, 14(1), pp. 54-73.
7. Deloitte, 2016. New IFRS 15 & IFRS 16 standards. The impact on M&A transactions, Netherlands: Deloitte.
8. EFRAG, 2013. The role of the business model in financial statements, Research Paper, Brussels: EFRAG.
9. EFRAG, 2014a. The use of information by capital providers – implications for standard setting. Short Discussion Series. [Online] Available at: <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FThe%2520use%2520of%2520information%2520by%2520capital%2520providers%2520-%2520implications%2520for%2520standard%2520setting.pdf> [Accessed 25 11 2018].
10. EFRAG, 2014b. The role of the business model in financial statements. [Online] Available at: https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F206%2F140922_EFR_CF_BUSINESSMODELPUBLICATION_FB.pdf [Accessed 25 10 2018].

11. EY, 2017. A closer look at the new revenue recognition standard (Updated October 2017). [Online] Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-october-2017/\\$FILE/ey-applying-revenue-october-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-october-2017/$FILE/ey-applying-revenue-october-2017.pdf) [Accessed 12 6 2019].
12. Hoogervorst, H., 2019. The Primary Financial Statements project—a game changer in financial reporting?, Mexico City, Mexico, a speech at the Seminario internacional sobre NIIF y NIF, organised by the Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. [Online] Available at: www.ifrs.org/news-and-events/2019/03/hans-speech-pfs-a-game-changer-in-financial-reporting/ [Accessed 2019 4 11].
13. IFRSbox, 2018. IFRS 15 Examples: How IFRS 15 Affects Your Company. [Online] Available at: <https://www.ifrsbox.com/ifrs-15-examples/> [Accessed 4 14 2019].
14. KPMG, 2016. Accounting Insights IFRS15 – Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden. [Online] Available at: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/de/pdf/Themen/2016/accounting-insights-ifrs-15.pdf> [Accessed 14 12 2018].
15. KPMG, 2016. Revenue for Telecoms. Issues In-Depth. [Online] Available at: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf> [Accessed 12 6 2019].
16. Mattei, G. & N. Paoloni. 2019. Understanding the Potential Impact of IFRS 15 on the Telecommunication Listed Companies, by the Disclosures' Study. *International Journal of Business and Management*, 14(1), pp. 169-179.
17. PwC, 2015. Новият МСФО 15. Как ще се отрази новият МСФО на вашата компания?. [Online] Available at: <https://www.pwc.bg/bg/publications/assets/BG-IFRS-15-leaflet-final.pdf> [Accessed 20 5 2019].
18. PwC, 2016. The impact of IFRS15 on Telecoms. [Online] Available at: <https://www.pwc.com.cy/en/events/assets/-g-ioannou-the-impact-of-ifrs15-on-telecoms.pdf> [Accessed 5 7 2019].
19. Van Mourik, C. & Y. Katsuo. 2017. Articulation, profit or loss and OCI in the IASB Conceptual Framework: different shades of clean (or dirty) surplus”, Paper for the IASB Research Forum in Brussels on 28 November 2017. [Online] Available at: <https://www.ifrs.org/-/media/feature/events-and-conferences/2017/november/profit-or-loss-in-the-conceptual-framework.pdf?la=en&hash=62F90B7C4C4FF8AA6B3B0C056B25B363A345AB16> [Accessed 02 03 2019].

**EFFECTS OF APPLYING IFRS 15 REVENUE FROM CONTRACTS WITH
CUSTOMERS IN SOME BULGARIAN ENTITIES
FOR THE PERIOD 2017 – 2018**

Prof. Fanya Filipova, PhD

Assoc. Prof. Venelin Georgiev, PhD

Chief Assist. Prof. Atanas Atanasov, PhD

Chief Assist. Prof. Reni Petrova, PhD

Chief Assist. Prof. Romyana Marinova, PhD

University of Economics – Varna

Accounting Department

Keywords:	Summary
<p><i>IFRS 15</i></p> <p><i>Telecommunications companies</i></p> <p><i>Contract assets</i></p> <p><i>Contract liabilities</i></p> <p><i>Revenue recognition model</i></p> <p><i>Gray's conservatism ratio</i></p> <p><i>Content analysis</i></p> <p><i>Conceptual framework</i></p>	<p><i>The study focuses on issues related to the implementation of the new IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. The most debatable issues regarding the requirements of the new five-step revenue recognition approach are discussed, as well as the conceptual basis of this approach and its relationship with the IFRS Conceptual Framework and the purposes of the general purpose financial statements. On the basis of manually collected empirical data, two samples of Bulgarian enterprises are examined: the first covers nine firms from different industries (listed on the Large taxpayers and insurers list), and the second – the 4 largest Bulgarian mobile operators. Both quantitative and qualitative approaches are used in order to analyze how IFRS 15 is applied in the sample of companies and the effects of its adoption (on equity and financial results) in the first year of its application – 2018 (as well as the comparative period 2017).</i></p>