



Munich Personal RePEc Archive

# **Effects Of Applying IFRS 15 Revenue From Contracts With Customers In Some Bulgarian Entities For The Period 2017 – 2018**

Filipova, Fanya and Georgiev, Venelin and Atanasov, Atanas  
and Petrova, Reni and Marinova, Rummyana

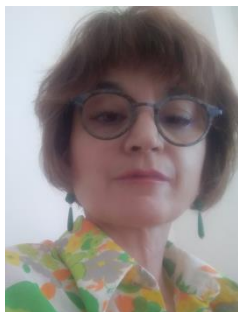
University of Economics - Varna, University of Economics - Varna,  
University of Economics - Varna, University of Economics - Varna,  
University of Economics - Varna

2020

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/102183/>  
MPRA Paper No. 102183, posted 27 Aug 2020 10:02 UTC

**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  
Филипова<sup>1</sup>**

**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”*

<b>Ключови думи:</b>	<b>Резюме</b>
<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><b>JEL: M41</b></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>

<sup>1</sup> 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, 2014а, р. 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, заложи 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 накара 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.** Благодарумието, 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. Анализирани са 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, по-долу е представен списък на предприятията с посочване предмета им на дейност:

Таблица 1

Предприятия, участващи в изследваната извадка по предмет на дейност

<b>Предмет на дейност</b>	<b>Брой предприятия</b>
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 (A1), „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.

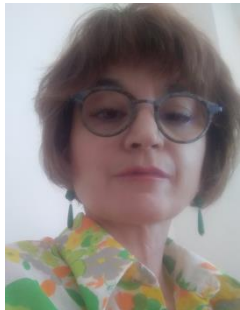
2. Извадката от 4 предприятия мобилни оператори касае един от най-засегнатите от МСФО 15 отрасли – телекомуникационния. Поради тази причина се предполага, че ефектите върху счетоводната политика, отчитането, представянето и оповестяването на приходите **тук биха били по-значими**. По-съществен би бил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

**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 <sub>СК</sub> към 01.01.2018	ОИК <sub>П</sub> 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	<b>0,875</b>	<b>0,875</b>
Медиана	<b>0,871</b>	<b>0,871</b>

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.

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

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 анализираниите 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](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/](http://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*

<b>Keywords:</b>	<b>Summary</b>
<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>