

657.44(478)

VENITURI DIN CONTRACTELE CU CLIENȚII: ASPECTE-CHEIE DIN PERSPECTIVA IFRS 15

Conf. univ. dr. Lilia GRIGOROI, ASEM,
lilia@grigoroii.com

Prin lucrarea dată, ne propunem să discutăm și să dezbatem principalele elemente care ar trebui avute în vedere în privința adoptării și aplicării noului Standard Internațional de Raportare Financiară IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții”. Se impun anumite schimbări, precum și oportunități, pe care este benefic să le identificăm și să analizăm modul în care trebuie aplicate și valorificate, pentru o mai bună calitate a raportărilor financiare. Lucrarea de față este, pe de o parte, o cercetare fundamentală, ce are ca obiectiv dobândirea de cunoștințe noi și dezvoltarea teoriei pe această zonă a contabilității, iar pe de altă parte, o cercetare aplicativă, deoarece își propune să analizeze teoriile noi și să găsească soluții și aplicații practice, astfel contribuind la perfecționarea contabilității și raportării financiare a veniturilor cu impact direct asupra procesului de fundamentare a deciziilor. Rezultatele cercetării vor putea fi utilizate în dezvoltarea și perfecționarea atât a reglementărilor relevante cu privire la contabilitatea și raportarea financiară a veniturilor, cât și în activitatea practică a entităților și în procesul educațional din instituțiile de învățământ.

Cuvinte-cheie: contracte cu clienții; contabilitate; venituri; activ contractual; datorie contractuală, prețul tranzacției; obligații de executat.

JEL: M41.

Introducere. În ultimele două decenii, dezvoltarea contabilității și a profesiei contabile din Republica Moldova a înregistrat progrese semnificative. Reformele contabile efectuate, precum și cele aflate în curs, au îmbunătățit considerabil calitatea cadrului juridic și de reglementare a contabilității și raportării financiare, asigurând, în mare măsură, convergența și armonizarea cu standardele internaționale și europene, au contribuit la înțelegerea și ameliorarea practicilor contabile, consolidarea, atractivitatea și reafirmarea, în mediul de afaceri, a profesiei contabile. Aceste progrese se datorează contribuției active a tuturor actorilor implicați în acest parcurs: reglementatori; universități; asociații profesionale; cercetători etc. Or, se remarcă un trend pozitiv în perfecționarea reglementărilor contabile, abundența de literatură de specialitate, inclusiv reviste online,

657.44(478)

REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS: KEY ASPECTS IN THE LIGHT OF IFRS 15

Assoc. Prof. PhD Lilia GRIGOROI, ASEM,
lilia@grigoroii.com

The present paper suggests discussing and debating the main elements that should be considered in connection with the adoption and application of the new International Financial Reporting Standard IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”. Some changes, as well as opportunities are worthwhile, and it is beneficial to identify them and to analyze how to apply and capitalize on them for better quality of financial reporting. The present paper is, on the one hand, a fundamental research aiming at the acquisition of new knowledge and the development of the theory in this area of accounting and, on the other hand, an applied research as it is designed to analyse new theories and find solutions and practical applications, thus contributing to the improvement of accounting and financial reporting of revenues with a direct impact on the process of substantiation of decisions. The results of the research can be used in the development and improvement of both the relevant regulations regarding the accounting and financial reporting of revenues, and in the practical activities of legal entities, as well as in the educational process in educational institutions.

Key words: contracts with customers; accounting; revenues; contract asset; contract liability; transaction price; performance obligation.

JEL: M41.

Introduction. In the last two decades accounting and profession of accounting in the Republic of Moldova has experienced a remarkable development. The performed accounting reforms, as well as, those which are under way have greatly improved the quality of the legal and regulatory framework for accounting and financial reporting, ensuring to a large extent convergence and harmonization with international and European standards, have contributed to the understanding and improvement of accounting practices, consolidation, attractiveness and re-affirmation in the business environment of the accounting profession. This progress is due to the active contribution of all actors involved in this process: regulators; universities; professional associations; researchers; etc. However, there is a positive trend in the improvement of accounting regulations, the abun-

cursuri de perfecționare, conferințe științifice și practice, ce au drept obiective identificarea, cercetarea, tălmăcirea și expunerea aspectelor dificile sau de noutate contabilă, care, în final, contribuie la îmbunătățirea calității informațiilor contabile și financiare solicitate de utilizatorii de informații. Este foarte important ca acest curs de mentenanță a cadrului normativ să fie menținut de către organismele de reglementare, asumându-și continuitatea și consecvența în acțiuni, iar ceilalți actori – contabili profesioniști, mediul academic, cercetători să continue să rămână arbitrii principali, atât în aprecierea calității derulării acestui proces, cât și în realizarea implementării în practica contabilă.

Așadar, începând cu 1 ianuarie 2018, va intra în vigoare o nouă lege a contabilității, modificări la standardele naționale de contabilitate, precum și unele noi standarde internaționale de raportare financiară – IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” [2] și IFRS 16 „Contracte de leasing”. În prezenta lucrare, ne vom referi doar la IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”.

Cu toate că IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” a fost emis în anul 2014 și planificat spre aplicare începând cu 1 ianuarie 2017, termenul de aplicare a fost amânat cu un an, astfel urmând să fie aplicat obligatoriu începând cu 1 ianuarie 2018. În Republica Moldova, acest standard devine obligatoriu de aplicat de către entitățile de interes public, care, la 31 decembrie 2016, conform datelor CNPF [11], erau în număr de 43 de entități.

Prevederile IFRS 15 a devenit un subiect intens dezbătut pe arena internațională încă din momentul emiterii acestuia, fiind mai puțin cunoscut și cercetat pe plan național, or, în momentul actual, au fost identificate doar câteva studii și cercetări raportate la noile cerințe. De fapt, nici reglementatorii nu au ținut cont de noul IFRS în modificările standardului național de contabilitate „Venituri”, înaintate recent spre discuții publice și aprobare.

În această ordine de idei, această lucrare prezintă o serie de argumente teoretice și exemple practice în favoarea noilor reguli de recunoaștere și raportare a veniturilor din contractele cu clienții. Or, IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții” conține un nou model de recunoaștere a veniturilor și sugerează o creștere semnificativă a cerințelor față de conținutul și cerințele de divulgare a informațiilor. Standardul, cu siguranță, afectează, iar în multe cazuri, schimbă, în mod semnificativ, abordările actuale ale entității privind recunoașterea veniturilor. Pentru anumite entități, vor fi necesare unele modificări ale sistemelor informatice și ale proceselor interne în vederea colecției și raportării datelor necesare.

dance of specialized literature, including on-line journals, training courses, scientific and practical conferences, which have the objective of identifying, researching, interpreting and exposing difficult aspects or new accounting issues, which ultimately contribute to improving the quality of the accounting and financial information required by information users. It is very important that this course of maintenance of the regulatory framework is maintained by the regulatory bodies, assuming continuity and consistency in the actions, and the other actors – professional accountants, academic environment and researchers to remain the main arbitrators, both in appreciation of the quality of this process and in realization of its implementation in the accounting practice.

So, starting since January 1, 2018 a new law on accounting, will change to national accounting standards, and some new international financial reporting standards – IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” [2] and IFRS 16 “Leases” will come into force. In this paper we will only refer to IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”.

Despite the fact that IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” was issued in 2014 and was planned for application from January 1, 2017, the application deadline was postponed by one year, so it would be mandatory to apply from January 1, 2018. In the Republic of Moldova, this standard becomes mandatory to be applied by public interest entities, the number of which by December 10, 2016 according to CNPF data [11] was 43 entities.

The provisions of IFRS 15 have become a highly debated issue on the international arena since its issuance. Less-known and researched nationwide, at the moment only a few studies and researches related to requirements have been identified. In fact, neither the regulators considered the new IFRS in the amendments to the national accounting standard “Revenue” that was recently submitted for public discussion and approval.

In this context, the present paper brings a number of theoretical arguments and practical examples in favour of the new rules for revenue recognition and reporting in customers’ contracts. However, IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” contains a new revenue recognition model and suggests a significant increase in the requirements for contents and information disclosure requirements. The standard certainly affects and in many cases significantly changes the entity's current revenue recognition approaches. For some entities certain changes in computer systems and internal processes for collecting and reporting the necessary data will be required.

Material și metodă. Principalul obiectiv al acestei lucrări îl constituie explorarea prevederilor IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, cu un accent particular plasat pe felul în care conținutul acestuia determină schimbări în modul de recunoaștere și raportare a veniturilor pentru entitățile din Republica Moldova, care aplică obligatoriu sau voluntar IFRS. De asemenea, ne propunem să identificăm și să analizăm cum trebuie aplicate și valorificate principalele elemente de noutate inerente acestui standard.

Lucrarea de față este, pe de o parte, o cercetare fundamentală, ce are ca obiectiv dobândirea de cunoștințe noi și dezvoltarea teoriei pe această zonă a contabilității, iar pe de altă parte, o cercetare aplicativă, deoarece își propune să analizeze teoriile noi și să găsească soluții și aplicații practice, astfel contribuind la perfecționarea metodologiei contabilității veniturilor, ce au impact direct asupra informațiilor prezentate prin raportările financiare, precum și ca urmare asupra procesului de luare și fundamentare a deciziilor.

În prezenta lucrare, s-au utilizat, cu precădere, metode de cercetare calitativă, urmărind interpretarea comprehensivă a politicilor și opțiunilor privind recunoașterea și raportarea financiară a veniturilor din perspectiva noului IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, dar s-a apelat și la metode de cercetare cantitativă. Or, calitativul contribuie la apariția unei teorii, pe care o putem testa prin intermediul cantitativului.

Lucrarea este elaborată din perspectiva unei abordări hermeneutice, întrucât sunt folosite cunoștințele, impresiile, gândurile și sentimentele proprii în interpretarea situației pe care o studiem – modul în care noile cerințe vor determina cele mai multe entități cum să-și recunoască și prezinte veniturile. De asemenea, vom încerca să înțelegem problema studiată prin prezentarea opiniilor și preocupărilor altor savanți, cercetători, specialiști în ceea ce privește subiectul cercetat, pentru ca, în final, să conturăm întregul tablou al chestiunii, bazat pe interpretările noastre.

Rezultate și discuții. În ultimele două decenii, pe plan național, problematica contabilității veniturilor a fost intens dezbătută și dezvoltată în cercetări de doctorat, articole și dezbateri publice, însă mai puțin din perspectiva IFRS 15 „Contracte cu clienții”. Printre cercetătorii autohtoni, preocupați de problematica contabilității veniturilor se enumeră A. Nede-riță (2007) [7], V. Țurcanu (2014, 2015), I. Golocalova (2014, 2015) [8] ș.a. În lucrările acestor savanți, a fost cercetată noțiunea de venituri, fiind recomandate criterii noi de clasificare a acestora în funcție de scopurile utilizării informațiilor. De aseme-nea, au fost examinate probleme ale recunoașterii

Material and method. The main objective of this paper is to explore the provisions of IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” with a particular focus on how its content causes changes in the revenue recognition and reporting for the entities of the Republic of Moldova applying the IFRS compulsorily or voluntarily. We also suggest identifying and analysing how to apply and use the main new elements inherent in this standard.

The present paper is, on the one hand, a fundamental research aiming at acquiring new knowledge and developing the theory on this area of accounting, and, on the other hand, an applied research, as it suggests to analyse new theories and to find solutions and practical applications, thus contributing to the improvement of the revenues accounting methodology which has a direct impact on the information presented in the financial reports, as well as on the process of making and substantiating the decisions.

In this paper, predominantly qualitative research methods were used, aiming at the comprehensive interpretation of policies and options on recognition and financial reporting of revenues under the new IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”, as well as quantitative methods of research. However, the quality contributes to the emergence of a theory that we can test it through quantity.

The paper is elaborated from the perspective of a hermeneutical approach, as our knowledge, impressions, thoughts and feelings are used to describe the situation we are studying – how the new requirements will affect the way most entities account for and present their revenues. We will also try to understand the problem studied by presenting the opinions and concerns of other scientists, researchers, specialists on the subject under investigation so that in the end we can outline the whole picture of the matter, based on our interpretations.

Results and discussions. In the last two decades the revenues accounting issue was extensively discussed and developed in doctoral researches, articles and public debates and less in terms of IFRS 15 “Contracts with Customers”. Among the native researchers, concerned with revenues accounting, are A. Nede-riță (2007) [7], V. Țurcanu (2014, 2015) [8], I. Golocalova (2014, 2015) [8] and others. In the works of these scientists the concept of revenue was investigated with new criteria recommendations for their classification according to the purposes of using the information. Issues of recognizing and evaluating revenue items have also been examined specifying the application of fundamental accounting concepts and principles in different specific

și evaluării elementelor de venituri cu specificarea modului de aplicare a conceptelor și principiilor contabile fundamentale în diferite situații concrete, precum și problematica contabilității veniturilor din vânzarea bunurilor, prestarea serviciilor, utilizarea activelor de către terți etc. Toate cercetările au fost axate pe prevederile din IAS 18 „Venituri”. Recunoașterea și raportarea veniturilor, din perspectiva IFRS 15, a fost abordată de către un cerc restrâns de specialiști locali, cum ar fi G. Covaliov-Rusu (2015) [5], S. Țurcanu și N. Curagău (2017) [9], or, acest IFRS, fiind la început de proces de implementare, necesită o cercetare extinsă pentru o tratare și aplicare congruentă în toate industriile și practicile contabile.

Așadar, în urma adoptării IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, nu mai sunt valide și nu se vor mai aplica IAS 11 „Contracte de construcție”, IAS 18 „Venituri”, IFRIC 13 „Programe de fidelizare a clienților”, IFRIC 15 „Acorduri privind construcția proprietăților imobiliare”, IFRIC 18 „Transferuri de active de la clienți” și SIC-31 „Venituri-Tranzacții barter care presupun servicii de publicitate”. Deci, IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” a unit toate recomandările privind recunoașterea veniturilor, ce, anterior, se regăseau în cadrul unor standarde diferite, într-unul singur și a schimbat conceptual abordarea recunoașterii acestora.

IFRS 15, după cum susțin și autorii acestuia [3], este suficient de flexibil pentru a răspunde diferitelor modele de afaceri și reflectă consecințele reale ale tranzacțiilor economice, aspecte importante, care îl deosebesc radical de standardele pe care le înlocuiește. Totodată, se recunoaște faptul că este un standard mult mai complex, deoarece este adaptat și adecvat pentru a reflecta complexitatea tranzacțiilor comerciale moderne, evitând favorizarea perspectivelor pe termen scurt și a volatilității în ceea ce privește recunoașterea veniturilor.

După cum am menționat deja, IFRS 15 oferă un model comprehensiv de recunoaștere a veniturilor, bazat pe modelul afacerii, aplicabil unei game ample de tranzacții și industrii, eliminând astfel diferitele modele de recunoaștere a veniturilor, determinate în funcție de natura tranzacției (livrarea de mărfuri, prestarea de servicii, contracte de construcții etc.), care aveau principii diferite și, uneori, erau dificil de înțeles și de aplicat pentru tranzacții mai complexe. Aplicarea modelului unic pentru toate industriile îmbunătățește considerabil conținutul și utilitatea informațiilor furnizate de entități, precum și nivelul de comparabilitate a practicilor de recunoaștere a veniturilor în diferite entități, industrii, jurisdicții și piețe de capital. Însă, pentru prima perioadă de implementare a acestui nou standard, sunt foarte multe aspecte noi care urmează să fie analizate și tratate coerent.

În primul rând, în IFRS 15, contabilii nu vor

situations, as well as, the issues of accounting of revenues from the sale of goods, the provision of services, the use of assets by third parties, etc. All investigations were focused on and derived from IAS 18 “Revenue”. Revenue recognition and reporting from the perspective of IFRS 15 was approached by a small circle of local specialists like G. Covaliov-Rusu (2015) [5], S. Țurcanu and N. Curagău (2017) [9] or by the IFRS, being at the beginning of the implementation process that requires extensive research for treatment and consistent application in all industries and accounting practices.

Therefore, after the adoption of IFRS 15, “Revenue from contracts with customers”, there will be no longer valid and applied IAS 11 “Construction Contracts”, IAS 18 “Revenue”, IFRIC 13 “Customer Loyalty Programs”, IFRIC 15 “Agreements on the Construction of Real Estate”, IFRIC 18 “Transfers of Assets from Customers” and SIC-31 “Revenue - Barter Transactions involving Advertising Services”. So, IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” united all recommendations on revenue recognition which previously existed within different standards in one and conceptually changed their recognition approach.

The IFRS 15, as its authors assert [3], is flexible enough to respond to different business models, reflects the real consequences of economic transactions, important issues that radically distinguish it from the standards it replaces. At the same time, it is recognized that it is a much more complex standard, because it is adapted and appropriate to reflect the complexity of modern business transactions avoiding short-term prospects and volatility in terms of revenue recognition.

As already mentioned, IFRS 15 provides a comprehensive revenue recognition model, based on the business model, applicable to a wide range of transactions and industries, thereby eliminating the different revenue recognition models determined by the nature of the transaction (delivery of goods, provision of services, construction contracts, etc.) which had different principles and were sometimes difficult to understand and apply for more complex transactions. Application of the unique model for all industries greatly improves the content and usefulness of the information provided by the entities, as well as the level of comparability of revenue recognition practices in different entities, industries, jurisdictions and capital markets. However, for the first period of implementation of this new standard there are many new issues to be analysed and treated in a coherent way.

regăsi terminologia cunoscută și obișnuită pentru ei, precum și metodologia tradițională, chiar dacă definiția venitului nu a suferit modificări și și-a păstrat sensul și conținutul anterior. În schimb, se introduc concepte noi, precum contracte cu clienții, obligații exercitabile, prețul tranzacției etc. De regulă, anterior, contractele erau caracteristice pentru IAS 32 „Instrumente financiare: prezentare”, începând cu anul următor, devin elementul fundamental în inițierea procesului de recunoaștere a veniturilor. Este necesar de menționat că IFRS 15 se aplică doar acelor contracte în care co-contractantul este un client, pentru a permite entităților să facă distincție între contractele care trebuie contabilizate conform IFRS 15 și contractele care trebuie contabilizate conform altor dispoziții.

În al doilea rând, corespunzător IAS 18, criteriul de bază în determinarea momentului de recunoaștere a venitului se considera transmiterea către clienți a riscurilor și beneficiilor aferente bunului, or, IFRS 15 introduce noțiunea de transfer către clienți a controlului asupra activului. Termenul de control nu numai că nu este unul nou, dar este folosit și de alte IFRS-uri.

În al treilea rând, un aspect-cheie ce diferențiază noul standard de cele vechi se referă la îndrumările detaliate pe unele segmente mai dificile, de exemplu, cum se recunoaște venitul pentru angajamentele cu multiple elemente, cum se identifică obligațiile de executare prezente într-un contract, cum se alocă prețul tranzacției asupra obligațiilor contractului, cum se procedează în cazul în care contraprestația poate varia etc.

Nu în ultimul rând, IFRS 15 și-a modificat complet obiectivul – stabilirea unor **principii**, pe care o entitate trebuie să le aplice, pentru a **raporta informații utile** pentru utilizatorii situațiilor financiare cu privire la **natura, valoarea, plasarea în timp și incertitudinea veniturilor și fluxurilor de trezorerie generate de un contract cu un client**.

Astfel, identificarea și recunoașterea veniturilor din activitatea curentă, conform noilor cerințe, se vor realiza după un model organizat în *cinci pași* (figura 1).

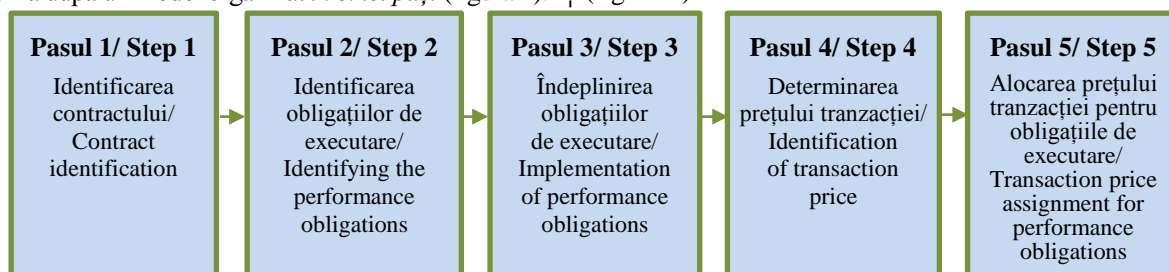
Firstly, in IFRS 15, accountants will not find the familiar and common terminology for them, as well as traditional methodology, even though the definition of revenues has not changed and has retained its previous meaning and content. Instead, new concepts such as customer contracts, realizable obligations and transaction price, etc. are introduced. As a rule, previously the contracts were characteristic of IAS 32 “Financial Instruments: Presentation”, starting from the next year, they will become the fundamental element in initiating the revenue recognition process. It should be noted that IFRS 15 is applied only to those contracts where the co-contractor is a customer to enable entities to distinguish between contracts to be accounted for under IFRS 15 and contracts to be accounted for under other provisions.

Secondly, in line with IAS 18, the basic criterion for determining the moment of revenue recognition is the transfer to clients of the risks and benefits associated with the asset, but IFRS 15 introduces the notion of transferring the control of the asset to customers. The control term is not a new one; it is also used by other IFRSs.

Thirdly, a key aspect that differentiates the new standard from the old ones refers to the detailed guidance on some more difficult segments, for example, how to recognize the revenues for multi-item commitments, how to identify the agreement obligations presented in the contract, how to assign the transaction price to the contract obligations and how to proceed if the fee can vary, etc.

And last but not least, IFRS 15 has completely changed its objective – establishing the **principles** that an entity needs to apply for **reporting useful information** to users of financial statements **regarding the nature, value, timing, and uncertainty of revenues and cash flows generated by a contract with a customer**.

Thus, identification and recognition of revenues from a current activity, according to the new requirements will be achieved by a *five step model* (figure 1).



**Figura 1. Identificarea și recunoașterea veniturilor din contractele cu clienții/
Figure 1. Identification and recognition of revenues from contracts with customers**

Sursa: elaborată de autor în baza prevederilor IFRS 15 / [1, 2]

Source: developed by the author under the provisions of IFRS 15 [1, 2]

Acest nou model, spre deosebire de cel precedent, include întrunirea nu doar a câtorva condiții, ci a unui întreg set de proceduri, fiecare din ele cuprinzând o serie de cerințe.

Fiecare dintre cei cinci pași solicită de la managementul entității emiterea de judecăți profesionale, care, probabil, urmează să fie coordonate cu auditorii săi.

Așadar, la prima etapă, se identifică contractul cu clientul prin verificarea câtorva criterii (figura 2). Dacă aceste criterii sunt îndeplinite, atunci putem considera că am identificat contractul cu clientul.

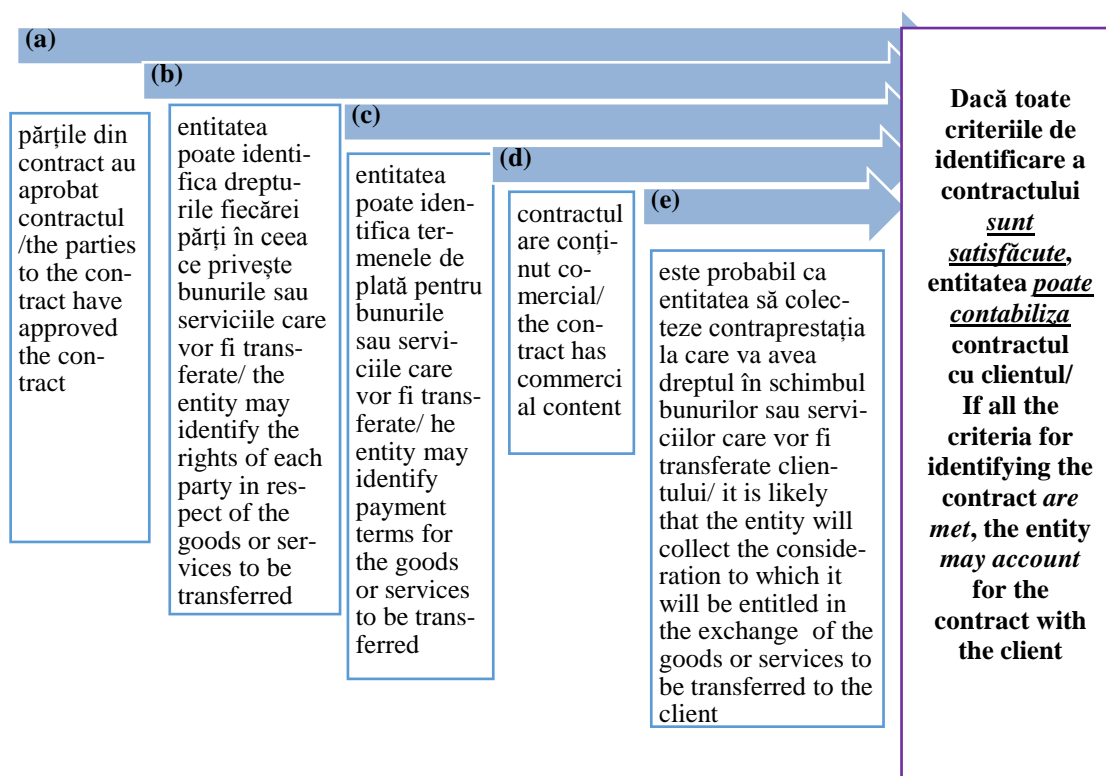
Următorul pas constă în identificarea obligațiilor de executare. Or, un contract poate conține mai multe componente sau elemente, denumite obligații de executare (de exemplu, vânzarea bunurilor cu instalarea lor, sau vânzarea bunurilor cu deservirea tehnică a acestora etc.). O obligație de executare este o promisiune dintr-un contract cu un client de a transfera clientului fie: i) un bun sau un serviciu (sau un pachet de bunuri sau servicii) distinct; fie ii) o serie de bunuri sau servicii distincte, care, în esență, sunt identice și care au același tipar de transfer către client.

This new model, unlike the previous one, includes meeting not only a few conditions, but a whole set of procedures each of which comprises a number of requirements.

Each of the five steps requires the management of the entity to issue professional judgments, which are likely to be coordinated with its auditors.

So, at the first stage the contract with the client is identified by checking several criteria (figure 2). If these criteria are met we can consider that we have identified the customer contract.

The next step is to identify the performance obligations. However, a contract may contain several components or elements, called performance obligations (for example, the sale of goods with their installation, or the sale of goods with their technical services, etc.). A performance obligation is a promise from a customer contract to transfer to the client either: i) a specific good or a service (or a package of goods or services; or ii) a series of specific goods or services which are essentially identical and have the same transfer scheme to the customer.



**Figura 2. Criterii de identificare a contractelor cu clienții /
Figure 2. Criteria for identifying customer contracts**

*Sursa: elaborată de autor în baza prevederilor IFRS 15 [1, 2] /
Source: developed by the author under the provisions of IFRS 15 [1, 2]*

Termenul de obligație de executare este unul nou, definit pentru prima dată, deși implicit se subînțelegea în IAS 18, fiind asociat cu produse livrabile, servicii prestate, lucrări îndeplinite – componente sau elemente ale unui contract. De regulă, contabilii erau obișnuiți cu faptul că încheierea propriu-zisă a contractului, din care, juridic, rezultă drepturi și obligații contractuale, nu afectează în niciun fel contabilitatea. Mai clar spus, în activitatea cotidiană a entităților, se consideră că, la încheierea unui contract în contabilitate, nu se recunoaște și nu se înregistrează niciun activ sau datorie. Recunoașterea veniturilor în practica entităților, de fapt, avea loc în baza facturii.

Așadar, la începutul contractului, entitatea trebuie să analizeze și să identifice fiecare „promisiune” de a livra unele bunuri sau a presta unele servicii, ce se conțin în contractul cu clientul. Promisiunea se consideră ca obligațiune de executare, dacă bunurile sau serviciile promise pot fi evidențiate distinct. De exemplu, un producător de programe informatice în contabilitate încheie un contract cu un client în baza căruia transferă o licență pentru utilizarea programului informatic de contabilitate 1C, efectuează servicii de instalare a programului 1C și furnizează servicii de actualizare. Serviciile de instalare nu modifică semnificativ programul informatic 1C. Acesta este funcțional și fără serviciile de actualizare. Pe baza acestor informații, producătorul poate identifica trei obligații generate de contract pentru următoarele bunuri și servicii: i) licența pentru utilizarea programul informatic; ii) serviciile de instalare; iii) serviciile de actualizare.

Pasul trei constă în *îndeplinirea obligațiilor de executare*. Deci, la această etapă, entitatea trebuie să determine pentru fiecare obligație de executare identificată la începutul contractului, dacă va fi îndeplinită în timp sau dacă va fi îndeplinită la un moment specific.

Cel de-al patrulea pas rezidă în determinarea prețului tranzacției. Prețul tranzacției este valoarea pe care o alocă entitatea obligațiilor de executare identificate dintr-un contract și pe care o recunoaște, în cele din urmă, drept venituri.

Determinarea prețului tranzacției este simplă, atunci când clientul promite să plătească în numerar o valoare fixă a contraprestației. Totuși, nu întotdeauna, contraprestația promisă poate fi doar în numerar, ea putând fi și sub altă formă decât numerarul. De asemenea, prețul tranzacției poate ascunde în sine componenta semnificativă de finanțare sau o componentă variabilă. În astfel de situații, determinarea prețului tranzacției se complică, prezintă dificultăți și necesită raționament profesional.

The performance obligations term is a new one defined for the first time although it was implicitly underlined in IAS 18, being associated with the products supplied, services rendered, work performed – components or elements of a contract. As a rule, accountants were accustomed to the fact that the actual conclusion of the contract from which legal rights and contractual obligations arise, does not affect accounting in any way. More clearly, in the day-to-day business of entities it is considered that when a contract is concluded, no asset or liability is recognized and recorded in the accounting. Recognition of revenues in the practice of entities, in fact, takes place on the basis of invoices.

So, at the beginning of the contract, the entity must analyse and identify each “promise” to deliver some goods or to provide some services, contained in the contracts with customers. The promise is considered to be a performance obligation if the promised goods or services can be clearly distinguishable. For example, an accounting software manufacturer concludes a contract with a customer under which he transfers a license to use the 1C accounting software, performs 1C program installation services and provides upgrading services. The installation services do not significantly modify 1C computer software. It is functional without the upgrading services. Based on this information, the manufacturer can identify three contract obligations for the following goods and services: i) the license for the use of the software; ii) installation services; iii) upgrading services.

The third step consists of the *implementation of the performance obligations*. So at this stage the entity must determine for each performance an obligation identified at the beginning of the contract either it will be fulfilled in time or if it will be fulfilled at a specific time.

The fourth step is identification of the transaction price. The transaction price is the value the entity assigns to the performance obligations identified in a contract and which it ultimately recognizes as revenue.

Identification of the transaction price is simple when the client promises to pay in cash a fixed amount of payment. However, not always, the promised payment can only be cash; it may also be in a different form than cash. Also, the transaction price may hide in itself the significant financing component or a variable component. In such situations, transaction pricing is complicated, difficult, and requires professional judgment.

In our opinion, the most common element that can influence the transaction price is the variable consideration. It is exercised in situations where the entity uses different incentives to its customers, such

În opinia noastră, cel mai des întâlnit element, care poate influența prețul tranzacției, este contraprestația variabilă. Ea este prezentă, în situațiile în care entitatea folosește diferite stimulente față de clienții săi, cum ar fi reducerile, rabaturile, concesiile de preț, primele de performanță, dreptul de retur al bunurilor și serviciilor etc. De exemplu, entitatea „XYZ” încheie un contract cu Ministerul Transporturilor, care vizează reparația traseului Chișinău-Hâncești la prețul de 2 000 000 de euro. Potrivit contractului, entitatea trebuie să suporte o penalitate de 200 000 de euro, dacă nu respectă termenele contractuale de finalizare a lucrărilor de reparații (13 luni). Deci, în cazul dat, prețul tranzacției include și o componentă variabilă (penalitatea).

Dacă am identificat că prețul tranzacției include o componentă variabilă, ar trebui să selectăm metodele de estimare a contraprestației, precum și limitările privind estimarea contraprestației. Valoarea unei contraprestații variabile poate fi estimată prin două metode: valoarea preconizată sau valoarea cea mai probabilă. Valoarea preconizată este suma valorilor ponderate, în funcție de probabilitate, dintr-o gamă de valori posibile ale contraprestației.

Valoarea cea mai probabilă este valoarea unică, cea mai probabilă, dintr-o gamă de valori posibile (adică rezultatul unic cel mai probabil al contractului). Se selectează metoda în funcție de obiectivul cel mai potrivit de aplicat în fiecare caz particular. În opinia noastră, alegerea metodei de evaluare a contraprestației variabile nu ar trebui să fie o „alegere liberă”, ci, mai degrabă, o analiză și o selectare a acelei metode care va previziona cel mai bine valoarea contraprestației, la care va avea dreptul entitatea-vânzător. Metoda, odată selectată, va trebui aplicată consecvent pentru tipuri de contracte similare.

În ceea ce privește contraprestația variabilă, unii autori [4, 6, 10] consideră că standardul este conservator, întrucât valoarea contraprestației variabile trebuie să fie recunoscută ca venituri în mărimea pentru care există o mare probabilitate, că aceasta nu va trebui să fie anulată în perioadele viitoare. Concomitent, standardul descrie o serie de factori care pot influența negativ evaluarea probabilității de a primi o contraprestație variabilă, de exemplu: prezența incertitudinii pentru o perioadă îndelungată de timp, o experiență limitată cu contracte similare, expunerea la factori necontrolabili, o gamă largă de prețuri și rezultate.

Ultimul pas, al cincilea, îl constituie alocarea prețului tranzacției asupra obligațiilor de executare. În cazul în care un contract conține mai multe obligații separate, entitatea alocă prețul tranzacției fiecărei obligații proporțional cu prețul individual al acesteia. Cea mai bună evidență pentru prețul

as discounts, rebates, price concessions, performance premiums, the right of return of goods and services, etc. For example, the XYZ entity concludes a contract with the Ministry of Transport aimed at repairing the route Chisinau – Hancesti at the price of EUR 2,000,000. According to the contract, the entity has to pay a penalty of EUR 200,000 if it does not comply with the contractual terms of completion of the repair work (13 months). So, in the given case, the transaction price also includes a variable component (penalty).

If we have identified that the transaction price includes a variable component, we should select the methods to estimate the consideration, as well as the limitations on the estimation of the consideration. The value of a variable consideration can be estimated by two methods: the expected value or the most probable value. The expected value is the sum of the weighted values, based on the probability from a range of possible consideration values.

The most probable value is the single most probable value from a range of possible values (i.e. the single most likely outcome of the contract). The method is selected according to what is best suited to apply in each particular case. In our opinion, the choice of the method of estimation of variable consideration should not be a “free choice”, but rather an analysis and selection of that method which will predict the value of the consideration to which the entity-seller will be entitled. The method once selected will have to be applied consistently for similar types of contracts.

Regarding the variable consideration, some authors [4, 6, 10] consider that the standard is conservative, since the value of the variable consideration has to be recognized as revenue in the amount for which there is a high probability it will not need to be cancelled in future periods. At the same time, the standard describes a number of factors that may negatively influence the probability assessment of receiving a variable consideration, for example: the presence of uncertainty for a long time, a limited experience with similar contracts, exposure to uncontrollable factors, a wide range of prices and results.

The last step, the fifth one is to assign the transaction price to the performance obligations. If a contract contains several separate obligations, the entity allocates the transaction price of each obligation in proportion to its individual price. The best evidence for the price of each obligation is the price at which the good or service is sold separately by the entity. If this is not available, the entity will have to estimate it using an approach that maximizes the use of observable inputs. For example, the Gama entity, a mobile operator, on January 3, 2017, signs a

fiecărei obligații în parte este reprezentată de prețul la care bunul sau serviciul este vândut separat de către entitate. Dacă acesta nu este disponibil, entitatea va trebui să îl estimeze folosind o abordare care maximizează utilizarea unor inputuri observabile. De *exemplu*, entitatea Gama, operatoare de telefonie mobilă încheie, la 03 ianuarie 2017, un contract cu clientul A pentru apeluri nelimitate pe o durată de 24 de luni la un abonament de 1000 lei pe lună cu oferirea unui telefon gratis. Entitatea Gama vinde, de asemenea, separat clienților săi telefoane mobile de același model pentru 8400 lei, precum și prestează același serviciu de rețea pentru 750 lei pe lună. Acestea sunt, de fapt, prețurile pe care entitatea le percepe atunci când un telefon mobil sau un serviciu de rețea este vândut separat.

Examinând contractul, deducem că entitatea Gama are două obligații de executare: transmiterea telefonului și prestarea serviciului pe o durată de 24 de luni. Prețul tranzacției, conform contractului, este 24 000 lei (1 000 lei per lună pe durata a 24 de luni). Alocarea prețului tranzacției, pentru cele 2 obligații de executare (telefonul și serviciul), se face în baza prețului individual al acestora. În situația în care acestea se vând separat, telefonul și serviciul ar costa 26 400 lei (8 400 + 750 × 24 luni). Deci, în cazul contractului nostru, se obține o reducere de 2 400 lei, care se va repartiza după modelul prezentat în tabelul 1:

contract with client A for unlimited calls over a period of 24 months on a subscription of MDL 1,000 per month by offering a free phone. The Gama entity also sells its mobile phones of the same model separately for MDL 8400, as well as provides the same network service for MDL 750 per month. These are actually the prices the entity perceives when a mobile phone or network service is sold separately.

Examining the contract, we conclude that the Gama entity has two performance obligations: the transmission of the telephone and the provision of the services for a period of 24 months. The transaction price under the contract is MDL 24,000 (MDL 1000 per month during 24 months). Transaction price allocation for those two performance obligations (telephone and services) is made on the basis of their individual price. In case if they are sold separately, the telephone and services would cost MDL 26,400 (8400 + 750 × 24 months). So in the case of our contract there is a reduction of MDL 2 400, which will be distributed according to the model shown in table 1:

Tabelul 1/Table 1

**Alocarea prețului tranzacției asupra obligațiilor /
Allocation of the transaction price of each obligation**

Obligațiile de executare/ Performance obligations	Prețurile individuale/ Individual prices	Ponderea/ Share	Alocarea prețului tranzacției fiecărei obligații/ Allocation of transaction price of each obligation
Telefonul/ Telephone	8 400	8400/26400 = 32 %	24000 × 32% = 7 680
Serviciul/ Services	18 000 (750 × 24)	18000/26400 = 68 %	24000 × 68% = 16 320
Total	26 400	100 %	24 000

Sursa: elaborat de către autor / Source: developed by the author

Așadar, având în vedere că controlul asupra telefonului se transmite clientului, atunci venitul se recunoaște imediat la această dată: Debit „Activ contractual” Credit „Venituri” – 7680 lei.

Venitul din prestarea serviciului va fi recunoscut lunar pe parcursul a 24 de luni, după cum urmează: Debit „Creanțe comerciale” – 1 000 lei, Credit „Venituri” – 680 lei (16 320/24 luni).

Credit „Activ aferent contractului” (7 680/24) – 320 lei. În situațiile financiare, la 31 decembrie 2017, vom prezenta în situația poziției financiare un Activ aferent contractului în sumă de 3 840 lei

So, bearing in mind that the control over the phone is transmitted to the customer then the revenue is recognized immediately on that date: Debit “Contractual asset” Credit “Revenues” – MDL 7680.

Revenues from services provision will be recognized on a monthly basis during 24 months, as follows: Debit “Commercial receivables” – MDL 1000, Credit “Revenues” – MDL 680 (16320/24 months).

Credit “Contract related assets” (7680/24) – MDL 320. In the financial statements as of December 31, 2017, we shall register the contract related

(7 680 – 320 × 12 luni), iar în situația de profit și pierdere Venituri în sumă de 15 840 lei (7680 + 680 × 12 luni).

Noul standard introduce un nou termen „activ aferent contractului”, ce reprezintă dreptul entității la o contraprestație în schimbul bunurilor sau serviciilor transferate de entitate unui client, atunci când dreptul respectiv este condiționat de altceva decât de trecerea timpului. Dacă dreptul respectiv este condiționat doar de trecerea timpului, atunci înregistrăm creanțe.

Pentru utilizatorii situațiilor financiare, este important să înțeleagă și să perceapă diferențele dintre activele aferente contractului și creanțe, pentru că, în acest fel, ei înțeleg informații privind riscurile asociate cu drepturile vânzătorului asupra contraprestației contractului. Atât activul aferent contractului, cât și creanțele sunt supuse riscului de insolvabilitate a cumpărătorului. Dar, în plus, un activ aferent contractului este supus și altor riscuri, și anume riscul de neexecutare de către vânzător a obligațiilor sale (risc de performanță).

Concluzii. Din informațiile prezentate în lucrare, se observă că abordarea procesului de recunoaștere a veniturilor, conform prevederilor IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” [2], se schimbă radical față de precedentul său. Or, recunoașterea veniturilor reprezintă rezultatul parcurgerii unui proces în cinci pași, care încorporează întrunirea nu doar a câtorva condiții, ci a unui întreg set de proceduri, care solicită, în mare parte, exercitarea raționamentului profesional. Pentru ca aplicarea standardului să se realizeze în mod similar, entitățile trebuie să înțeleagă, în același fel, principiile stabilite și să reacționeze în mod coerent, atunci când detectează confuzii. Pe de altă parte, pentru ca investitorii și alți utilizatori ai situațiilor financiare să poată compara informațiile diferitelor entități, este important ca aceste informații să se bazeze pe aplicarea coerentă a standardului respectiv, în sensul că, dacă faptele și circumstanțele sunt similare, atunci recunoașterea, prezentarea, măsurarea și/sau publicarea informațiilor privind veniturile din contracte cu clienții vor fi similare în măsura impusă de IFRS-ul respectiv.

Deci, implementarea noului standard va armoniza și compatibiliza diversele practici aferente recunoașterii și raportării veniturilor, întrucât s-a elaborat un model comun de recunoaștere a veniturilor, aplicabil contractelor cu clienții, indiferent de industria în care activează entitățile, creându-se astfel premisele pentru asigurarea comparabilității.

Pentru majoritatea entităților de interes public, consecințele adoptării noului standard IFRS 15 vor fi semnificative, nu vor conduce doar la modi-

assets in the amount of MDL 3840 (7680 – 320 × 12 months) and in the Profit and Loss Statement in the amount of MDL 15 840 (7680 + 680 × 12 months).

The new standard introduces a new “contract related assets” term, which represents the entity's right for a consideration in exchange for the goods or services transferred by the entity to a client when that right is conditioned by something other than the passage of time. If that right is conditional upon the passage of time, then we register the receivables.

It is important for users of financial statements to understand and perceive differences between contract assets and receivables, because in this way, they understand the information about the risks associated with the seller's rights on the contract consideration. Both the contract related assets and the receivables are at risk of insolvency of the buyer. But, in addition, a contract related asset is subject to other risks, namely the risk of the seller's failing to perform his/her obligations (performance risk).

Conclusions. From the information presented in the paper we can see that the approach to the revenue recognition process according to the provisions of IFRS 15 “Revenue from contracts with customers” is radically changing from its predecessor. However, revenue recognition is the result of a five-step process, which incorporates the meeting not only of a few conditions, but of a whole set of procedures, that greatly demand the exercise of the professional judgment. In order to apply the standards in a similar way, entities must understand the established principles in the same way and to react correctly when it detects confusions. On the other hand, for investors and other users of financial statements to compare the information of different entities, it is important that this information be based on the consistent application of that standard in the sense that, if the facts and circumstances are similar, then the recognition, presentation, measurement and / or publication of information on revenues from contracts with customers will be similar to the extent required by IFRS.

So, implementation of the new standard will harmonize and streamline the various existing practices of revenue recognition and reporting, since a common revenue recognition model for customer contracts has been formulated regardless of the industry in which the entities operate, thus creating the preconditions for ensuring comparability.

For most public interest entities, the consequences of adopting the new IFRS 15 will be significant, it will not only lead to changes in amounts and terms of revenue recognition but will also require a complete review of the systems used to generate the financial indicators. Since the IFRS 15 becomes

ficări de sume și termene de recunoaștere a veniturilor, ci vor necesita și o revizuire completă a sistemelor utilizate pentru generarea indicatorilor financiari. Dat fiind faptul că IFRS 15 intră în vigoare începând cu 1 ianuarie 2018, a rămas foarte puțin timp să se înțeleagă și să se pregătească pentru aplicare. În acest context, rezultatele cercetării nu vor putea fi utilizate doar la dezvoltarea și perfecționarea reglementărilor relevante cu privire la contabilitatea și raportarea financiară a veniturilor, dar și în activitatea practică a entităților și în procesul educațional din instituțiile de învățământ.

effective from January 1, 2018, there is very little time to understand and prepare it for application. In this context, research results will be used not only to develop and improve relevant regulations on accounting and financial reporting of revenues, but also in the practical activity of the entities and in the educational process of the educational institutions.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Cadrul General Conceptual de Raportare Financiară. <http://mf.gov.md/ro/contabilitate-%C8%99i-audit/acte-legislative>.
2. Standardul internațional de raportare financiară 15 Veniturile din contractele cu clienții. Standarde Internaționale de Raportare Financiară – IFRS: norme oficial emise la 1 ianuarie 2015: cuprinde standardele care intră în vigoare ulterior datei de 1 ianuarie 2015, dar nu cuprinde standardele pe care acestea le înlocuiesc./ Fundația IFRS.- Ed. a 7-a, rev. – București: Editura CECCAR, 2015, 2 vol. Partea A.
3. Standardul internațional de raportare financiară 15 Veniturile din contractele cu clienții. Standarde Internaționale de Raportare Financiară – IFRS: norme oficial emise la 1 ianuarie 2015: cuprinde standardele care intră în vigoare ulterior datei de 1 ianuarie 2015, dar nu cuprinde standardele pe care acestea le înlocuiesc./ Fundația IFRS.- Ed. a 7-a, rev. – București: Editura CECCAR, 2015, 2 vol. Partea B.
4. АСАДОВА, Елена. МСФО (IFRS)15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта. <http://finacademy.net/materials/article/msfo-15-vyruchka-podogovoram> [Accesat 10 decembrie 2016].
5. КОВАЛЁВ-РУСУ, Жоржетта. МСФО не дремлет или новое в осином гнезде. În: Бухгалтерские и налоговые консультации. 2015, № 9. <http://www.bnk.md/articles/author/74> [Accesat 03 martie 2016].
6. ДЖОЙС Робин. МСФО (IFRS) 15 Выручка по договорам с покупателями, 2016. <https://ifrs-mag.ru/?p=2630> [Accesat 29 decembrie 2016].
7. NEDERIȚA, Alexandru. *Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor întreprinderii: teorie și practică*. ASEM. Chișinău, 2007. ISBN 978-9975-4360-7-6.
8. ȚURCANU, Viorel, GOLOCIALOVA, Irina. *Raportarea financiară conform IFRS*. Chișinău: Combinatul Poligrafic, 2015.
9. ȚURCAN, Ștefan, CURAGĂU, Natalia. *Aspecte ale contabilității veniturilor conform IFRS 15*. În: Provocările contabilității în viziunea tinerilor cercetători. Culegere de articole științifice. Chișinău: ASEM, 2017. pag. 86-90. <http://ase.md/ro/facultatea/contabilitate/catedra/cae/activitatea-stiintifica.html> [Accesat 20 septembrie 2017].
10. ЧАЛЫЙ, Иван. МСФО 15: будет ли революция в учете доходов? <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=3729> [Accesat 02 ianuarie 2017].
11. CNPF <http://www.mpsfc.gov.md/md/anact/> [Accesat 20 octombrie 2017].
12. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers YOUR QUESTIONS ANSWERED https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-en-your-questions-answered_IFRS%2015_eFINAL%20FINAL-s.pdf