

Yeni İFRS 15.

“Müştərilərlə müqavilələr üzrə gəlirlər” standartı

Ölkəmizdə iqtisadiyyatın sürətli inkişafı milli uçotun Beynəlxalq Standartlara transformasiya edilməsini zəruri edir. Milli uçot və hesabat sisteminin Beynəlxalq standartlara transformasiyası dedikdə həmin sistemin tam həcmdə beynəlxalq standartların qaydalarına uyğunlaşdırılması başa düşülür. Gəlirlərin uçotunun da beynəlxalq standartlarının tələblərinə uyğun öyrənilməsi və təkmilləşdirilməsi çox vacib məsələlərdən biri hesab edilir.

Məhz yeni qəbul edilmiş beynəlxalq maliyyə standartlarından biri də İFRS 15 "Müştərilərlə müqavilələr üzrə gəlirlər" standartıdır. Hazırkı yenilənmiş standartın məqsədi maliyyə hesabatlarının istifadəçiləri üçün müştərilərlə müqavilələr üzrə yaranmış gəlir və pul daxilolmalarının xüsusiyyəti, məbləği, vaxtı ilə bağlı faydalı məlumatın əks etdirilməsi zamanı müəssisənin tətbiq etməli olduğu prinsipləri müəyyən etməkdir.

Yeni standart 01.01.2018-ci il tarixindən etibarən qüvvəyə minir. Deməli artıq bu ildən etibarən bütün kommersiya müəssisələri gəlirlərin uçotunun İFRS 15 "Müştərilərlə müqavilələr üzrə gəlirlər" sayılı standartın tələblərinə uyğun şəkildə aparmalı olacaqlar. Bu məqalədə biz yeni standartın tələbinə əsasən gəlirlərin tanınması mərhələləri və maliyyə uçotunda əks etdirilməsi məsələlərinə xüsusi diqqət yetirəcəyik.

İFRS 15 "Müştərilərlə müqavilələr üzrə gəlirlər" standartı aşağıdakı standartlar üzrə bağlanmış müqavilələr istisna olmaqla qalan bütün müqavilələrə şamil edilir.

- "İcarə" adlı MUBS 17-nin əhatə dairəsinə daxil olan İcarə müqavilələri;
- "Sığorta müqavilələri" adlı MHBS 4-ün əhatə dairəsinə daxil olan sığorta müqavilələri;
- "Maliyyə alətləri" adlı MHBS 9-un, "Konsolid edilmiş maliyyə hesabatları" adlı MHBS 10-nun, "Birgə fəaliyyət" adlı MHBS 11-in, "Fərdi maliyyə hesabatları" adlı MUBS 27, "Asılı və birgə müəssisələrə investisiyalar" adlı MUBS 28-in əhatə dairəsinə daxil olan maliyyə alətləri və digər müqavilə hüquqları və öhdəlikləri .

Yeni standartın tələbinə əsasən gəlirin tanınması aşağıdakı beş mərhələ üzrə həyata keçirilir.

1. Müqavilənin müəyyənləşdirilməsi mərhələsi, (Identify contract)
2. Öhdəliklərin yerinə yetirilməsinin müəyyənləşdirilməsi mərhələsi, (Identify the performance obligations)
3. Əməliyyatın qiymətinin müəyyənləşdirilməsi mərhələsi, (Determine the transaction price)

4. Əməliyyatın dəyərinin öhdəliklər arasında bölüşdürülməsi mərhələsi, (Allocate the transaction price to each performance obligation)
5. Gəlirin tanınması mərhələsi. (Recognise revenue)

Birinci mərhələ - müqavilələrin müəyyənləşdirilməsi mərhələsidir.

Müqavilə - hüquq və öhdəlikləri müəyyən edilmiş iki hüquqi və fiziki şəxs arasında bağlanmış razılaşmadır. Müqavilələrdə hüquq və öhdəliklərin müəyyən edilməsi qanunvericiliklə tənzimlənir. Standartın tələbinə əsasən müqavilələr aşağıdakı şərtlərin tələblərinə cavab verməlidir.

- a. Müqavilə sahibləri tərəfindən təsdiq edilməlidir (yazılı , şifahi və ya başqa iş təcrübəsinə əsasən)
- b. Təqdim ediləcək mal və xidmətlər üzrə tərəflərin hüquq və öhdəlikləri müəyyənləşdirilməlidir.
- c. Mal və xidmətlərə görə həyata keçiriləcək ödəmələr müəyyənləşdirilməli və həmin ödəmələrin baş verməsi ehtimalı yüksək olmalıdır.
- d. Müqavilə kommersiya xarakterli olmalıdır.

Əgər bağlanmış müqavilə yuxarıda qeyd edilən şərtlərin tələbini ödəmirsə və müəssisə satılmış mal və xidmətlərə görə hər hansı ödəmə əldə edərsə, o zaman gəlir aşağıdakı şərtlər daxilində tanınmalıdır.

- a. Satıcı müəssisədə mal və xidmətlərin alıcıya ötürülməsi ilə bağlı öhdəlik qalmayıb və alıcıdan bütün ödənişlər mədaxil edilmişdir. Mal və xidmətlərin geri qaytarılması halı baş verməyəcəkdir.
- b. Müqavilə ləğv edilmişdir və alıcıdan alınmış məbləğ geri qaytarılmayıb.

Müqavilələrdə dəyişikliklərin edilməsi tərəflərin razılığı əsasında ya ayrıca müqavilə kimi və ya da mövcud müqavilənin tərkib hissəsi kimi yazılı və şifahi şəkildə həyata keçirilə bilər.

İkinci mərhələ - Öhdəliklərin yerinə yetirilməsinin müəyyənləşməsi mərhələsidir.

Alıcı ilə müqavilə bağlanan zaman vəd verilmiş mal və xidmətlər qiymətləndirilməli və onların təqdim edilməsi öhdəliyi müəyyənləşdirilməlidir. Bu mərhələdə gəlirin tanınmasının əsas meyarı müqavilədə alıcıya təqdim ediləcək mal və xidmətlərin seçilmiş olması və aktiv üzərində nəzarətin alıcıya tam şəkildə ötürülməsindən ibarətdir. Aktiv üzərində nəzarətin ötürülməsi dedikdə aktivdən istifadə edərək ondan tam şəkildə mənfəət əldə etməkdən ibarətdir. Nəzarətin ötürülməsi aşağıdakılar hallarda nəzərdə tutulur.

- Alıcı müəssisənin aldığı aktiv üçün ödəmə hüququ əldə etməlidir.
- Alıcı tərəfindən aktiv üzərində mülkiyyət hüququ əldə edilməlidir.

- Aktiv fiziki şəkildə alıcı tərəfindən əldə edilməli və istifadə hüququ alıcıya ötürülməlidir.

Mal və xidmətlər aşağıdakı şərtlər daxilində seçilmiş hesab edilə bilər:

- a. alıcının mal və xidmətlərdən ya ayrılıqda və ya başqa resurslar ilə birlikdə mənfəət əldə edə bilməsi imkanının olması,
- b. alıcıya ötürüləcək mal və xidmətlər ayrıca olaraq müəyyən edilə bilməsi.

Alıcı tərəfindən nəzarət qiymətləndirilən zaman, satıcı müəssisə tərəfindən həmin malları geriye alınması hüququnun müqavilədə qeyd edilməsi halına da xüsusi diqqət yetirilməlidir. Belə müqavilənin adı "Geri satınalma müqaviləsi" dir. Geri satınalma müqaviləsi - müəssisə tərəfindən aktivin satılmasını və həmçinin, aktivin geri alınması ilə bağlı vədi və ya opsiyonu nəzərdə tutan (eyni və ya başqa müqavilədə) razılaşmalardır.

Adətən geriye alım müqaviləsinin aşağıdakı üç hüquqi forması var.

- a. aktivin geri alınması ilə bağlı müəssisənin öhdəliyi (forward);
- b. aktivin geri alınması ilə bağlı müəssisənin hüququ (kol opsiyonu); və
- c. müştərinin tələbi ilə aktivin geri alınması ilə bağlı müəssisənin öhdəliyi (put opsiyonu).

Qeyd edilən hüquqların müddəti müqavilədə nəzərdə tutulmalıdır. Əgər müəssisənin aktivini geriye almaq və ya satmaq hüququ varsa, o zaman alıcı nəzarəti əldə etmir və satıcı gəliri tanıyır. Çünki alıcının əldə etdiyi aktiv üzərində nəzarəti məhdudlaşdırılır. Əgər geriye alım prosesi maliyyələşmə ilə bağlıdırsa, bu zaman satıcı aktivini özünün balansında aktiv kimi əks etdirməli olacaqdır.

Alıcıdan daxil olan ödəməni isə maliyyə öhdəliyi kimi balansda tanıyacaqdır. Əgər müqavilədə qeyd edilmiş geri alım hüququn vaxtı bitərsə və bu hüquqdan istifadə edilməzsə, o zaman alıcı müəssisə əvvəllər tanıdığı öhdəliyi gəlir kimi tanıya biləcəkdir. Aşağıdakı nümunəyə diqqət yetirək.

Nümunə 1.

A şirkəti B şirkətinə dəyəri 2000 manat olan malı satmışdır. B şirkəti həmin pulu A şirkətinə ödəmişdir. Müqavilənin şərtinə əsasən A şirkətinin 3 ay ərzində həmin malları geri almaq hüququ vardır.

Bu zaman A şirkəti əldə etdiyi məbləği 3 ay ərzində maliyyə öhdəliyi kimi tanımalıdır. Əgər üç aydan sonra A şirkəti bu hüququndan istifadə etməzsə, o zaman həmin məbləğ A şirkəti tərəfindən gəlir kimi tanınmalıdır.

Gəlirin tanınmasının önəmli məsələlərindən biri də öhdəliyin yerinə yetirilməsi səviyyəsinin qiymətləndirilməsidir. Əgər müəssisə belə qiymətləndirilməni edə bilmirsə, o zaman gəlir, çəkilən xərclərin məbləği nisbətində tanınmalıdır. Öhdəliyin yerinə yetirilməsi səviyyəsinin ölçülməsi üçün aşağıdakı iki metoddan istifadə edilir.

- a. Görülmüş işlər metodu (Nəticələr metodu) - Bu metod üzrə gəlir müqavilə üzrə vəd verilmiş və faktiki olaraq hesabat dövründə alıcıya təqdim edilmiş mal və xidmətləri üzrə tanınmalıdır.

Nümunə 2.

Alfa şirkəti müqavilə əsasında Beta şirkətinin 10 000 manat müqabilində zədələnmiş 100 ədəd pəncərələrini yenisi ilə əvəz edəcəkdir. A şirkəti 100 ədəd pəncərədən yalnız 75 ədəd pəncərəni yenisi ilə əvəz etmişdir. Belə ki, işlərin 75%-i yerinə yetirilmişdir. Nəticədə Alfa şirkəti uyğun olaraq 7500 manat (10 000 manat *75/100) dəyərində məbləği gəlir kimi tanıyacaqdır.

- b. Çəkilmiş xərclər metodu (Resurslar metodu) - Bu metod üzrə gəlir müəssisənin qəbul etdiyi səylər və ya resursların cəlb edilməsi nəticəsində öhdəliklərin yerinə yetirilməsi kimi tanınır. Belə xərclərə istifadə edilmiş iş vaxtı, material xərcləri, avadanlıq gücü xərcləri və s. aid etmək olar.

Müqavilədə qeyd edilməyən lakin öhdəliklərin yerinə yetirilməsi zamanı çəkilən xərclər işlərin yerinə yetirilməsi səviyyəsinə müəyyənləşdirərkən gəlirdən çıxılmalıdır. Belə xərclərə aşağıdakıları aid etmək olar:

- Ümumi və administrativ xərclər
- Kommersiya və marketinq xərcləri
- İstifadə olunmayan əsas vəsaitlərin amortizasiya xərcləri
- Material itikisi xərcləri
- Normadan artıq əmək haqqı və digər xərclər.

Nümunə 3.

Tikinti şirkəti müqavilə əsasında ümumi dəyəri 6 000 000 manat olan evləri tikib tam şəkildə təhvil verməlidir. Müqavilənin şərtinə əsasən müqavilə xərci 3 600 000 manat təşkil edir. Birinci ildə 720 000 manat məbləğində məsrəf çəkilmişdir. Tikinti şirkəti gəliri görülmüş işlərin həcmində tanıyacaqdır. Belə ki, gəlir aşağıdakı kimi hesablanacaqdır.

Müqavilə dəyəri : 6 000 000 manat

Yerinə yetirilmə səviyyəsi : 20 % (720 000 / 3600000)

Gəlir: 1 200 000 manat

Xərclər: 720 000 manat

Mənfəət: 480 000 manat

Üçüncü mərhələ - Əməliyyatın qiymətinin müəyyənləşdirilməsi mərhələsidir.

Əməliyyatın qiyməti - Bu qiymət satıcı müəssisənin müqavilədə vəd verilən mal və xidmətləri alıcıya təqdim etdikdən sonra əldə etmək hüququ olduğu təzminat məbləğidir. Müəssisə əməliyyatın dəyərini müəyyənləşdirərkən özünün adi iş təcrübəsini və

müqavilənin şərtini təhlil etməlidir. Əməliyyatın qiyməti müəyyən edilən zaman aşağıda sadalan təsirlər faktorlarına nəzər yetirmək lazımdır.

- a. Sabit təzminat məbləği (Fixed consideration)
- b. Dəyişən təzminat məbləği (accounting for variable consideration) - bura endirimlər, güzəştlər, nəticələrə görə bonuslar, kreditlər, vəsaitlərin geri qaytarılması, cərimələr və digər anoloji maddələr daxildir.
- c. Qeyri-pul təzminatı (accounting for non-cash consideration) - Əgər alıcı müəssisə müqavilədə ödəməni qeyri-pul vasitəsi ilə vəd edirsə, bu zaman müəssisə həmin təzminatı ədalətli dəyər ilə qiymətləndirməlidir. Ədalətli dəyər təzminatın formasından asılı olaraq dəyişə bilər.
- d. Alıcıya ödəniləcək təzminat (accounting payable to customer) - Belə təzminata satıcı müəssisənin alıcıya ödəmiş və ya ödəniləcək məbləğlər barədə məlumat əks etdirilir. Belə ki, müəssisə geri qayıdan mal və xidmətləri özündə aktiv kimi tanımalıdır. Alıcıya ödəniləcək məbləğ isə həm əməliyyatın dəyərini və həm də gəlirin həcmi azaldacaqdır. Məbləğin dəyişməsi və ya dəyişiləcək halı üçün müəssisə öhdəlik tərtib etməlidir. Həmin öhdəliyin həcmi müəssisə tərəfindən hesabat dövrünün sonunda yenidən baxılmalı və qiymətləndirilməlidir. Müəssisə eyni zamanda güzəştli qiymətlər tətbiqi edərək əməliyyatın qiymətini müəyyənləşdirə bilər. Güzəştli qiymət - Bu o qiymətdir ki, ilkin danışıqlar zamanı müqavilədə ayrıca olaraq göstərilir. Güzəştlər müxtəlif səbəblərdən tətbiq edilə bilər. Məsələn, satıcı mal alışı stimullaşdırmaq üçün alıcıya güzəşt edə bilər. Belə olan halda müəssisə qiymət müəyyənləşdirərkən güzəşt ehtimalı səviyyəsini dəyərləndirərək yekun əməliyyat dəyərini müəyyən etməlidir.

Nümunə 4.

Gamma şirkəti distribitor şirkəti olan Delta şirkətinə 1 ədədinin dəyəri 1000 manat olan 100 ədəd avadanlıq satışını həyata keçirir. Müqavilə şərtinə əsasən avadanlıqların dəyəri Delta şirkəti avadanlığı satdıqdan sonra Gamma şirkətinə ödəniləcəkdir. Gamma şirkətinin alıcılara qiymətdə güzəşt etməsi avadanlıqların satışını tezləşdirə bilər.

Gamma şirkəti əvvəlki illərin təcrübəsinə əsaslanaraq Delta şirkətinə satdığı avadanlığa görə 20% güzəşt edə bilər. Nəticədə müqavilənin yekun qiyməti 80 000 manat təşkil edəcəkdir.

Dördüncü mərhələ - Əməliyyatın dəyərini öhdəliklərin yerinə yetirilməsi səviyyəsi üzərində bölüşdürülməsi mərhələsi.

Bu mərhələnin əsas məqsədi əməliyyatın qiymətinin hər bir öhdəliyin yerinə yetirilməsi səviyyəsi üzərində bölüşdürülməsinin dəyər ifadəsində əks etdirilməsidir. Bunun

üçün müəssisə müqavilə bağlanan zaman hər bir mal və xidmət növünün satış dəyərini müəyyənləşdirməlidir.

Hər bir mal və xidmət növünün satışının dəyəri- müəssisə ayrı - ayrılıqda sata biləcəyi vəd etdiyi mal və xidmətlərin dəyəri kimi başa düşülür və aşağıda qeyd edilən şəkildə qiymətləndirilir.

- a. Bazar qiymətlərinə düzəliş yanaşması (adjusted market assessment approach) - Müəssisə müqavilə bağlamazdan əvvəl bazar araşdırması etməli və təqdim etdiyi mal və xidmətlərinin dəyərini anoloji mal və xidmətlərin dəyəri ilə müqayisə edib və təhlilini aparmalıdır.
- b. Gözlənilən dəyər + marja yanaşması (Expected cost plus a margin approach) - müəssisə öhdəliklərin yerinə yetirilməsi üzrə özünün gözlənilən xərclərini proqnozlaşdırmaqla bilər. Nəticədə uyğun marja qeyd edilən mal və xidmətin üzərinə əlavə edilir.
- c. Qalıq yanaşma (Residual approach) - Müəssisə ayrı-ayrı satışların dəyərini ümumi əməliyyatların dəyərindən müqavilə üzrə vəd verilmiş başqa mal və xidmətlərin dəyəri arasındakı fərqlə müəyyənləşdirə bilər.

Müəssisə bütün endirimləri bir və ya bir neçə öhdəliklərin yerinə yetirilməsi səviyyəsi arasında proposional şəkildə mütəmadi olaraq ayrı-ayrı endirimli mal və xidmətlər arasında bölüşdürməlidir.

Dəyişən təzminat məbləği bütünlükdə icra edilmiş öhdəliklər arasında bölüşdürməlidir.

Beşinci mərhələ - Gəlirin tanınması mərhələsi.

Müəssisə gəliri öhdəliklərin yerinə yetirilməsi, mal və xidmətlərin üzərində nəzarətin alıcıya tam şəkildə ötürülməsindən sonra tanımalıdır. Alıcı müəssisədə aktivin üzərindəki nəzarət mexanizmi aşağıdakı hallardan ibarətdir.

- o Aktivlərin məhsul istehsalı və xidmət göstərilməsi zamanı istifadə edilməsi,
- o Başqa aktivlərin dəyərini artırılması üçün aktivdən istifadə edilməsi,
- o Öhdəliklərin bağlanması və xərclərin azaldılması üçün aktivdən istifadə edilməsi,
- o Aktivin satışı və ya dəyişdirilməsi,
- o Aktivin kredit şəklində təqdim edilməsi,
- o Aktivin dəyərini artırılması üçün saxlanması.

Müqavilə üzrə öhdəliklər müəyyən edilmiş müddət ərzində yerinə yetirilməli və mal və xidmət üzərində nəzarət alıcıya tam şəkildə ötürülməlidir.

Nəzarətin ötürülməsində əsas məqsəd nəzarətin ötürülmə vaxtıdır. Bu halda gəlirin tanınması üçün aşağıdakı halların olması çox vacibdir.

- Alıcı eyni vaxtda öhdəliklərin yerinə yetirilməsi ilə bağlı mənfəəti alır və ya tələb edir.
- Aktivlər öhdəliklərin yerinə yetirilməsi nəticəsində əmələ gəlir və onlar üzərində nəzarət işlərin bitmə səviyyəsindən asılı olaraq alıcıya keçir.
- Öhdəliklərin yerinə yetirilməsi nəticəsində yaranan aktiv alternativ məqsədlər üçün istifadə edilə bilməz.

Əgər yuxarıdakı hallarda hər hansı biri baş verərsə, o zaman müəssisə gəliri nəticələr və çəkilmiş xərclər metodu əsasında tanınmasını həyata keçirə bilər.

İndi isə yuxarıda qeyd edilənləri nəzərə alaraq gəlirin yeni standartların tələbinə əsasən tanınması və mühasibat uçotunda əks etdirilməsinin daha rahat anlaşılması üçün aşağıdakı nümunəyə nəzər yetirək.

Nümunə 5.

Saral şirkəti 01.09.2015-ci ildə avadanlıq satışını həyata keçirmişdir. Müqavilə şərtinə əsasən satıcı şirkət satdığı avadanlığa görə iki il ərzində ödənişsiz xidmət göstərməyi öz öhdəsinə götürür. Ödəniş cədvəli aşağıdakı kimidir.

- 800 000 manat, əgər alıcı pulu 31.12.2015-ci ilə qədər ödəsə,
- 810 000 manat, əgər alıcı pulu 31.01.2016-cı ilə qədər ödəsə,
- 820 000 manat, əgər alıcı pulu 28.02.2016-cı ilə qədər ödəsə,

Saral şirkətinin rəhbərliyi hesab edir ki, yüksək ehtimalla əsaslanaraq ödəmə 2016-cı ilin yanvar ayında baş verəcəkdir. Avadanlığın satış dəyəri 700 000 manat, xidmət haqqının dəyəri isə 140 000 manat təşkil edir. Qeyd edilən məsələnin həllinə diqqət yetirək.

Əməliyyatın dəyəri sabit dəyər elementindən və dəyişən dəyər elementindən ibarətdir. Sabit dəyər elementi 800 000 manat, dəyişən dəyər elementi isə 10 000 manat və ya 20 000 manatdır. Dəyişən dəyər elementi əməliyyatın dəyərində daxil edilməlidir. Alıcı tərəfindən ödənişin dəyəri 31.01.2016 –cı ildə edilməsini nəzərə alsaq, o zaman belə nəticəyə gəlmək olar ki, əməliyyatın yekun dəyəri 810 000 manat təşkil edəcəkdir. Əməliyyatın dəyəri öhdəliklərin yerinə yetirilməsi arasında bölüşdürülməlidir. Belə ki, 700 000 manat /140 000 manat və ya 5/1. 675 000 manat (810 000 manat * 5/6) avadanlıqlar üzrə, 135 000 manat isə (810 000 manat * 1/6) xidmətlər üzrə öhdəliklərin yerinə yetirilməsi məbləği təşkil edəcəkdir.

Avadanlıqların təqdim edilməsi öhdəliyi 30.09.2015-ci il tarixində bitdiyi üçün Saral şirkəti 675 000 manatı gəlir kimi tanıyacaqdır.

Xidmət öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi üzrə gəlir isə 5625 manat olacaqdır (135 000 manat*1/24)

30.09.2015- ci ildə Saral şirkəti balans hesabatında aktivlərdə 810 000 manatı qısamüddətli debitor borc kimi tanıyacaqdır.

30.09.2015- ci il tarixində Saral şirkəti 129 375 manat (810 000 manat - 675 000 manat - 5625 manat) gələcək hesabat dövrün gəlirləri kimi tanımalıdır. Bu məbləğdən 67 500 manat (129 375 manat * 12/23) qısamüddətli gələcək hesabat dövrünün gəliri kimi, 61 875 manat (129 375 manat – 67 500 manat) isə uzunmüddətli gələcək hesabat dövrünün gəliri kimi tanınmalıdır.

İndi isə yuxarıda qeyd edilən əməliyyatların ikili mühasibat yazılışlarına fikir verək.

N	Debet	Kredit	Mğ
1	211 N-li "Alıcılar və sifarişçilərin qısamüddətli debitor borcları"	601 N-li "Satış"	680 625
2	211 "Alıcılar və sifarişçilərin qısamüddətli debitor borcları"	442 "Gələcək hesabat dövrlərin gəlirləri"	129 375
3	442 "Gələcək hesabat dövrünün gəlirləri"	542 "Gələcək hesabat dövrünün gəlirləri"	67 500
4	601 "Satış"	801 "Ümumi mənfəət"	680 625

Bu nümunədə biz gəlirlərin yeni standartın tələbinə əsasən uçotda əks etdirilməsi məsələsinə diqqət yetirdik.

Bu məqalədə müəssisələr üçün ən aktual məsələlərdən biri olan yeni qəbul edilmiş və 01.01.2018-ci ildən tətbiq edilməsi nəzərdə tutulan İFRS 15 "Müştərilərlə müqavilələr üzrə gəlirlər" standartının əhəmiyyətliliyinin mühim məsələlərinə toxunulmuşdur. Gəlirlərin tanınmasının beş vacib mərhələləri ayrı-ayrılıqda müzakirə olunmuşdur. Eyni zamanda standartın daha da rahat anlaşılması üçün praktik nümunələr əsasında gəlirlərin Milli hesablar planındakı hesablardan istifadə edilərək uçotda əks etdirilməsinə xüsusi diqqət yetirilmişdir.

Müəllif: Elvin Abdullayev,
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin
"Mühasibat uçotu" kafedrasının doktorantı.

ACCA DipIFR (English)

Ədəbiyyat.

1. ACCA DipIFR Diploma in International Reporting . BPP Learning 2017. London
2. Wiley IFRS 2017 Interpretation and Application of IFRS Standards. PKF International Ltd.2017
3. Диплом по международной финансовой отчетности -Материал для подготовки к экзамену PWC 2016. Moskva
4. Kommersiya təşkilatları üçün milli mühasibat uçotunun konseptual əsasları. Azərbaycan Respublikası Maliyyə Nazirliyi. Bakı, 2009
5. Supporting materials for IFRS 15. IFRS 2015. London
6. Beynəlxalq Maliyyə Hesabatları Standartları (MBHS), praktik vəsait, Hennie van Greuning . Bakı 2007.