



Yeni hasılatınızı öğrenmeye hazır mısınız? (Ne, nasıl, ne zaman, neden şimdi?)

Son günlerde Yönetim Kurulu / Denetim Kurulu vb. toplantılarda sıklıkla gündeme gelen “Yeni” Hasılat standardı, şirketlerin alışageldiği hasılat belirleme yöntemini temelden değiştirecek. Sözleşmeye dayalı sunulan hizmetler yeniden ele alınacak, şirketlerin performansları bu yeni standarda göre değerlendiriliyor olacak. Finansal rasyolar ve kredi taahhütlerine kadar birçok konu tekrar değerlendirilecek. Belki de bundan sonra yapılacak sözleşmeler bile artık bu standardın etkilerini dikkate alarak tasarlanacak. Gayrimenkul, Telekomünikasyon, Perakende, Bilgi Teknolojileri gibi özellikle sektörlerde hasılatların sil baştan hesaplanacağı bu “yeni” dünyaya hazır mısınız?

Ne?

1 Ocak 2018 tarihinden itibaren geçerli olacak olan UFRS 15 “Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Doğan Hasılat”, gündelik konuşmalarda daha popüler olan adıyla “Yeni Hasılat Standardı”, daha önce UMS 18 ve UMS 11 çerçevesinde yüzeysel olarak tanımlanan pek çok konuya

oldukça detaylı açıklama getiriyor. US GAAP ve UFRS’deki farklı uygulamaların, şirketlerin finansal tablolarını karşılaştırılabilir olmaktan uzaklaştırdığı gerekçesiyle, US GAAP’le UFRS’nin uyumlaştırılması projesi kapsamında gündeme gelen bu konu, US GAAP’ten oldukça fazla etkilenmiş gibi görünüyor.

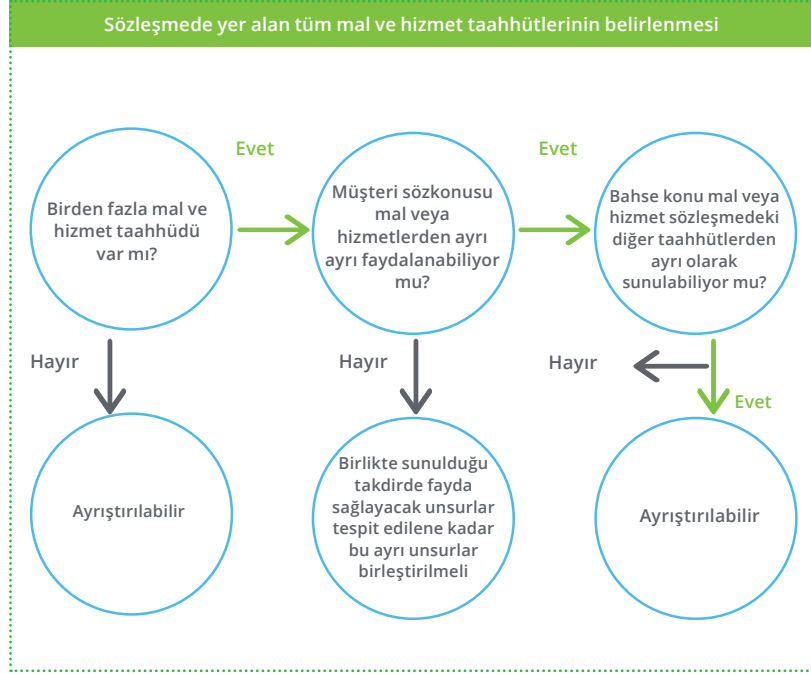
Ancak temel prensip aslında aynı: “Mal veya hizmete ilişkin satış hasılatı ilgili satıştan elde edilecek bedeli yansıtabilecek şekilde muhasebeleştirilmeli”.



Yeni hasılatınızı öğrenmeye hazır mısınız? (Ne, nasıl, ne zaman, neden şimdi?)

Nasıl?

Her ne kadar adımlar mevcut TMS/TFRS uygulamalarıyla aynı görünse de, detaylar önemli seviyede bir çalışma gerektirecek gibi görünüyor. Hasılatın kayda alınmasına ilişkin adımlar şu şekildedir:



Adım 1: Sözleşmelerin tanımlanması:

Her şeyden önce müşterilerle yapılan sözleşmelerin bir envanterini çıkartarak çalışmalara başlanabilir. Sözleşmelerin tanımlanmasında eğer bir sözleşme bir başka sözleşmenin ifa edilmesine bağlı ise, bu sözleşmelerin bir bütün olarak ele alınması veya daha önce bir bütün olarak ele alınan sözleşmelerin ayrıştırılabilir unsurlarının tespit edilmesi mümkün olabilir.

ADIM 2: Sözleşmeye konu olan yükümlülüklerin belirlenmesi:

Özellikle birden fazla hizmet ve ürünün bir paket olarak sunulduğu sözleşmelerde (ürün satışı, montaj hizmeti, üyelik süresi, ürün kullanımına ilişkin eğitim, garanti hizmeti vb.), ayrıştırılabilir unsurların belirlenmesi de yine söz konusu standardın getirdiği önemli bir başlık olarak karşımıza çıkıyor. Ayrıştırılabilir unsurların belirlenmesi sırasında aşağıdaki şekilde bir karar ağacı kullanmak faydalı olabilir.

ADIM 3: Satış bedelinin tespit edilmesi:

Satış bedelinin tespit edilmesi sırasında "değişken" unsurların da dikkate alınması gerekir. Bu değişken unsurlar sadece şirketin kontrolü dışında gerçekleşecek olan "şarta bağlı" unsurlar değil, aynı zamanda şirketin kontrolünde ve sözleşmeye dayalı olan, ciro primi, iade, indirim gibi unsurları da içermelidir. Bu değişkenlerin gerçekleşme olasılıkları şirket yönetimi tarafından tahmin edilmeli ve "ilk kayıt" anında satış hasılatından düşülmelidir. Ayrıca, paranın zaman değeri de dikkate alınmalı ve özellikle vadeli satışlarda peşine indirgeme düzeltmesi de kayıtlara yansımalıdır.

ADIM 4: Satış bedelinin yükümlülüklere dağıtılması:

Sözleşmede birden fazla ayrıştırılabilir unsur olması halinde, satış bedelini her bir unsura dağıtırken, her bir unsurun ayrı satış fiyatının ağırlıklarına göre dağıtım yapılır. Eğer her bir unsurun ayrı satış fiyatı hâlihazırda mevcut değil ise, o zaman emsal karşılaştırma yöntemi, maliyet artı kar yöntemi veya artık değer yöntemi kullanılabilir. Birden fazla hizmetin alınması halinde, müşteriye sunulan indirim var ise, söz konusu indirim sözleşmedeki tüm unsurlara oransal olarak yansıtılır.

ADIM 5: Yükümlülükler yerine getirildikçe hasılatın kaydedilmesi:

Son olarak, tespit edilen her bir unsura ilişkin hasılatın hangi noktada, veya ne kadarlık bir zaman diliminde hasılat olarak kaydedileceği daha önceki standartlarla büyük oranda benzerlik taşıyor. Ancak daha önceki standartta "risk ve faydanın" ne zaman transfer edildiğine bakılırken, yeni standartta "kontrolün" ne zaman transfer edildiğine bakılmaktadır. Öte yandan, müşteri sunulan hizmetten belli bir zaman aralığı boyunca fayda sağlayacak ise, söz konusu hizmet satışlarına ilişkin hasılat da bu zaman aralığı boyunca yansımalıdır. Eğer üretilen ürün, sadece o müşteri için üretiliyorsa ve başka kullanım alanı yoksa, üretim süresi boyunca da peyderpey hasılat kaydedilebilir.

Yeni hasılatınızı öğrenmeye hazır mısınız? (Ne, nasıl, ne zaman, neden şimdi?)

Ne zaman?

Standart, 1 Ocak 2018'den sonra imzalanan sözleşmeler ile daha önce imzalanmış ancak bu tarih itibarıyla henüz bitmemiş olan sözleşmeler için geçerli olacaktır. Standartın ilk uygulamasında geçmiş yıl finansal tabloları yeniden düzenlenerek, sanki söz konusu sözleşmeler hep bu standart çerçevesinde muhasebeleştirilmiş gibi sunulacaktır. Öte yandan, söz konusu standart finansal tablo dipnotlarında açıklanması zorunlu bilgileri genişletmiş olup, şirket yönetimlerinin bu zorunlulukları dikkate alması gerekmektedir.

Neden şimdi?

Şirketlerin müşterileriyle yaptıkları sözleşmelerin her birini tekrar masaya yatırmaları, rutin gibi görünen sözleşmelerin hükümlerinin tekrar değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkabilecek yorum farkları, geçmişe dönük uygulama yapılacak olması nedeniyle geçmiş dönem verilerini temin etmekte oluşabilecek zorluklar, mevcut muhasebe/raporlama sistemlerinin bu geçişi destekleyecek nitelikte olmaması ve şirketlerin performans kriterlerinin bu geçişten etkilenecek olması gibi nedenlerden dolayı, hazırlıkların bir an evvel başlatılması büyük önem arz ediyor. Gerek bilgi işlem alt yapısı, gerek insan kaynaklarının niteliksel ve niceliksel açıdan hazır olması ve şirket üst yönetimlerinin bu sürece sahip çıkarak gerekli takipleri en üst düzeyde yapması bu geçişin daha pürüzsüz ve sürprizsiz bir şekilde tamamlanmasına katkı sağlayacaktır.

Bu makalede bahsi geçen konu bilgi amaçlı olarak paylaşılmış olup, bu tür kompleks uygulamalarda her bir vaka kendi içinde değerlendirilmeli ve mutlaka uzman görüşü alınmalıdır.

Daha fazla bilgi için

Hakan Erten

Ortak

herten@deloitte.com

Deloitte; İngiltere mevzuatına göre kurulmuş olan Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") şirketini, üye firma ağındaki şirketlerden ve ilişkili tüzel kişiliklerden bir veya birden fazlasını ifade etmektedir. DTTL ve üye firmalarının her biri ayrı ve bağımsız birer tüzel kişiliktir. DTTL ("Deloitte Global" olarak da anılmaktadır) müşterilere hizmet sunmamaktadır. Global üye firma ağımla ilgili daha fazla bilgi almak için www.deloitte.com/about adresini ziyaret ediniz.

Bu belgede yer alan bilgiler sadece genel bilgilendirme amaçlıdır ve Deloitte Touche Tohmatsu Limited, onun üye firmaları veya ilişkili kuruluşları (birlikte, "Deloitte Network" olarak anılacaktır) tarafından profesyonel bağlamda herhangi bir tavsiye veya hizmet sunmayı amaçlamamaktadır. Şirketinizi, işinizi, finansmanınızı ya da mali durumunuzu etkileyecek herhangi bir karar ya da aksiyon almadan, yetkin bir profesyonel uzmana danışın. Deloitte Network bünyesinde bulunan hiçbir kuruluş, bu belgede yer alan bilgilerin üçüncü kişiler tarafından kullanılması sonucunda ortaya çıkabilecek zarar veya ziyandan sorumlu değildir.

© 2017. Daha fazla bilgi için Deloitte Türkiye (Deloitte Touche Tohmatsu Limited üye şirketi) ile iletişime geçiniz.