



Mariusz Karwowski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Katedra Rachunkowości Menedżerskiej
mkarwo@sgh.waw.pl

MSSF 15 „PRZYCHODY Z UMÓW Z KLIENTAMI” A OCENA REALIZACJI MODELU BIZNESU

Streszczenie: Uznawanie przychodów, będących ważnym składnikiem sprawozdania z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów (rachunku zysków i strat), jest zagadnieniem niezwykle trudnym i złożonym. W artykule zaprezentowano znaczenie prawidłowego ujmowania przychodów w sprawozdaniu finansowym według MSSF 15, co zapewnia właściwą ocenę modelu biznesu przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: przychody, model biznesu, MSSF 15.

Wprowadzenie

Model biznesu stał się nowym wyzwaniem sprawozdawczości zewnętrznej [Karwowski, 2015, s. 256]. Jego ważnym elementem są przychody, które stanowią efekt realizacji propozycji wartości i wpisują się w logikę generowania zysku przez firmę. W ujęciu wartościowym strumienie przychodów oznaczają ilość środków generowanych przez firmę w związku z obsługą każdego segmentu rynku. Na znaczenie przychodów w każdym modelu biznesu wskazują liczni autorzy, np. Johnson, Christensen i Kagermann [2008, s. 60-61], Osterwalder i Pigneur [2012, s. 34-37], Falencikowski [2013, s. 37-38].

Singleton-Green [2014, s. 705] uważa, że model biznesu powinien warunkować ujmowanie przychodów i ustalanie ich wysokości. Również w dokumencie ICAEW FRF [2010, s. 12] wskazano, że kwestia uznawania przychodów w różnych firmach i sektorach jest ściśle związana z modelem biznesu. Właściwa ocena realizacji modelu biznesu poszczególnych przedsiębiorstw może wymagać zastosowania różnych sposobów ujmowania i ustalania wysokości przychodów.

Zgodnie z MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” zasady ujmowania przychodów ustalane są zgodnie z konkretnym stosunkiem umownym, łączącym określone przedsiębiorstwo z jego klientami, co zdaniem Jonesa [2014, s. 2] pozwala na lepszą ocenę modelu biznesu w sprawozdaniu finansowym. Podobnie w dokumencie EFRAG [2013, s. 31, 82] wskazano, że koncentracja na umowach z klientami zapewnia odniesienie prezentowanych kwot do modelu biznesu przedsiębiorstwa.

W dotychczasowych, nielicznych publikacjach nie wskazano konkretnych rozwiązań w zakresie ujmowania i ustalania wysokości przychodów, które pozwalają na lepszą ocenę modelu biznesu przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym. Celem artykułu jest określenie, na podstawie analizy MSSF 15, aspektów ułatwiających tę ocenę.

1. Znaczenie prawidłowego ujmowania przychodów w sprawozdaniu finansowym

Nieprawidłowy moment uznania przychodów, najczęściej polegający na jego przyspieszeniu, jest jedną z podstawowych przyczyn korekt sprawozdań finansowych, które powodują największe zmiany wartości księgowej przedsiębiorstw. W Stanach Zjednoczonych 8 z 10 największych spadków wartości księgowej było spowodowanych nieprawidłowym uznaniem przychodów. Z tych 8 spadków 3 największe osiągnęły całkowitą wartość 20 mld USD [Kieso, Weygandt i Warfield, 2008, s. 906].

Kieso, Weygandt i Warfield [2008, s. 911] zwracają uwagę na potencjalne nadużycia związane z uznawaniem przychodów. Przywołują przykłady z branży tytoniowej oraz IT, w których jednostki sprzedawały hurtownikom więcej, niż byli w stanie sprzedać detalistom. Praktyka ta jest znana jako *trade loading* lub *channel stuffing*. Pozwala jednostce wykazać dużo lepsze wyniki finansowe. Dla ich utrzymania, w kolejnym okresie, wymaga jednak jej powtórzenia. Uzupełnianie jedynie zapasów z poprzedniego okresu zapewnia jednostce dużo gorszy wynik finansowy. W takiej sytuacji należy również liczyć się ze zwrotami nadwyżek i korektą wcześniej ujętych przychodów.

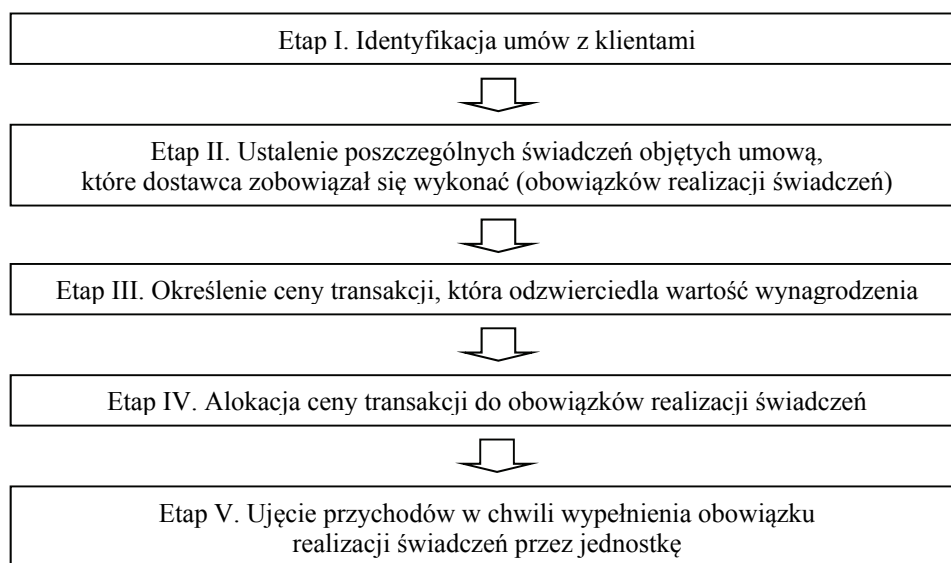
Nieprawidłowy moment uznania przychodów dotyczy również zobowiązań *air traffic* występujących w sektorze lotniczym. Przykład odnosi się do przewoźników, którzy ewidencjonowali przychody ze sprzedaży biletów w momencie wpływu środków pieniężnych, a nie po wykonaniu usługi transportu. Taka sytuacja oznaczała zaniżenie zobowiązań *air traffic*, odzwierciedlających zaan-

gażowanie firmy w wykonanie usługi dla klienta, które powinny wygasać w momencie, gdy są zrealizowane [Palepu, Healy i Peek, 2010, s. 167].

Znaczenie przychodów oraz często występujące wątpliwości w trakcie ich ujmowania w sprawozdaniu finansowym sprawiają, że przychody traktowane są jako jeden z kluczowych obszarów badania sprawozdania finansowego. Zgodnie z ISA 240 [§ 26] biegły rewident, w oparciu o założenie, że ryzyko oszustwa wiąże się z ujmowaniem przychodów, ocenia, które rodzaje przychodów, transakcji związanych z przychodami lub stwierdzeń mogą świadczyć o takim ryzyku, por. AS 12 [§ 68].

2. Etapy ujmowania i ustalania wartości przychodów według MSSF 15 a ocena realizacji modelu biznesu

Ujmowanie przychodów w sprawozdaniu finansowym jest zagadnieniem trudnym, powodującym wiele wątpliwości. W związku z tym, organizacje odpowiedzialne za tworzenie zasad rachunkowości, czyli IASB oraz FASB, stworzyły, w ramach projektu konwergencji, zbieżne ze sobą standardy, odpowiednio MSSF 15 i ASC 606. Zgodnie z MSSF 15, w celu określenia momentu ujęcia przychodów oraz ich kwoty, należy zastosować model składający się z pięciu etapów, który został przedstawiony na rys. 1.



Rys. 1. Etapy ujmowania i ustalania wartości przychodów według MSSF 15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IFRS 15, § IN7.

W **etapie pierwszym** następuje identyfikacja umów z klientami, przez których rozumie się strony, które zawarły umowę z jednostką w celu nabycia dóbr lub usług, będących efektem zwykłej działalności jednostki, w zamian za wynagrodzenie. Umowa może mieć charakter pisemny, ustny lub może wynikać z zachowania stron, które ujawnia ich wolę w sposób dostateczny. Przy określeniu, czy umowa z klientem została zawarta, istotne mogą okazać się warunki jej rozwiązania. Znaczenie może mieć również zawieranie umów równocześnie lub w powiązaniu z innymi umowami [Krzyżanowska, 2015, s. 4].

W **etapie drugim** następuje ustalenie poszczególnych świadczeń objętych umową, które dostawca zobowiązał się wykonać (obowiązków realizacji świadczeń), przez które rozumie się przyrzeczone w umowie dobra lub usługi spełniające łącznie następujące warunki [IFRS 15, § 22]:

- klient może odnieść z nich korzyści niezależnie lub w połączeniu z innymi dostępnymi dla klienta zasobami (tj. dobra lub usługi można wydzielić),
- przyrzeczenie jednostki dotyczące przeniesienia dóbr lub usług na klienta można wyodrębnić spośród innych przyrzeczeń zawartych w umowie (tj. wyróżnia się ono w treści umowy).

Konieczność wyodrębnienia z zawartych umów poszczególnych obowiązków wykonania świadczeń jest istotna z punktu widzenia oceny modeli biznesu przedsiębiorstw, które dostarczają powiązane dobra lub usługi [EFRAG, 2013, s. 31, 82; Jones, 2014, s. 2]. Tzw. umowy wiązane dotyczą szczególnie branży detalicznej, w której rozpowszechnione są bony oraz karty upominkowe. Wymagają one m.in. szacowania tzw. kwot przepadłych (ang. *breakage*). Przykładem obowiązku wykonania świadczeń może być również prawo do uzyskania rabatu, czyli zawarta w umowie opcja zakupu dodatkowych dóbr lub usług po obniżonej cenie. W takiej sytuacji należy wydzielić z umowy odrębny obowiązek wykonania świadczeń, którego wysokość stanowi iloczyn prawdopodobieństwa wykorzystania kuponu rabatowego, przewidywanej wartości zakupów oraz końcowej wartości rabatu.

Problem umów wiązanych dotyczy również dostawców oprogramowania i branży telekomunikacyjnej. W przypadku branży IT umowy obejmują np. serwisowanie sprzętu komputerowego, aktualizację oprogramowania oraz przedłużoną gwarancję, które mogą stanowić odrębne obowiązki wykonania świadczeń. Natomiast przemysł telekomunikacyjny często zapewnia wiele dóbr (np. telefony za złotówkę) i usług dla klientów w ramach kompleksowej oferty.

MSSF 15 może również wymagać łączenia dwóch lub więcej umów zawartych w tym samym lub zbliżonym czasie, po spełnieniu określonych kryteriów [IFRS 15, § 17]. Interesującym przypadkiem są umowy odkupu, które mogą wiązać się z brakiem ujęcia jakichkolwiek przychodów z tytułu wcześniejszej sprzedaży [IFRS 15, § BC64].

W **etapie trzecim** następuje określenie ceny transakcji, która stanowi istotny element prawidłowej oceny modelu biznesu. Cena transakcji, odzwierciedlająca wartość wynagrodzenia w zamian za dobra lub usługi, może być kwotą stałą lub zmienną, zależną od rabatów, upustów cenowych, refundacji, zachęt, premii za wyniki itp. Przy szacowaniu kwoty zmiennego wynagrodzenia należy wybrać jedną z dwóch metod [IFRS 15, § 53]:

- wartość oczekiwaną, będącą sumą możliwych wartości zmiennego wynagrodzenia, ważonych prawdopodobieństwem ich realizacji, np. jednostka może zawierać dużą liczbę umów o podobnej charakterystyce,
- wartość najbardziej prawdopodobną, jako pojedynczą wysokość zmiennego wynagrodzenia wśród kilku możliwych jej wysokości, np. umowa może przewidywać dwa możliwe warianty wysokości, uzyskanie premii za terminową realizację umowy lub nie.

Prawidłowa ocena modelu biznesu w sprawozdaniu finansowym jest zapewniona dzięki konieczności szacowania wynagrodzenia zmiennego, co wymaga uwzględnienia różnego rodzaju przewidywanych zniżek, rabatów, opłat warunkowych, itp. Na wysokość wynagrodzenia może mieć również wpływ wartość pieniądza w czasie (jeżeli zakłada się występowanie znaczącego składnika finansowania). Jednak aby zmniejszyć liczbę korekt wynikających z późniejszej zmiany szacunków, przychody mogą być ujmowane w sytuacji, gdy występuje wysokie prawdopodobieństwo, że nie nastąpi ich znaczące odwrócenie w przyszłości.

Przykładem wynagrodzenia zmiennego jest prawo do zwrotu, które oznacza ujęcie [IFRS 15, § B21]:

- przychodów, ale z tytułu sprzedaży tylko tych dóbr, które z wysokim prawdopodobieństwem nie zostaną zwrócone, czyli nie nastąpi znaczące odwrócenie skumulowanej kwoty ujętych przychodów z ich sprzedaży,
- aktywów z tytułu zwrotu oraz zobowiązań do zwrotu w sprawozdaniu z sytuacji finansowej (bilansie).

Konieczność uwzględnienia różnych wariantów ceny transakcji dotyczy np. firm zarządzających aktywami, które mają prawo do wynagrodzenia za zarządzanie i wyniki. To ostatnie staje się należne w chwili spełnienia określonego warunku. W takiej sytuacji wynagrodzenie za wyniki jest uwzględniane w cenie transakcji, jeśli jest wysoce prawdopodobne, że kwota ujętych przychodów nie będzie podlegać znaczącemu odwróceniu w przyszłości.

Ze strony firm szacowanie wynagrodzenia zmiennego wymaga dokonania znaczącego osądu, ponieważ cena nie musi być wskazana wprost w umowie.

Może ona wynikać z uzasadnionego oczekiwania klienta, że przedsiębiorstwo zaakceptuje cenę niższą od ceny umownej [Krzyżanowska, 2015, s. 7].

W **etapie czwartym** następuje alokacja ceny transakcji do poszczególnych obowiązków realizacji świadczeń. Najlepszą podstawą do ustalenia ceny indywidualnej jest cena, za jaką jednostka może oddzielnie sprzedać dane dobro lub usługę. Jeżeli nie ma możliwości jej ustalenia, jednostka powinna oszacować indywidualną cenę sprzedaży przy użyciu metody maksymalizującej wykorzystanie możliwych do zaobserwowania danych [IFRS 15, § 73]:

- skorygowanej oceny rynku,
- kosztu prognozowanego powiększonego o marżę,
- metodę rezydualną.

Jednostkowe ceny sprzedaży, niezbędne do określenia właściwych proporcji przy przyporządkowaniu ceny transakcji pojedynczym obowiązkom realizacji świadczeń, ustala się na dzień zawarcia umowy i nie podlegają one dalszym przeszacowaniom. Przy określaniu ceny transakcji poszczególnych dóbr lub usług należy wykorzystać, w największym stopniu dające się zaobserwować, dane rynkowe dotyczące ich sprzedaży.

Styczyński [2014] zwrócił uwagę na problem podziału przychodów na poszczególne obowiązki wykonania świadczeń na podstawie indywidualnych cen sprzedaży każdego dobra lub usługi w branży telekomunikacyjnej. Ogromna liczba umów oraz pakietów oznacza duży stopień złożoności, którego wzrost wynika stąd, iż klienci mogą aktualizować swoje plany taryfowe. Dodatkowo pracownicy działu sprzedaży są zachęceni do uzyskiwania nowych umów z klientami. Alokacja ceny transakcji do poszczególnych obowiązków realizacji świadczeń na przykładzie branży telekomunikacyjnej została zilustrowana w tabeli 1.

Tabela 1. Alokacja ceny transakcji do poszczególnych obowiązków realizacji świadczeń na przykładzie branży telekomunikacyjnej

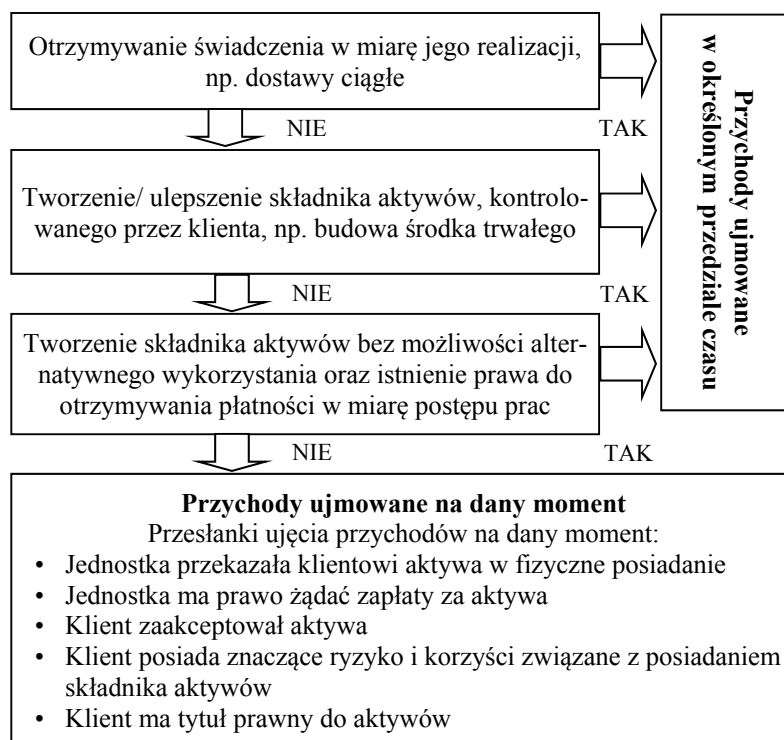
Wyszczególnienie	Cena według umowy	Indywidualna cena sprzedaży	Udział w sumie indywidualnych cen sprzedaży	Przychody według MSSF 15
Telefon	1	800	40%	576,40
Usługa telekomunikacyjna	1440 (24 m-ce × 60 zł)	1200 (24 m-ce × 50 zł)	60%	864,60 (24 m-ce × 36 zł)
Usługi poza limitem	Na podstawie zużycia	Nie dotyczy	Nie dotyczy	Na podstawie zużycia

Źródło: Opracowanie własne, por. [Styczyński, 2014].

W **etapie piątym** następuje ujęcie przychodów w chwili wypełnienia obowiązku przez jednostkę. Obowiązek realizacji świadczeń uznaje się za spełniony w chwili przeniesienia na klienta kontroli nad dobrami lub usługami będącymi przedmiotem umowy. Kontrolę definiuje się natomiast jako możliwość bezpo-

średniego wykorzystania i czerpania, zasadniczo wszystkich, pozostałych korzyści z danego składnika aktywów, czyli dobra lub usługi [IFRS 15, § 33, 38].

Zgodnie ze standardem przychody mogą być ujmowane w określonym przedziale czasu lub na dany moment [IFRS 15, § 31]. Przy wyborze sposobu ujmowania przychodów należy kierować się zasadami określonymi na rys. 2.



Rys. 2. Warunki ujmowania przychodów w określonym przedziale czasu oraz na dany moment

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [IFRS 15, § 35, 38].

Zgodnie ze standardem przychody z tytułu sprzedaży dóbr są uznawane w momencie przeniesienia kontroli nad dobrami. Standard wprowadza jednak przesłanki, które muszą być uwzględniane, gdy kontrola jest przekazywana w trakcie produkcji dóbr. W szczególności dotyczy to sytuacji, gdy tworzony składnik aktywów nie ma alternatywnego zastosowania dla producenta, przy jednoczesnym posiadaniu prawa do płatności za dotychczas wykonane prace. W przypadku tego typu dóbr, ujmowanie przychodów w określonym przedziale czasu pozwala na lepsze odwzorowanie modelu biznesu w sprawozdaniu finansowym.

W celu określenia, czy przychody powinny być ujmowane w określonym przedziale czasu, czy na dany moment, należy dokładnie ocenić kluczowe warunki kontraktów z klientami. Na przykład firmy budowlane uznają przychody, wykorzystując metodę stopnia zaawansowania kontraktu opartą na nakładach lub efektach. Natomiast w przemyśle motoryzacyjnym części produkowane przez dostawców komponentów często są odpowiednie tylko dla określonych modeli samochodów. Jednocześnie dostawca jest uprawniony do płatności, która rekompensuje wykonaną przez niego pracę do określonego momentu. W tych okolicznościach przychody rozliczane są w trakcie produkcji tych komponentów. Dodatkowo w przemyśle motoryzacyjnym dostawcy często ponoszą koszty związane ze zużyciem narzędzi przed produkcją części samochodowych. Zgodnie ze standardem tego typu koszty realizacji umowy powinny być aktywowane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej (bilansie), a następnie amortyzowane w trybie zgodnym z przenoszeniem związanych z nimi dóbr lub usług.

Szczególny przypadek uznawania przychodów dotyczy licencji, które pozwalają klientom na używanie własności intelektualnej, np. technologii, patentów, znaków towarowych czy praw autorskich. Wyróżnia się dwa rodzaje licencji:

- licencja dynamiczna oznacza, że dostawca podejmuje dalsze działania związane z własnością intelektualną, a klient jest narażony na skutki tych działań,
- licencja statyczna daje klientowi prawo do korzystania z własności intelektualnej, która nie zmienia się po dokonaniu transferu licencji do klienta; tego typu problemy mogą dotyczyć podmiotów działających, np. w branży farmaceutycznej.

Rodzaj licencji decyduje o sposobie uznawania przychodów. Jeśli własność intelektualna jest dynamiczna, przychody uznawane są w określonym przedziale czasu, jeśli statyczna – na dany moment [www1].

Podsumowanie

MSSF 15 (oraz ASC 606) oznacza zmianę sposobu myślenia w zakresie ujmowania przychodów. Nowe rozwiązanie wymaga dokonania osądu na podstawie dostępnych, wiarygodnych informacji, umożliwiającego lepszą ocenę realizacji modelu biznesu przedsiębiorstwa.

W trakcie analizy etapów ujmowania i ustalania wartości przychodów ustalono, że szczególnie wpływ na ocenę realizacji modelu biznesu w sprawozdaniu finansowym mają następujące zagadnienia:

- identyfikacja różnych obowiązków wykonania świadczeń w ramach tej samej umowy lub łączenie dwóch lub więcej umów zawartych z tym samym klientem,
- szacowanie wynagrodzenia zmiennego,

- ujmowanie przychodów w sytuacji, gdy występuje wysokie prawdopodobieństwo, że nie nastąpi ich znaczące odwrócenie,
- ujmowanie przychodów w określonym przedziale czasu, w sytuacji gdy tworzony jest składnik aktywów bez możliwości alternatywnego wykorzystania oraz istnieje prawo do otrzymywania płatności w miarę postępu prac.

Literatura

- AS 12, *Auditing Standard No. 12, Identifying and Assessing Risks of Material Misstatement*, PCAOB.
- ASC 606, *Accounting Standard Codification 606, Revenue from Contracts with Customers (Topic 606)*, FASB.
- EFRAG (2013), *The role of the business model in financial statements. Research paper*, EFRAG, ANC, FRC.
- Falencikowski T. (2013), *Spójność modeli biznesu. Koncepcja i pomiar*, CeDeWu, Warszawa.
- ICAEW FRF (2010), *Business models in accounting: the theory of the firm and financial reporting. Information for better markets initiative*, ICAEW, London.
- IFRS 15, *International Financial Reporting Standard 15, Revenue from Contracts with Customers*, IFRS Foundation.
- ISA 240, *International Standard on Auditing 240, The auditor's responsibilities relating to fraud in an audit of financial statements*, IFAC.
- Johnson M.W., Christensen C.M., Kagermann H. (2008), *Reinventing Your Business Model*, „Harvard Business Review”, November-December.
- Jones R.C. (2014), *Considering an entity's business model in financial reporting*, „Austin Journal of Accounting, Audit and Finance Management”, Vol. 1, Issue 1.
- Karwowski M. (2015), *Model biznesu jako nowe wyzwanie sprawozdawczości zewnętrznej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 388.
- Kieso D.E., Weygandt J.J., Warfield T.D. (2008), *Intermediate Accounting, Twelfth Edition*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ.
- Krzyżanowska N. (2015), *Nowy MSSF 15. Przychody z umów z nabywcami*, „Rachunkowość”, nr 1.
- Osterwalder A., Pigneur Y. (2012), *Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera*, Helion, Gliwice.
- Palepu K.G., Healy P.M., Peek E. (2010), *Business Analysis and Valuation. IFRS Edition: Text and Cases, Second Edition*, Cengage Learning EMEA.

Pielaszek M., Świdarska G.K., Krysik M. (2014), *Model biznesu a polityka rachunkowości* [w:] A. Kostur, J. Pfaff (red.), *Polityka rachunkowości a kształtowanie wyniku finansowego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 201.

Singleton-Green B. (2014), *Should financial reporting reflect firms' business models? What accounting can learn from the economic theory of the firm*, „Journal of Management and Governance”, nr 18.

Styczyński K. (2014), *MSSF 15 – Przychody z umów z klientami, wdrożenie standardu, Kształtowanie przyszłości – IV Doroczna Konferencja MSSF*, CFRR, MF, SKwP, Swiss Contribution, Warszawa.

[www 1] http://www.pwchk.com/webmedia/doc/635394893284758362_accounting_rev_recognition_jun2014.pdf (dostęp: 7.04.2015).

IFRS 15 „REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS” AND EVALUATION OF BUSINESS MODEL IMPLEMENTATION

Summary: Proper recognition of revenues is an important element in the preparation of the statement of profit or loss and other comprehensive income (income statement) and, as such, is an extremely difficult and complex issue. The article presents the importance of accurate revenue recognition in financial statements according to IFRS 15, ensuring appropriate evaluation of a company's business model.

Keywords: revenues, business model, IFRS 15.