

## Biuletyn MSSF Naprzeciw standardom

### W tym wydaniu:

1. RMSR proponuje zmiany do MSSF 2 związane z klasyfikacją i wyceną transakcji płatności na bazie akcji
2. Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (lipiec 2014 r.)
3. Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (październik 2014 r.)
4. Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (styczeń 2015 r.)
5. Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (marzec 2015 r.)



# RMSR proponuje zmiany do MSSF 2 związane z klasyfikacją i wyceną transakcji płatności na bazie akcji

## Streszczenie

- RMSR proponuje zmiany do MSSF 2, które doprecyzowałyby:
  - sposoby rozliczania wpływu warunków nabycia uprawnień na płatności na bazie akcji rozliczane w środkach pieniężnych.
  - klasyfikację transakcji płatności na bazie akcji z cechami rozliczenia netto oraz
  - sposoby rozliczania zmiany warunków płatności na bazie akcji, na skutek której transakcje rozlicza się w instrumentach kapitałowych zamiast w środkach pieniężnych.
- RMSR nie zaproponowała daty wejścia w życie omawianych poprawek. Przewiduje się jednak możliwość ich wcześniejszego zastosowania. Projekt proponuje zastosowanie prospektywne, ale pod pewnymi warunkami dopuszcza również zastosowanie retrospektywne.

Niniejsze wydanie biuletynu poświęcone jest propozycjom zmian do MSSF 2 „Płatności na bazie akcji” przedstawionym w projekcie standardu ED/2014/5 „Klasyfikacja i wycena transakcji płatności na bazie akcji”, opublikowanym w listopadzie 2014 roku.

## Dlaczego proponuje się poprawki?

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) i Komitet Interpretacyjny MSSF (KI MSSF) otrzymały wiele wniosków dotyczących MSSF 2 „Płatności na bazie akcji”. Wnioski te dotyczyły przede wszystkim:

- sposobu traktowania transakcji płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych, zawierających warunek osiągnięcia przez jednostkę określonych wyników gospodarczych,
- płatności na bazie akcji rozliczanych po potrąceniu podatku oraz
- zmiany transakcji płatności na bazie akcji z rozliczanych w środkach pieniężnych na rozliczane w instrumentach kapitałowych.

RMSR zaakceptowała te wnioski i zdecydowała się rozwiązać wszystkie problemy łącznie, w ramach jednego niewielkiego projektu.

## Termin wejścia w życie proponowanych zmian

Projekt nie określa daty wejścia w życie. Proponuje się możliwość wcześniejszego zastosowania.

RMSR proponuje zastosowanie prospektywne wprowadzanych zmian, przewiduje jednak możliwość ich zastosowania retrospektywnego, jeżeli jednostka dysponuje wszystkimi niezbędnymi informacjami i może je pozyskać bez konieczności stosowania perspektywy czasu.

## Zakres zmian proponowanych w projekcie

### Ujęcie wpływu warunków nabycia uprawnień na płatności na bazie akcji rozliczane w środkach pieniężnych

MSSF 2 precyzuje, że zobowiązanie z tytułu płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych wycenia się w wartości godziwej na każdy dzień sprawozdawczy. Standard nie określa jednak, w jaki sposób warunki nabycia uprawnień wpływają na wartość godziwą takich zobowiązań. Wobec tego RMSR proponuje wprowadzenie zasady, że wpływ warunków nabycia uprawnień i innych warunków na płatności na bazie akcji rozliczane w środkach pieniężnych traktuje się w taki sam sposób, jak płatności na bazie akcji rozliczane w instrumentach kapitałowych.

## Spostrzeżenie

RMSR proponuje, by przy szacowaniu wartości godziwej zobowiązania z tytułu płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych nie uwzględniać spełnienia warunku osiągnięcia określonego stażu pracy ani nierynkowych warunków uzyskania określonych wyników, analogicznie do płatności na bazie akcji rozliczanych w instrumentach kapitałowych. W zamian warunki te należy uwzględnić korygując prognozę dotyczącą liczby oczekiwanych nagród. W efekcie, w momencie nabycia uprawnień, zobowiązanie odzwierciedlałoby liczbę ostatecznie przyznanych nagród. Dla ilustracji w projekcie podano przykład rozliczenia praw do aprecjacji akcji.

Warunki rynkowe i warunki niepowodujące nabycia praw będą uwzględniane natomiast przy szacowaniu wartości godziwej płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych na każdy dzień sprawozdawczy.

Skutkiem przyjęcia propozycji będzie zrównanie skumulowanej kwoty ostatecznie ujętych płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych z kwotą faktycznie wypłaconych środków pieniężnych.

### **Klasyfikacja transakcji płatności na bazie akcji z cechami rozliczenia netto**

RMSR proponuje doprecyzowanie, że zawierane z pracownikami transakcje płatności na bazie akcji, w których jednostka rozlicza się ze zobowiązań umownych w kwocie netto (po odliczeniu określonej liczby instrumentów kapitałowych niezbędnych do zaspokojenia minimalnych wymogów podatkowych) należy klasyfikować w całości jako rozliczane w instrumentach kapitałowych, pod warunkiem, że płatności na bazie akcji, sklasyfikowane jako rozliczane w instrumentach kapitałowych, nie zawierają cechy rozliczenia netto.

#### **Spostrzeżenie**

RMSR analizowała możliwość alternatywnego rozwiązania, opartego o założenie, że każdy element płatności na bazie akcji rozlicza się w odpowiedni dla niego sposób. W efekcie część zatrzymana byłaby klasyfikowana i traktowana jako rozliczana w środkach pieniężnych, zaś część rozliczana na bazie emisji instrumentów kapitałowych byłaby klasyfikowana i traktowana jako rozliczana w instrumentach kapitałowych.

Obie części płatności na bazie akcji wymagałyby przeniesienia między tymi kategoriami w każdym przypadku zmiany szacunków dotyczących przepisów podatkowych i stawek podatkowych. Ponieważ takie rozwiązanie powodowałoby znaczące trudności operacyjne, RMSR zrezygnowała z jego zastosowania.

### **Sposoby rozliczania zmiany warunków płatności na bazie akcji, na skutek której transakcje rozlicza się w instrumentach kapitałowych zamiast w środkach pieniężnych**

RMSR proponuje, by w przypadku zmiany sposobu rozliczenia płatności na bazie akcji ze środków pieniężnych na instrumenty kapitałowe, pierwotnie ujęte zobowiązanie dotyczące płatności na bazie akcji rozliczanych w środkach pieniężnych podlegało wyksięgowaniu. Jednostka sprawozdawcza ujmowałaby natomiast płatność na bazie akcji rozliczaną w instrumentach kapitałowych w wartości godziwej na dzień dokonania modyfikacji, odpowiednio do okresu zatrudnienia, jaki upłynął do tej daty. Projekt standardu proponuje, by różnice między wartością bilansową zobowiązania na dzień dokonania modyfikacji a kwotą ujętą na ten sam dzień w kapitale własnym ujmować bezpośrednio w wyniku finansowym.



# Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (lipiec 2014 r.)

Niniejsze wydanie biuletynu przedstawia podsumowanie wyników lipcowego (z 2014 r.) spotkania specjalnej grupy ds. przejścia na nowe standardy (eng. transition resource group - TRG) powołanej przez RMSR i RSRF.

## Wprowadzenie

Celem działalności TRG nie jest wydawanie wytycznych, lecz zbieranie informacji zwrotnych o potencjalnych problemach związanych z wdrożeniem MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” (zwanego dalej „nowym standardem”). Poprzez analizę i omówienie problemów związanych z wdrożeniem, TRG pomoże obu Radom zdecydować, czy powinny inicjować dodatkowe działania w rodzaju doprecyzowania pewnych kwestii czy rozszerzenia wytycznych. W skład TRG wchodzi osoby odpowiedzialne za sporządzanie sprawozdań finansowych, biegli rewidenci i użytkownicy sprawozdań finansowych „reprezentujący wiele branż, lokalizacji oraz organizacji publicznych i prywatnych”. W spotkaniach TRG uczestniczą członkowie RMSR i RSRF. Na spotkania grupy zapraszani są również przedstawiciele Amerykańskiej Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), Amerykańskiej Rady ds. Nadzoru Księgowego Spółek Publicznych (PCAOB), Międzynarodowej Organizacji Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) i Amerykańskiego Instytutu Licencjonowanych Księgowych (AICPA) w charakterze obserwatorów.

Szczegółowe informacje dotyczące TRG oraz materiały ze spotkań poświęcone omawianym tu zagadnieniom można znaleźć na [stronie internetowej](#) RMSR.

## Temat 1: Określenie, czy jednostka oferująca dobra niematerialne związane z internetem i umowy o świadczenie usług jest zleceniodawcą, czy agentem

### Opis sytuacji

Dobra niematerialne i umowy o świadczenie usług – zwane potocznie dobrami i usługami „wirtualnymi” – oferowane są w internecie na portalach społecznościowych oraz w sklepach z aplikacjami do telefonów komórkowych. Transakcje dotyczące wirtualnych dóbr i usług (w tym gier on-line – np. aplikacji udostępnianych przez serwery, miejsc na reklamy internetowe, elektronicznej sprzedaży biletów lub voucherów i kart podarunkowych) mają pewne cechy wspólne: (1) często stroną transakcji bywa pośrednik; (2) użytkownik końcowy otrzymuje dobra nieposiadające fizyczne cechy; (3) producent wirtualnych dóbr lub usług otrzymuje kwotę zapłaty „po potrąceniu marży pośrednika”. W takich transakcjach trudno jest więc określić klienta i kwotę przychodów, którą dostawca powinien zaksięgować w wyniku dostarczenia wirtualnych dóbr lub usług (tj. czy dostawca powinien zaksięgować jako przychód kwotę brutto czy netto, ponieważ w transakcji występuje jako zleceniodawca lub jako agent).

Zgodnie z nowym standardem, to, czy jednostka jest zleceniodawcą, czy agentem, zależy od charakteru przyrzeczenia złożonego klientowi oraz od tego, kto kontroluje przyrzczone dobra lub usługi przed ich przekazaniem klientowi. (Paragrafy B34-B38 MSSF 15 określają, że jednostka jest zleceniodawcą, jeżeli złożone przez nią przyrzeczenie jest „zobowiązaniem do dostarczenia określonych dóbr lub usług”, jest natomiast agentem, jeżeli to przyrzeczenie sprowadza się do przeprowadzenia procedur, wskutek których inna strona dostarczy określone dobra lub usługi. Ponadto wytyczne zawierają opis kryteriów wskazujących, że jednostka jest agentem).

Ze względu na fakt, iż umowy nie posiadają fizycznych cech, występuje niespójność poglądów dotyczących:

- sposobu oceny kontroli w odniesieniu do dostawcy i pośrednika, w tym jej wpływu na ocenę, czy dostawca jest zleceniodawcą, czy agentem, jeżeli nie zna kwoty, którą pośrednik obciążył klienta za wirtualne dobra lub usługi;
- porządku postępowania w celu ustalenia, czy jednostka jest zleceniodawcą, czy agentem. Nie jest na przykład jasne, czy warunki wskazujące na to, że jednostka jest agentem, mają pomóc w stwierdzeniu, kto początkowo kontroluje dane dobra lub usługi albo czy jednostka odnosi się do tych warunków tylko w sytuacji, gdy nie jest w stanie określić, kto sprawuje taką kontrolę;
- w jaki sposób korzystać z kryteriów ułatwiających stwierdzenie, czy dostawca i pośrednik są zleceniodawcami, czy agentami (np. w sytuacji, gdy obaj spełniają te same kryteria);
- czy określone kryteria są ważniejsze od innych, czy należy przestać je uwzględniać (np. czy do transakcji, których przedmiotem są wirtualne dobra lub usługi, stosuje się pojęcie ryzyka zapasów).

Ponadto nowe wytyczne wymagają alokacji sumarycznej kwoty umownej do poszczególnych umownych zobowiązań jednostki do realizacji świadczeń, w tym upustów.

Pojawiają się kwestie, czy upusty należy alokować do wszystkich zobowiązań do realizacji świadczeń i czy zapłatę należy alokować w kwocie brutto, czy netto, jeżeli jednostka jest zleceniodawcą realizacji określonych świadczeń, ale agentem w odniesieniu do realizacji innych świadczeń.

## Podsumowanie

Członkowie TRG uznali, że powyższe problemy istnieją także pod obecnie obowiązującymi wersjami standardów i że kryteria uznania jednostki za agenta lub zleceniodawcę są podobne do obowiązujących obecnie. Zauważyli jednak, że zasada kontroli zawarta w nowym standardzie utrudniła ocenę, czy dana jednostka jest zleceniodawcą, czy agentem. Wskazali, że ponieważ transakcje dotyczące wirtualnych dóbr i usług często wykonywane są w błyskawicznym tempie i kontrola nad aktywami niematerialnymi (często w formie praw) zmienia się w jednej chwili, stwierdzenie, kto sprawuje kontrolę, a kto jest klientem, może nie być proste.

Dwaj członkowie TRG przedstawili przykłady tego rodzaju trudności. Jeden to sytuacja, w której sieć internetowych sklepów detalicznych sprzedaje klientowi takiego sklepu (członkowi klubu) kartę podarunkową do wykorzystania w restauracji. Drugi, to wykorzystanie giełd reklamowych do umieszczania reklam w internecie. Dyskusje prowadzone przez TRG i członków obu Rad dotyczyły przede wszystkim identyfikacji (1) klienta, (2) porządku działań w procesie ustalania kontroli i kryteriów oceny, czy jednostka jest agentem, czy zleceniodawcą i (3) zrelatywizowanej wagi kryteriów wskazujących, że jednostka jest agentem (np. ryzyko zapasów, ryzyko płatności oraz wskazanie pierwotnego dłużnika).

Zdaniem niektórych członków Rad, być może zbyt duży nacisk położono na kwestię identyfikacji klienta zamiast na charakter zawartej umowy i złożonego przyrzeczenia. Uczestnicy zauważyli również, że metody rozliczania mogą zależeć od kolejności poszczególnych etapów oceny dokonywanej przez jednostki sprawozdawcze.

Wskazywano jednak, że różnorodność wniosków nie powinna stanowić problemu, ponieważ ich podstawą są przyrzeczenia o bardzo zróżnicowanym charakterze. Ponadto, choć część dyskutantów przyznała, że przypisywanie relatywnych wag kryteriom klasyfikacji może przyczynić się do jej ujednoczenia, inni wskazywali, że należałoby kierować się subiektywną oceną i uzależnić wagi przypisywane poszczególnym czynnikom od okoliczności zawierania transakcji.

TRG i członkowie Rad zgodzili się, że dostawcom dóbr i usług trudno będzie oszacować kwotę brutto (tj. kwotę, za jaką pośrednik sprzedaje wirtualne dobra i usługi), jeżeli nie mają dostępu do odpowiednich informacji.

## Temat 2: Decyzja, czy określone kwoty zafakturowane na klientów należy ujmować jako przychody, czy jako czynnik redukujący koszty

### Opis sytuacji

Podstawowa zasada zawarta w nowym standardzie głosi, że „jednostka ujmuje przychód jako formę opisu transakcji przeniesienia na klienta przyrzeczonych towarów lub usług w kwocie odzwierciedlającej wartość zapłaty, którą uznaje za należną w zamian za te towary lub usługi” (MSSF 15.WP17). Jednak par. 47 MSSF 15 stanowi, że cena transakcyjna nie powinna obejmować „kwot pobranych w imieniu stron trzecich” (np. podatku od sprzedaży).

Nie jest do końca jasne, czy kwoty zafakturowane na klienta jednostki (np. opłaty przewozowe i przeładunkowe, wydatki bieżące, podatki i inne opłaty na rzecz organów władzy) pobierane są w imieniu stron trzecich. Wobec tego pojawiają się różnice poglądów na temat prezentacji takich kwot w przychodach lub jako czynników obniżających koszty zgodnie z nowym standardem. Niektórzy interesariusze są zdania, że jednostka sprawozdawcza powinna decydować o sposobie prezentacji w oparciu o kryteria klasyfikacji zleceniodawców i agentów, zawarte w nowym standardzie (tj. wytyczne pozwalające określić, czy dana jednostka ogranicza się do przekazywania dóbr/usług). Inni interesariusze podkreślają, że kwoty zafakturowane na klienta za transport i przeładunek należałoby ujmować w przychodach, ponieważ jednostka ponosi te koszty w celu spełnienia przyrzeczenia danego klientowi, a w przypadku podatków – w celu wypełnienia zobowiązań wobec organów podatkowych.

### **Podsumowanie**

Dyskusja koncentrowała się na podatkach oraz kosztach transportu i przeladunku. Jeden z członków TRG zauważył, że definicja ceny transakcyjnej zawarta w nowym standardzie jest jasna i że wobec tego jednostki sprawozdawcze powinny księgować kwoty brutto, chyba że (1) jednostka zamawia transport w imieniu klienta zgodnie z jego specyfikacją lub (2) klient podlega opodatkowaniu. W obu przypadkach jednostka ponosi odpowiedzialność wyłącznie za zebranie opłat i przekazanie ich stronom trzecim. Członkowie TRG uznali, że jednostki sprawozdawcze będą najprawdopodobniej musiały same dokonać oceny, czy pełnią rolę zleceniodawcy, czy agenta, by zdecydować o sposobie prezentacji kwot zafakturowanych i pobranych w imieniu stron trzecich.

W toku dyskusji poświęconej innym kosztom, członkowie TRG wskazywali, że jeżeli jednostka pełni rolę „przekazującego dalej”, kwoty pieniężne należy ujmować w wartości netto, tak jakby była agentem, np. jeżeli (1) klient wybrał i zamówił towar bezpośrednio u przewoźnika, ale opłatę za transport przyjęła jednostka sprawozdawcza lub (2) dobra lub usługi zostały ubezpieczone u strony trzeciej, a jednostka pobrała składkę ubezpieczeniową. Członkowie TRG omawiali również przypadki oferowania usług transportowych jako premii (np. transport za darmo lub po obniżonej cenie), co jest dość powszechne przy transakcjach internetowych, albo takie, w których za transport odpowiada oferent danego produktu (tj. kiedy koszt transportu wliczony jest w cenę towaru lub usługi). W takich sytuacjach trudniej jest określić, czy należy ujmować kwoty przychodu w wartości netto czy brutto.

Członkowie TRG podkreślali, że nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych oszacowania wszystkich rodzajów podatków (np. od obrotu, dochodowego, akcyzy) we wszystkich systemach podatkowych (tj. na poziomie lokalnym i federalnym we wszystkich krajach, w których dana jednostka zawiera umowy z klientami). Wielu kwestionowało sens takiego działania oraz fakt, czy taka była intencja obu Rad.

Zdaniem niektórych członków Rad, kwestia ta nie wymaga dodatkowych wytycznych. Jedna osoba zauważyła, że to jednostka sprawozdawcza powinna zdecydować, czy w ramach nowego modelu rozliczania przychodów podejmuje oddzielne zobowiązanie do realizacji świadczenia (do którego należy alokować zapłatę) i ocenić charakter złożonego przyrzeczenia (tj. czy jego realizacja oznacza działanie w charakterze zleceniodawcy, czy w charakterze agenta).

### **Temat 3: Opłaty licencyjne zależne od wielkości sprzedaży i intensywności użytkowania wynikające z umów dotyczących licencji oraz innych dóbr i usług**

#### **Opis sytuacji**

Nowy standard zawiera wytyczne poświęcone opłatom licencyjnym zależnym od wielkości sprzedaży lub intensywności użytkowania, przyrzeczoną w zamian za udzielenie licencji na korzystanie z praw własności intelektualnej (dalej: licencji WI), zwaną często „ograniczeniem ujmowania opłat licencyjnych” (patrz par. B63 MSSF 15). W przypadku zawarcia tego rodzaju umów, jednostki sprawozdawcze mają obowiązek ujęcia przychodu w chwili (1) wystąpienia transakcji sprzedaży lub użytkowania lub (2) częściowego lub całkowitego spełnienia związanego z tym zobowiązania do realizacji świadczeń. W innych przypadkach jednostki sprawozdawcze szacują kwotę zmiennej zapłaty do uwzględnienia w cenie transakcyjnej (która nie wchodzi w zakres znaczącej wielkości odwrócenia kwoty przychodów), a następnie aktualizują jej wartość (patrz par. 56-59 MSSF 15). Pojawiły się pytania dotyczące stosowania zasady ograniczenia ujmowania płatności licencyjnych w przypadku licencji WI oferowanych w pakiecie z innymi dobrami lub usługami (np. dostarczenie licencji na oprogramowanie wraz ze wsparciem dla klienta, licencja franczyzowa z usługami szkoleniowymi, licencje biotechnologiczne i farmaceutyczne sprzedawane wraz z usługami badawczo-rozwojowymi lub przyrzeczeniem wyprodukowania leku dla klienta).

Kwestia, czy ograniczenie ujmowania opłat licencyjnych powinno dotyczyć sytuacji, (1) kiedy opłata dotyczy zarówno dóbr objętych osobną licencją, jak i dóbr lub usług nielicencjonowanych, odrębnych od licencji i (2) kiedy opłata jest połączona z ceną innych nielicencjonowanych dóbr i usług objętych umową (tj. nie jest wyodrębniona), nie jest jasna. Ponadto niektórzy interesariusze kwestionowali częściowe zastosowanie ograniczenia ujmowania opłat licencyjnych do umów zawierających warunek wielkości sprzedaży lub intensywności wykorzystania.

#### Podsumowanie

Członkowie TRG dyskutowali, czy ograniczenie ujmowania opłat licencyjnych można stosować do umów obejmujących kilka zobowiązań do realizacji świadczeń, z czego przynajmniej jedna dotyczy udzielenia wyodrębnionej licencji WI. Jeden z członków TRG podał przykład producenta programów rozrywkowych, który zawarł umowę z kinem, obejmującą (1) udzielenie licencji na projekcję filmu długometrażowego przez wyznaczony okres czasu i (2) emisję minimalnej liczby reklam lokalnych dotyczących tego filmu w zamian za opłatę równą 50% dochodów ze sprzedaży biletów do kina na ten film. Odwołał się do Przykładu nr 60 „Udostępnienie własności intelektualnej” zamieszczonego w nowym standardzie i wskazał, że nie jest jasne, czy ograniczenie ujmowania opłat licencyjnych dotyczy (1) tylko zobowiązania do udzielenia licencji na emisję filmu, czy (2) zarówno licencji, jak i reklamy, czy (3) żadnej z nich. Z materiałów ze spotkania wynika, że członkowie TRG prezentowali następujące trzy poglądy:

- Pogląd A: opłata zależna od wielkości sprzedaży lub intensywności wykorzystania jest przyrzeczeniem złożonym w zamian za udzielenie licencji na korzystanie z własności intelektualnej w każdym przypadku, gdy dotyczy licencji, niezależnie od tego, czy (i) opłata ta dotyczy również innych, nielicencjonowanych dóbr lub usług, czy też (ii) licencja stanowi odrębne zobowiązanie do realizacji świadczenia (czyli dla celów księgowych nie została połączona z ceną nielicencjonowanych dóbr lub usług).

- Pogląd B: opłata zależna od wielkości sprzedaży lub intensywności wykorzystania jest przyrzeczeniem złożonym w zamian za udzielenie licencji na korzystanie z własności intelektualnej tylko w przypadku, gdy dotyczy wyłącznie licencji, a licencja ta stanowi odrębne zobowiązanie do realizacji świadczeń (czyli dla celów księgowych nie została połączona z ceną nielicencjonowanych dóbr lub usług).
- Pogląd C: opłata zależna od wielkości sprzedaży lub intensywności wykorzystania jest przyrzeczeniem złożonym w zamian za udzielenie licencji na korzystanie z własności intelektualnej, gdy dotyczy (i) wyłącznie licencji na korzystanie z własności intelektualnej lub (ii) licencji i jednego lub kilku nielicencjonowanych dóbr lub usług, ale licencja stanowi element dominujący lub podstawowy ustalonej opłaty.

Członkowie TRG zastanawiali się, czy ograniczenie ujmowania opłat licencyjnych można stosować do umów, w których jednostka zobowiązuje się do dostarczenia dóbr materialnych obejmujących licencję WI, która nie została wyodrębniona (np. kopiarka z firmowym oprogramowaniem) w zamian za opłatę uzależnioną od intensywności wykorzystania. Członek jednej z Rad wyraził przekonanie, że opłata umowna zależna od wielkości sprzedaży/intensywności użytkowania może zostać uznana za opłatę licencyjną (tj. może być potraktowana jako wyjątek), tylko jeżeli zależy od (1) sprzedaży WI klientowi pośrednika lub (2) wykorzystania WI przez klienta pośrednika.

Członkowie obu Rad dyskutowali również definicje kluczowych terminów, takich jak „opłata licencyjna”, „licencja” i „własność intelektualna” i uznali, że użytkownicy standardów mogą oczekiwać dodatkowych wyjaśnień dotyczących zakresu zastosowania ograniczenia ujmowania opłat licencyjnych, w szczególności wobec faktu, że ma ono być stosowane wyjątkowo.

#### **Temat 4: Uwzględnianie okresów przedłużenia umowy w testach utraty wartości skapitalizowanych kosztów umownych**

##### **Opis sytuacji**

Nowy standard wymaga, by jednostka sprawozdawcza kapitalizowała (1) dodatkowe koszty związane z zawarciem umowy i (2) koszty realizacji umowy (pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów) i poddawała ujęte w związku z tym składniki aktywów testom na utratę wartości. Zgodnie z nowymi wytycznymi, utrata wartości występuje wtedy, gdy kwota umowna składnika aktywów przewyższa „pozostałą kwotę zapłaty, którą jednostka spodziewa się otrzymać w zamian za dobra lub usługi, z którymi związany jest dany składnik aktywów”, pomniejszoną o związane z nią, a dotychczas nieujęte koszty (wytyczne dotyczące kapitalizacji kosztów i utraty wartości przedstawiono w par. 95-104 MSSF 15).

Przy testach na utratę wartości aktywów umownych jednostka musi uwzględnić całość okresu, w którym spodziewa się otrzymywać korzyści ekonomiczne generowanych przez te składniki aktywów. Wobec tego, aby oszacować kwotę pozostałej zapłaty, którą spodziewa się otrzymać, jednostka musi również uwzględnić dobra lub usługi objęte określoną przyszłą umową (tj. również w przypadku jej przedłużenia). Wytyczne dotyczące utraty wartości wydają się jednak wewnętrznie sprzeczne, ponieważ stanowią, że przy obliczaniu „kwoty zapłaty, którą jednostka spodziewa się otrzymać” należy stosować zasady przyjęte do obliczania ceny transakcji (patrz par. 102 MSSF 15). Sposób określenia ceny transakcji wyklucza jednak opcję przedłużenia umowy (patrz par. 49 MSSF 15).

##### **Podsumowanie**

Wielu członków TRG wyrażało pogląd, że przy testowaniu aktywów umownych na utratę wartości jednostka sprawozdawcza powinna uwzględniać korzyści ekonomiczne z tytułu prognozowanego przedłużenia umowy, jeżeli dany składnik aktywów jest związany z dobrami i usługami, które zostaną przekazane klientowi w okresie, na jaki przedłużono umowę. Żaden z członków grupy nie prezentował odmiennego poglądu. Wobec tego wielu członków Rad stwierdziło, że temat nie wymaga doprecyzowania.

##### **Dalsze działania**

Zgodnie z oczekiwaniami, na spotkaniu nie sformułowano żadnych wniosków. Rady i ich pracownicy przeanalizują informacje uzyskane na spotkaniu i podejmą decyzję o ewentualnym rozszerzeniu lub doprecyzowaniu wytycznych. Członkowie Rad nie określili terminu wydania komunikatów podsumowujących spotkanie lub opisujących planowane działania. Jeden z członków TRG zadał pytanie, czy opinia publiczna zostanie poinformowana o kwestiach zgłoszonych przez Rady i grupę do dyskusji, w tym o zapytaniach, które nie będą dalej dyskutowane na spotkaniach TRG. Członkowie Rad zgodzili się, że należy dążyć do zwiększenia przejrzystości prac TRG i że przeanalizują możliwości jej optymalizacji.





# Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (październik 2014 r.)

Niniejsze wydanie biuletynu przedstawia podsumowanie wyników październikowego (z 2014 roku) spotkania specjalnej grupy ds. przejścia na nowe standardy (eng. transition resource group - TRG) powołanej przez RMSR i RSRF.

## Temat 1: Możliwości nabycia dodatkowych dóbr i usług oraz bezzwrotne opłaty z góry

### Opis sytuacji

Klientom nabywającym towary lub usługi często oferuje się zniżkę na zakupy dokonywane w przyszłości. Oferta ta może wynikać ze strategii marketingowej przyjętej przez dostawcę lub z warunków zawartej umowy. Przykłady obejmują możliwości przedłużenia umowy, programy motywacyjne, nagrody przyznawane klientom itp.

Podstawowa zasada przedstawiona w nowym standardzie głosi, że jednostka sprawozdawcza ujmuje przychody z tytułu zapłaty oczekiwanej od klienta w zamian za przekazanie mu przyrzeczonych dóbr lub usług. Wobec tego jednostka sprawozdawcza musi ocenić, czy oferowana w umowie możliwość nabycia dóbr lub usług stanowi zobowiązanie do realizacji świadczeń. Jeżeli zatem klientowi przyznaje się istotne prawa, płaci on z góry za przyszłe dostawy dóbr lub usług, zakupując je w ramach zawartej umowy (patrz paragrafy 26 i B40 MSSF 15).

Ponadto dokonana przez jednostkę ocena, czy oferta przyznaje klientowi istotne prawa, ma wpływ na moment ujęcia przychodów w bezzwrotnych opłatach z góry. Jeżeli oferta przyznaje klientowi istotne prawa, bezzwrotne opłaty z góry otrzymane w związku z umową wlicza się do ceny transakcyjnej i alokuje do zobowiązań do realizacji świadczeń (patrz par. B42 MSSF15). W efekcie wynagrodzenie otrzymane z tytułu obecnie obowiązującej umowy zostanie ujęte w momencie przekazania dóbr lub usługi klientowi w przyszłości.

Pojawiły się wątpliwości dotyczące zastosowania tych wytycznych do (1) programów lojalnościowych, w ramach których klienci zbierają punkty, które można następnie wykorzystać przy zakupie dóbr lub usług, (2) określonych typów talonów dyskontowych, (3) pewnych opcji przedłużenia umowy i (4) umów obejmujących bezzwrotne opłaty z góry i możliwości przedłużenia. Szczególne kontrowersje wzbudza kwestia, czy ocena oferty dokonana przez jednostkę sprawozdawczą (w celu stwierdzenia, czy nadaje ona klientowi istotne prawa) powinna:

- uwzględniać wyłącznie bieżące transakcje, czy również przeszłe i przyszłe transakcje oraz

### Wprowadzenie

Celem działalności TRG nie jest wydawanie wytycznych, lecz zbieranie informacji zwrotnych o potencjalnych problemach związanych z wdrożeniem MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” (zwanego dalej „nowym standardem”). Poprzez analizę i omówienie problemów związanych z wdrożeniem, TRG pomoże obu Radom zdecydować, czy powinny inicjować dodatkowe działania w rodzaju doprecyzowania pewnych kwestii czy rozszerzenia wytycznych. W skład TRG wchodziły osoby odpowiedzialne za sporządzanie sprawozdań finansowych, biegli rewidenci i użytkownicy sprawozdań finansowych „reprezentujący wiele branż, lokalizacji oraz organizacji publicznych i prywatnych”. W spotkaniach TRG uczestniczą członkowie RMSR i RSRF. Na spotkania grupy zapraszani są również przedstawiciele Amerykańskiej Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), Amerykańskiej Rady ds. Nadzoru Księgowego Spółek Publicznych (PCAOB), Międzynarodowej Organizacji Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) i Amerykańskiego Instytutu Licencjonowanych Księgowych (AICPA) w charakterze obserwatorów.

Szczegółowe informacje dotyczące TRG oraz materiały ze spotkań poświęcone omawianym tu zagadnieniom można znaleźć na [stronie internetowej](#) RMSR.

- uwzględniać wyłącznie ocenę czynników ilościowych, czy zarówno ilościowych, jak i jakościowych.

### Podsumowanie

Członkowie TRG zgodzili się, że przy sprawdzaniu, czy oferta przyszłej sprzedaży dóbr lub usług nadaje istotne prawa, jednostka sprawozdawcza powinna (1) uwzględnić czynniki wykraczające poza zakres bieżącej transakcji (np. obecną klasyfikację klienta - patrz par. 10 i B40 MSSF 15) oraz (2) ocenę zarówno czynników ilościowych, jak i jakościowych. Ponadto stwierdzili, że jednostka powinna dokonać oceny programów motywacyjnych i lojalnościowych, aby stwierdzić, czy zawierają one ofertę, której celem jest kształtowanie określonych zachowań klientów, ponieważ może to oznaczać nadanie tym klientom istotnych praw.

Niektórzy członkowie grupy wyrazili również obawy dotyczące przykładów zamieszczonych w nowym standardzie. Członkowie Rad wskazali, że przykłady ilościowe nie miały na celu ustalenia progów wartości, lecz ilustrację zastosowania odpowiednich wytycznych. Uznano, że jednostka sprawozdawcza będzie musiała dokonać znaczących subiektywnych ocen, by stwierdzić, czy dana oferta wiąże się z nadaniem istotnych praw.

W przypadku niektórych z nich, w rodzaju „przy zakupie trzech, czwarta sztuka za darmo” członkowie TRG wskazali, że ilość towaru proponowana w ofercie ma mniejsze znaczenie niż fakt, że jednostka sprawozdawcza „rezygnuje” z przyszłej sprzedaży. Wskaźnik ten, choć nie ma charakteru determinującego, może doprowadzić do wniosku, że oferta wiąże się z przyznaniem istotnego prawa.

Członkowie grupy omawiali również kumulacyjne programy lojalnościowe. Niektórzy wyrażali pogląd, że umieszczenie w programie lojalnościowym cechy kumulacji daje klientom istotne prawa. Inni z kolei wskazywali, że cecha ta nie jest determinantą, która automatycznie prowadzi do wniosku, że jednostka nadała klientowi istotne prawa. Podkreślali, że obecność cechy kumulacyjnej w programie nakłada na jednostkę obowiązek przeprowadzenia jego oceny.

Ponieważ członkowie grupy osiągnęli porozumienie w odniesieniu do omawianych kwestii, jeden z członków Rad zakończył dyskusję uwagą, że wytyczne wydają się jasne i nie wymagają dodatkowych wyjaśnień.

## **Temat 2: Prezentacja aktywów i zobowiązań umownych**

### **Opis sytuacji**

Nowy standard wprowadza terminy „składnik aktywów umownych” i „zobowiązanie umowne” i zawiera wytyczne dotyczące ich prezentacji w bilansie. Choć pewne rodzaje aktywów i zobowiązań wynikają z warunków umów zawartych zgodnie z obecnie obowiązującymi standardami, pojawiły się wątpliwości dotyczące prezentacji aktywów i zobowiązań umownych zgodnie z nowym standardem. Wątpliwości te obejmowały następujące zagadnienia:

- Jaka jest prawidłowa jednostka obrachunkowa? Zdaniem niektórych dyskutantów, tytuły poszczególnych paragrafów określają zasady prezentacji na poziomie umowy. Inni uważają jednak, że jednostka obrachunkowa powinna funkcjonować na poziomie zobowiązań do realizacji świadczeń zawartych w umowach.
- Czy w przypadku umowy obejmującej zarówno aktywa umowne, jak i zobowiązania umowne, należy te aktywa i zobowiązania prezentować w kwocie brutto, czy netto?

- Czy w przypadku łączenia umów z tym samym klientem (ze względu na spełnienie kryteriów łączenia zawartych w MSSF 15) aktywa i zobowiązania umowne należy prezentować rozłącznie, czy łącznie?
- Czy jednostka sprawozdawcza może skompensować aktywa i zobowiązania umowne z innymi aktywami i zobowiązaniami? Jeżeli tak, to czy powinna stosować wytyczne zawarte w literaturze przedmiotu (tj. MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” i MSR 32 „Instrumenty finansowe - prezentacja”)?

### **Podsumowanie**

Członkowie TRG generalnie zgodzili się, że:

- właściwą jednostką obrachunkową dla celów prezentacji aktywów umownych i zobowiązań umownych jest umowa, nie zobowiązanie do realizacji świadczeń;
- aktywa umowne i zobowiązania umowne wynikające z poszczególnych umów prezentuje się w kwotach netto;
- jeżeli umowy z jednym klientem spełniają kryteria umożliwiające ich łączenie w ramach nowego standardu, prezentuje się aktywa i zobowiązania wynikające z połączonych umów.

Jeden z członków Rad zauważył, że kompensata aktywów i zobowiązań umownych odzwierciedla pozycję netto jednostki w odniesieniu do pozostałych praw i zobowiązań umownych, różni się zatem od typowej kompensaty. Ponadto członkowie grupy zgodzili się, że jednostki sprawozdawcze powinny decydować, czy mają prawo do dokonania kompensaty, w oparciu o aktualne wytyczne.

Niektórzy członkowie Rad wskazywali, że odpowiednie wytyczne zawarte w nowym standardzie są wystarczające i nie wymagają dodatkowych objaśnień.

### Temat 3: Określanie charakteru licencji na korzystanie z własności intelektualnej

#### Opis sytuacji

Obok wymogu identyfikacji pozostałych zobowiązań do realizacji świadczeń zawartych w umowach z klientami nowy standard zawiera wymóg oceny, czy udzielone przez jednostki licencje na korzystanie z własności intelektualnej (dalej: licencje WI) stanowią oddzielne zobowiązanie do realizacji świadczeń.

Nowy standard zawiera wytyczne odnoszące się do przyrzeczenia udzielenia licencji WI (patrz par. B52 – B62 MSSF 15). Zgodnie z tymi wytycznymi, jeżeli licencji udzielono odrębnie od innych przyrzeczonych dóbr lub usług, jednostka musi ocenić charakter licencji by stwierdzić, czy nadaje ona klientowi prawo użytkowania, czy prawo dostępu do WI.

Jeżeli jest to licencja nadająca prawo użytkowania, to bieżąca działalność licencjodawcy nie będzie miała znaczącego wpływu na WI. Oznacza to, że licencja nadająca prawo użytkowania uprawnia klienta do użytkowania WI w aktualnej formie, w momencie jej przyznania (i w pewnym momencie dochodzi do przeniesienia kontroli). Z kolei licencja nadająca prawo dostępu udostępnia klientowi WI w aktualnej formie, w okresie obowiązywania licencji (a kontrola przekazywana jest w miarę upływu czasu), ponieważ bieżąca działalność licencjodawcy ma znaczący wpływ na WI (patrz par. B58 MSSF 15).

Ze względu na wpływ bieżącej działalności licencjodawcy na decyzję, czy licencja WI nadaje prawo użytkowania, czy prawo dostępu, pojawiły się wątpliwości dotyczące oceny bieżącej działalności prowadzonej przez jednostkę. Dotyczyły one następujących kwestii:

- Jeżeli licencja WI nie stanowi odrębnego zobowiązania do realizacji świadczeń, czy jednostka sprawozdawcza ma określić charakter licencji jako prawo dostępu do WI, czy jako prawo użytkowania WI (tj. czy musi określić, czy wymogi licencji są spełniane stopniowo, czy w określonej chwili)? (Kwestia 1 w dokumencie TRG „Agenda Paper 8”)

- Czy aby uznać licencję za prawo dostępu do WI jednostki w okresie obowiązywania licencji, (a) umowne lub oczekiwane działania licencjodawcy muszą skutkować zmianą formy i/lub funkcjonalności stanowiącej podstawę WI (tj. licencja jest albo „statyczna”, albo „dynamiczna”), czy też (b) znaczące zmiany wartości WI wystarczą, by uznać, że nastąpiła modyfikacja WI? (Kwestia 2 w dokumencie TRG „Agenda Paper 8”)
- Jeżeli klient nie ma obowiązku korzystania z najnowszej wersji WI, to czy działalność licencjodawcy bezpośrednio wystawia klienta na pozytywne lub negatywne skutki działania WI, do których klient nabył prawa? (Kwestia 2a w dokumencie TRG „Agenda Paper 8”)
- Czy działania przenoszące dobra lub usługi, których nie da się oddzielić od licencji WI, uwzględnia się przy określaniu charakteru licencji? (Kwestia 2b w dokumencie TRG „Agenda Paper 8”)
- Czy ograniczenia zawarte w umowie udzielenia licencji WI mają wpływ na stwierdzenie, czy umowa zawiera jedną, czy kilka licencji przy realizacji etapu 2 (wskazanie zobowiązań do realizacji świadczeń) wskazanego w nowym standardzie? (Kwestia 3 w dokumencie TRG „Agenda Paper 8”)

#### Podsumowanie

Członkowie TRG zauważyli, że „wyodrębniona” licencja stanowiłaby odrębne zobowiązanie do realizacji świadczeń i że w takich przypadkach jednostka sprawozdawcza stosowałaby wytyczne dotyczące licencji, zawarte w nowym standardzie. Członkowie TRG jednak uznali, że zawarte w standardzie informacje dotyczące rozliczania niewyodrębnionej licencji, w pakiecie z innymi elementami niestanowiącymi licencji, w przypadku połączonego zobowiązania do realizacji świadczeń, są niejasne.

Podkreślili również, że par. BC407 w „Uzasadnieniu wniosków” dotyczącego nowego standardu omawia licencje w kontekście połączonych zobowiązań do realizacji świadczeń. Choć par. BC407 stosuje terminy „podstawowy” i „dominujący”, wielu członków Grupy skupiło się na terminie „dominujący”. Podkreślali, że zgodnie z par. BC407, kiedy licencja WI jest dominującym składnikiem połączonego zobowiązania do realizacji świadczeń, jednostka stosuje wytyczne dotyczące licencji do oceny jej charakteru i w celu stwierdzenia, czy spełnienie tego zobowiązania miało

charakter etapowy i było rozłożone w czasie, czy też zobowiązanie zostało spełnione w konkretnym momencie.

Niektórzy członkowie grupy podnosili, że jednostkom sprawozdawczym nie zakazano korzystania z wytycznych dotyczących licencji w przypadkach, kiedy licencja stanowi część połączonego zobowiązania do realizacji świadczeń, ale nie zawsze jest jasne, w jakich sytuacjach te wytyczne należy stosować. Jeżeli chodzi o wytyczne z par. BC407, niektórzy członkowie grupy byli zdania, że jednostki sprawozdawcze mogą potrzebować dodatkowych objaśnień w sytuacji, kiedy licencja stanowi składnik pakietu zawierającego inne zobowiązania do realizacji świadczeń (tj. nie jest wyodrębniona) i nie jest elementem dominującym. Jeden z członków grupy zasugerował np. że nowy standard mógłby zawierać następujące postanowienia:

- Jeżeli licencja jest wyodrębniona lub stanowi dominujący składnik pakietu zobowiązań do realizacji świadczeń, jednostka sprawozdawcza stosuje wytyczne dotyczące licencji.
- Jeżeli licencja jest składnikiem nieistotnym, jednostka nie stosuje wytycznych dotyczących rozliczania licencji.
- Jeżeli licencja jest składnikiem istotnym, ale niedominującym, jednostka musi ją uwzględnić obok innych elementów złożonego zobowiązania do realizacji świadczeń, aby określić wzorzec ujmowania (tu można by podać przykłady czynników, które należy uwzględnić).

Ponadto członkowie TRG i obu Rad stwierdzili, że być może Rady muszą podjąć dodatkowe działania, w tym (1) umieścić wytyczne z par. BC407 w treści nowego standardu i (2) dodać wytyczne dotyczące stosowania terminów „dominujący” i „nieistotny”.

Większość debaty TRG koncentrowała się na Kwestii 2 (patrz wyżej), która dotyczyła charakteru bieżącej działalności licencjodawcy i określenia, czy klientowi w ramach licencji nadano prawo użytkowania, czy prawo dostępu. W szczególności koncentrowano się na trzech poglądach dotyczących charakteru i zakresu działań, które uznano by za „istotne zmiany” zgodnie z par. B58 MSSF 15, skutkujące sklasyfikowaniem udzielonej licencji jako prawa dostępu:

- Interpretacja A: zmiany ograniczają się do modyfikacji, które wpływają na formę lub funkcjonalność WI. Nie uwzględnia się zatem modyfikacji wpływających na wartość WI.
- Interpretacja B: zakres wpływu ogranicza się do wartości WI. Zmiany te mogą, ale nie muszą wynikać z modyfikacji formy lub funkcjonalności WI.
- Interpretacja C: zmiany są zbliżone do modyfikacji opisanych w interpretacji B, tyle że „istotność” wyznacza wysoką granicę.

Choć niektórzy członkowie TRG twierdzili, że rozumieją, dlaczego jednostki sprawozdawcze wyrażają poglądy przedstawione w interpretacji A, większość przyznała, że ich zdaniem Rady przyjmą raczej interpretację B lub C. Uznali też, że interpretacje B i C będą trudne do wdrożenia i że ocena działań powodujących istotne modyfikacje WI będzie w dużej mierze oparta o subiektywny osąd. Omawiali również przykład, w którym producent programów udzielił dwóch licencji na emisję dwóch filmów w mediach strumieniowych. Licencje były identyczne poza tym, że dotyczyły dwóch różnych filmów. W cytowanym przykładzie jeden film był częścią popularnej serii, drugi zaś był mało znany. Ponieważ producent miał zamiar rozpocząć promocję bardziej popularnego filmu (np. ze względu na emisję jego kolejnych części), ale nie zamierzał promować drugiego, można wyciągnąć różne wnioski dotyczące obu licencji. Choć licencje były identyczne i dotyczyły tego samego klienta, można uznać, że działania licencjodawcy mają istotny wpływ tylko na jedną licencję. W efekcie jedna licencja może dotyczyć prawa dostępu (czyli wymogi licencji wypełnia się stopniowo, w miarę upływu czasu), a druga - prawa użytkowania (czyli wymogi licencji wypełnia się w określonym momencie).

Jeden z członków Rady podsumował dyskusję stwierdzeniem, że dowiodła ona, iż użytkownicy nowego standardu mogą bardzo różnie odczytywać jego postanowienia i dochodzić do odmiennych wniosków.

TRG przedstawiła również dodatkowe kwestie (Kwestie 2a i 2b z dokumentu „Agenda Paper 8”), dotyczące wpływu bieżącej działalności licencjodawcy na ocenę, czy licencja stanowi prawo użytkownika, czy prawo dostępu. Ponieważ jednak nikt nie zgłaszał uwag do Kwestii 2a i 2b, jeden z członków Rady podsumował dyskusję stwierdzeniem, że najwidoczniej wytyczne dotyczące takich sytuacji, zawarte w nowym standardzie, są dostatecznie jasne.

TRG omawiała również wpływ ograniczeń umownych na określenie liczby licencji (tj. zobowiązań do realizacji świadczeń) w umowie (Kwestia 3, patrz wyżej) – na przykładzie licencji udzielonej przez producenta programów, dającej dostawcy treści prawo emisji tych treści, ale tylko w określonych godzinach, w okresie ustalonym w umowie (np. prawo emisji filmu o tematyce świątecznej raz w roku, w grudniu, przez cztery lata). Niektórzy członkowie grupy byli zdania, że trudno będzie wyciągnąć wnioski dotyczące samej tylko Kwestii 3 (bez uwzględnienia innych aspektów modelu i bez rozstrzygnięcia Kwestii 2 omówionej powyżej).

#### **Temat 4: Określenie, które dobra i usługi są „wyodrębnione w treści umowy”**

##### **Opis sytuacji**

Nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych dokonania oceny dóbr lub usług przyrzeczonych klientowi w umowie oraz klasyfikacji jako zobowiązania do realizacji świadczeń każdego przyrzeczenia, przenoszącego (1) dobra lub usługi (albo ich pakiet) i wyodrębnionego od innych lub (2) serii wyodrębnionych dóbr lub usług, które zasadniczo są takie same i mają podobny wzorzec przenoszenia na klienta. Zgodnie z nowymi wytycznymi, dobra lub usługi są „wyodrębnione”, jeżeli (1) można je wyróżnić i (2) są „wyodrębnione w treści umowy” (tj. można je oddzielnie zidentyfikować). Paragraf 29 MSSF 15 podaje następujące czynniki wskazujące, że przyrzeczenie przeniesienia dóbr lub usług można oddzielnie zidentyfikować (lista nie jest wyczerpująca):

- a. jednostka nie świadczy znaczących usług obejmujących integrację towaru lub usługi z innymi towarami lub usługami przyrzeczonymi w umowie w formie pakietu towarów lub usług stanowiącego łączną produkcję będącą przedmiotem umowy;
- b. dany towar lub usługa nie powodują istotnych zmian ani dostosowań innych towarów lub usług przyrzeczonych w umowie;
- c. dany towar lub usługa nie są uzależnione od innych przyrzeczonych dóbr lub usług ani nie są z nimi ściśle powiązane. Na przykład fakt, że klient mógłby stwierdzić, iż zakup towaru lub usługi jest niemożliwy bez poważnego wpływu na inne towary lub usługi przyrzeczone w umowie, może wskazywać na to, że towar lub usługa nie są silnie uzależnione od innych przyrzeczonych towarów lub usług ani z nimi związane.

Pojawiają się pytania dotyczące możliwości oceny, czy dany towar lub usługa są „wyodrębnione w treści umowy”. Szczególne wątpliwości budzi fakt, czy na ocenę ma wpływ wystąpienie jednego lub kilku z niżej wymienionych czynników:

- projekt zindywidualizowany;
- projekt złożony;
- krzywa uczenia się jednostki występująca w procesie produkcji dóbr lub usług;
- motywacja klienta do zakupu dóbr lub usług;
- ograniczenia umowne uniemożliwiające innym stronom świadczenie usług dotyczących dóbr objętych umową (np. instalacji) i/lub
- dany towar lub usługa nie funkcjonują bez innych dóbr lub usług przyrzeczonych w umowie.

##### **Podsumowanie**

Dyskusja TRG koncentrowała się na kwestii, czy sformułowanie „wyodrębniony w treści umowy” powinno uwzględniać punkt widzenia klienta, a jeżeli tak, to w jakim stopniu.

Członkowie TRG omawiali sposób oceny istnienia projektu zindywidualizowanego, projektu złożonego i krzywej uczenia się (dotyczącej produkcji dóbr przyrzeczonych w umowie) przy ustalaniu zobowiązań do realizacji świadczeń zgodnie z wymogami nowego standardu. Członkowie TRG zgodzili się, że występowanie tych czynników samo w sobie nie jest determinantą oceny istnienia jednego zobowiązania

do realizacji świadczeń. Ponadto wskazywali, że lepiej jest rozważać te czynniki łącznie, nie indywidualnie. Niektórzy członkowie TRG byli zdania, że jednostka powinna zanalizować pozycje przyręczone klientowi i fakt, czy podlegają one jakiejś formie integracji. Wielu członków grupy zgadzało się na przykład, że jednostka sprawozdawcza musi ocenić wpływ świadczonych przez siebie usług projektanckich na określenie umownych zobowiązań do realizacji świadczeń (np. jeżeli klient przejmuje kontrolę nad prawami do procesu produkcji opracowanego przez tę jednostkę).

Omawiano również wpływ wiedzy jednostki sprawozdawczej dotyczącej planowanego przez klienta wykorzystania dóbr lub usług na określenie, które z nich są ze sobą ściśle powiązane. Wielu członków grupy wyrażało pogląd, że jednostka sprawozdawcza powinna rozważyć, czy poszczególne dobra lub usługi zapewniłyby osiągnięcie zakładanego celu, czy są nierozdzielne, ponieważ mają wpływ na zdolność klienta do wykorzystania łącznego efektu, wynikającego z zawartej umowy. Jeden z członków Rady podał przykład, w którym jednostka sprawozdawcza przyrzekła dostarczyć lotnisku siedem urządzeń rentgenowskich do prześwietlania bagażu, niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania systemu zabezpieczeń. Członkowie TRG zgodzili się, że każde urządzenie stanowi odrębne zobowiązanie do realizacji świadczeń, ponieważ zgodnie z zamiarem klienta każde działa niezależnie od innych. Jeden z członków Rady podał przeciwny przykład, w którym firma budowlana zobowiązała się zbudować klientowi dom, składający się z czterech ścian i dachu. Członkowie TRG zgodzili się, że cztery ściany i dach nie będą stanowić odrębnych zobowiązań do realizacji świadczeń, ponieważ, choć każdy z tych elementów może być przydatny jako taki, w treści umowy klient nie zamówił każdego oddzielnie, tylko w formie zintegrowanej struktury.

Ponadto członkowie grupy dyskutowali, czy ograniczenia umowne zabraniające klientowi korzystania z usług innego podmiotu przy realizacji usług instalacyjnych, dotyczące dóbr przyręczonych w tej samej umowie, mają wpływ na określenie zobowiązań do realizacji świadczeń. Wielu członków grupy wskazywało, że trudno jest zastosować wytyczne do określenia, czy usługa instalacji jest „ściśle uzależniona lub ściśle powiązana” z instalowanym towarem. Jeden z członków Rady przyznał, że interesariusze mają trudności z tą koncepcją w przypadku, gdy towar i usługa instalacji

traktowane są jako odrębne elementy, a jest to jedyna pozycja przyręczona w umowie. Podkreślił również, że Rady powinny rozważyć, w jaki sposób zmienić wytyczne, by ułatwić ich zastosowanie w przypadku, kiedy towar lub usługę da się oddzielnie zidentyfikować.

## **Temat 5: Ocena okresu obowiązywania umowy zawierającej klauzulę dotyczącą wypowiedzenia**

### **Opis sytuacji**

Nowy standard definiuje umowę jako „umowę zawartą przez dwie lub więcej stron, której skutkiem są wykonalne prawa i zobowiązania”. Wobec tego strony umowy muszą posiadać wykonalne prawa i zobowiązania, aby zgodnie z nowym standardem jednostka mogła ująć przychody z umowy. Nowy standard stanowi również, że umowa nie istnieje, jeżeli każda ze stron posiada jednostronne wykonalne prawo do wypowiedzenia niezrealizowanej w pełni umowy bez wypłaty odszkodowania dla jej drugiej strony (stron). Ponieważ standard nie zawiera jasnych wytycznych dotyczących uwzględniania kar umownych z tytułu wypowiedzenia, pojawiają się pytania dotyczące sposobu oceny klauzul wypowiedzeniowych przy określaniu terminu obowiązywania umowy.

Zdaniem niektórych interesariuszy, zastosowanie wytycznych zawartych w nowym standardzie może doprowadzić jednostkę sprawozdawczą do następujących wniosków:

- jeżeli każda ze stron może wypowiedzieć umowę w dowolnym momencie, bez obowiązku wypłaty odszkodowania drugiej stronie (prócz kwoty należnej z tytułu już przekazanych dóbr i usług), okres obowiązywania umowy kończy się w chwili przekazania tych dóbr lub usług;
- jeżeli każda ze stron może wypowiedzieć umowę bez konieczności wypłaty odszkodowania drugiej stronie, a prawo do wypowiedzenia można wykonać po upływie wyznaczonego okresu minimalnego, okres obowiązywania umowy kończy się w chwili, kiedy można ją wypowiedzieć;
- jeżeli każda ze stron może wypowiedzieć umowę pod warunkiem wypłaty odszkodowania drugiej stronie, okres obowiązywania umowy to albo okres wyznaczony w tej umowie, albo okres, po upływie którego umowę można wypowiedzieć bez wypłaty odszkodowania drugiej stronie;

- jeżeli jednostka w przeszłości nie dochodziła należnego jej odszkodowania z tytułu wypowiedzenia umowy, ma to wpływ na okres obowiązywania umowy tylko wówczas, gdy takie podejście zmienia wykonalne prawa i obowiązki stron.

Jednostka, która stwierdza, że okres obowiązywania umowy jest krótszy, niż faktycznie zapisany w umowie, musi (1) przeszacować alokację ceny transakcyjnej, (2) uwzględnić w cenie transakcyjnej odszkodowanie z tytułu wypowiedzenia umowy (z uwzględnieniem ewentualnego ograniczenia dotyczącego wynagrodzenia zmiennego) oraz (3) ocenić, czy postanowienia dotyczące wypowiedzenia umowy nadają klientowi istotne prawo (podobnie do oceny możliwości przedłużenia umowy).

#### **Podsumowanie**

Jeden z członków TRG zauważył, że niektórzy interesariusze mają trudności z zastosowaniem wytycznych zawartych w nowym standardzie przy określaniu terminu ważności umowy zawierającej klauzule wypowiedzeniowe. Grupa omawiała przykładowe umowy zawarte w branży motoryzacyjnej, telekomunikacyjnej i w sektorze zarządzania inwestycjami, których różna interpretacja prowadziła, zdaniem interesariuszy, do różnic w zastosowaniu wytycznych nowego standardu w podobnych sytuacjach. Wielu członków grupy uznało jednak, że wytyczne zawarte w nowym standardzie są wystarczające. Wobec tego wielu członków Rad stwierdziło, że w odniesieniu do tych kwestii nie zachodzi potrzeba umieszczenia w standardzie dodatkowych wyjaśnień.

#### **Dalsze działania**

Zgodnie z oczekiwaniami, na spotkaniu nie sformułowano żadnych wniosków. Rady i ich pracownicy przeanalizują informacje uzyskane na spotkaniu i podejmą decyzję o ewentualnym rozszerzeniu lub doprecyzowaniu wytycznych.



# Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (styczeń 2015 r.)

Niniejsze wydanie biuletynu przedstawia podsumowanie wyników styczniowego spotkania specjalnej grupy ds. przejścia na nowe standardy (eng. transition resource group - TRG) powołanej przez RMSR i RSRF.

## Wprowadzenie

Celem działalności TRG nie jest wydawanie wytycznych, lecz zbieranie informacji zwrotnych o potencjalnych problemach związanych z wdrożeniem MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” (zwanego dalej „nowym standardem”). Poprzez analizę i omówienie problemów związanych z wdrożeniem, TRG pomoże obu Radom zdecydować, czy powinny inicjować dodatkowe działania w rodzaju doprecyzowania pewnych kwestii czy rozszerzenia wytycznych. W skład TRG wchodzi osoby odpowiedzialne za sporządzanie sprawozdań finansowych, biegli rewidenci i użytkownicy sprawozdań finansowych „reprezentujący wiele branż, lokalizacji oraz organizacji publicznych i prywatnych”. W spotkaniach TRG uczestniczą członkowie RMSR i RSRF. Na spotkania grupy zapraszani są również przedstawiciele Amerykańskiej Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), Amerykańskiej Rady ds. Nadzoru Księgowego Spółek Publicznych (PCAOB), Międzynarodowej Organizacji Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) i Amerykańskiego Instytutu Licencjonowanych Księgowych (AICPA) w charakterze obserwatorów. Szczegółowe informacje dotyczące TRG oraz materiały ze spotkań poświęcone omawianym tu zagadnieniom można znaleźć na stronie internetowej RMSR.

## Komentarz:

Styczniowe spotkanie miało znacznie bogatszy program niż pierwsze dwa (13 punktów). TRG wyraziła poglądy dotyczące konsensusu w pewnych kwestiach przedstawionych w dalszych częściach niniejszego dokumentu.

Program spotkania obejmował informacje na temat aktualnego stanu realizacji projektów realizowanych przez RSRF i RMSR, dotyczących licencji na korzystanie z własności intelektualnej oraz identyfikację zobowiązań do świadczenia usług. Kontynuują również zbieranie informacji dotyczących kwestii oceny, czy dana jednostka działa jako zleceniodawca, czy jako agent zgodnie z nowym standardem dotyczącym rozliczania przychodów.

Ponadto Rady rozważają, czy należy zezwolić jednostkom sprawozdawczym na korzystanie z praktycznych ułatwień w ramach nowego standardu, np. w odniesieniu do prezentacji podatku od sprzedaży, gdzie wysyłka stanowi oddzielne zobowiązanie do realizacji świadczeń oraz sposobu rozliczania modyfikacji umowy w okresie przejściowym.

## Temat 1: Wskazanie towarów lub usług przyrzeczonych w umowie zawartej z klientem

### Opis sytuacji

Etap 2 zdefiniowany w nowym standardzie dotyczącym rozliczania przychodów wymaga od jednostki sprawozdawczej wskazania zobowiązań do realizacji świadczeń zawartych w umowach z klientami poprzez wskazanie przyrzeczonych im towarów lub usług. Ponadto par. UW87 wskazuje, że zanim jednostka wskaże zobowiązania do realizacji świadczeń zawarte w umowach z klientami, musi najpierw wskazać wszystkie przyrzczone w umowach towary lub usługi. W par. UW89 wskazuje się, że RMSR i RSRF zdecydowały, iż wszystkie towary lub usługi przyrzczone klientowi w umowie stanowią podstawę zobowiązań do realizacji świadczeń. Ponadto w par. UW90 wskazano, że Rady „zdecydowały nie zwalniać jednostki z obowiązku rozliczania zobowiązań do realizacji świadczeń, które może ona traktować jako rutynowe lub nieistotne”.

Wielu interesariuszy uznało, że paragraf ten usuwa z amerykańskich US GAAP wytyczne zawarte w SAB Topic 13 (SEC Staff Accounting Bulletin (SAB) Topic 13, „Revenue Recognition”) dotyczące rutynowych lub nieistotnych zobowiązań do realizacji świadczeń. Interesariusze zauważyli również, że nie jest jasne, czy Rady dążyły do ujednoczenia koncepcji „przyrzeczonych towarów lub usług” zawartych w nowym standardzie z koncepcją zawartą w aktualnych wytycznych dotyczących rozliczania przychodów. Zdaniem interesariuszy, po eliminacji koncepcji nieistotnego lub rutynowego charakteru, po przyjęciu nowego standardu jednostki sprawozdawcze będą musiały wskazać znacznie więcej zobowiązań do realizacji świadczeń niż w ramach obecnie obowiązujących wytycznych. Wobec tego interesariusze dyskutują, czy intencją Rad jest (1) wskazanie przez jednostkę sprawozdawczą i rozliczenie większej liczby zobowiązań do realizacji świadczeń i (2) czy pewne działania przynoszące nieznaczące korzyści zostaną uznane za zobowiązania do realizacji świadczeń.

Dyskusja w dokumencie TRG „Agenda Paper 12” dotyczący wskazania towarów lub usług przyrzeczonych w umowie z klientem nie dotyczy (i nie miała dotyczyć) sposobu określenia, czy dane zobowiązanie do realizacji świadczeń zostało wyodrębnione w umowie. Szczegółowe informacje można znaleźć w dokumencie TRG.



## Podsumowanie

TRG omawiała różne możliwości, w tym kwestie:

- (1) czy należy szczegółowo omówić pozycje „rutynowe lub nieistotne” w tekście nowego standardu dotyczącego rozliczania przychodów;
- (2) czy należy usunąć wyżej przywołane sformułowanie z par. UW90;
- (3) czy należy dodać inne wytyczne wdrożeniowe.

Choć niektórzy członkowie TRG omawiali potencjalną potrzebę poszerzenia nowego standardu o koncepcję „nieistotnego lub rutynowego”, w zasadzie wszyscy zgodzili się, że nie jest to konieczne. Choć jeden z członków grupy stwierdził, że nowy standard różni się od obecnie obowiązujących wytycznych w zakresie rozliczania przychodów, a w paru przypadkach może nakładać więcej i bardziej zróżnicowanych obowiązków niż obecnie obowiązujące wytyczne (np. w przypadku pewnych rodzajów działalności marketingowej), większość członków TRG była zdania, że ocena towarów lub usług przyrzeczonych w umowie spowoduje powstanie takiej samej liczby zobowiązań, jaka występuje obecnie. Wielu członków TRG popierało wymóg stosowania subiektywnej oceny i kryterium istotności przy określaniu towarów lub usług przyrzeczonych w umowie jako zobowiązań do realizacji świadczeń oraz doprecyzowanie sformułowań zawartych w nowym wstępie i w uzasadnieniu wniosków.

Członkowie TRG omawiali również przykłady, w których zastosowanie nowego standardu budzi wątpliwości, w tym kwestię, czy marketing i programy motywacyjne adresowane do klientów oraz pewne rodzaje umów wysłkowych stanowią przyrzeczenia, a zatem są podstawą powstania zobowiązań do realizacji świadczeń. Obecnie obowiązujące wytyczne wymagają od jednostki prowadzącej program motywacyjny – np. banku umożliwiającego klientom wstęp do klubu golfowego w zamian za otwarcie konta – traktowania takiego programu jako kosztu marketingowego. Analogicznie niektóre jednostki sprawozdawcze mogą rozliczać umowy dotyczące wysyłki jako nieistotne i rutynowe w ramach obecnie obowiązujących wytycznych. Jeden z członków WSP wskazał, że jedyne potencjalnie niezbędne wytyczne dotyczą potwierdzenia, że taka kategoryzacja wymaga subiektywnej oceny i jest w dużej mierze zależna od charakteru przyrzeczenia. Inni członkowie grupy wskazywali konieczność doprecyzowania, czy pozycje o takim charakterze stanowią zobowiązania do realizacji świadczeń.

## Temat 2: Odzyskiwalność

### Opis sytuacji

Nowy standard dotyczący przychodów wymaga od jednostki oceny odzyskiwalności należnych kwot w chwili wejścia w życie zawartej umowy. Jeżeli odzyskanie należności nie jest prawdopodobne, jednostka nie może założyć, że podpisała umowę, a zatem nie może ująć przychodu w chwili wypełnienia zobowiązania do realizacji świadczeń. W przypadku nieosiągnięcia progu odzyskiwalności, przychód można ująć jedynie wtedy, gdy (1) jednostka wypełniła wszystkie zobowiązania umowne i otrzymała całą lub zasadniczo całą zapłatę, która nie podlega zwrotowi; (2) umowa ulega rozwiązaniu, a otrzymana zapłata nie podlega zwrotowi; (3) w późniejszym terminie osiągnięto próg odzyskiwalności (tj. w późniejszym okresie uznano, że odzyskanie należności jest prawdopodobne). Zapłata otrzymana przed spełnieniem któregokolwiek z tych trzech warunków traktowana jest jako zobowiązanie (par. 14-16 MSSF 15).

### Pojawiły się wątpliwości dotyczące:

- **Odzyskiwalności dotyczącej portfela umów:** panują różne poglądy nato, jaką kwotę przychodów ująć, jeśli z historii działalności jednostki wynika, że nie odzyska należności od pewnych klientów w danym portfelu umów (np. w przeszłości nie odzyskała 2% zafakturowanych kwot). Część dyskutantów uważa, że jednostka powinna ująć przychód z pominięciem kwot nieodzyskiwalnych (tj. 98% kwoty zafakturowanej, jeżeli 2% to kwota nieodzyskiwalna). Zdaniem innych jednak jednostka powinna ująć przychody w pełnej prognozowanej kwocie (tj. 100% kwoty zafakturowanej), a następnie ująć kwotę nieodzyskiwalną jako odpis z tytułu utraty wartości (tj. jeżeli da się odzyskać 98% kwoty zafakturowanej, pozostałe 2% należy zaksięgować jako koszt należności nieodzyskiwalnych);
- **Regularna ocena odzyskiwalności:** nowy standard wymaga ponownego oszacowania odzyskiwalności w przypadku znaczącej zmiany faktów lub okoliczności po dokonaniu oceny wstępnej. Interesariusze zgłaszali wątpliwości dotyczące oceny tego wymogu – czyli podjęcia decyzji, kiedy ponownie ocenić, czy dana umowa nadal spełnia kryterium odzyskiwalności;

- Kolejne oceny z wnioskiem, że odzyskanie należności nie jest już prawdopodobne: przy założeniu, że odzyskanie należności nie jest prawdopodobne, nowy standard nie dopuszcza ujęcia przychodu przez jednostkę, chyba że zostały spełnione pewne warunki (opisane wyżej). Wobec tego interesariusze pytają o sposób ujęcia przychodu z umowy, która początkowo spełniała kryterium odzyskiwalności, a następnie przestała je spełniać. Jeden z poglądów głosi, że w chwili dokonania ponownej oceny pierwotna umowa została „rozwiązana” (tj. termin jej ważności upłynął w dniu dokonania ponownej oceny, kiedy okazało się, że odzyskanie należności przestało być prawdopodobne), a zapłata otrzymana za realizację zobowiązań spełnionych w ramach zmodyfikowanej umowy należy ująć jako przychód. Zapłatę otrzymaną za towary lub usługi, które mają być dostarczone w przyszłości, ujmuje się jako zobowiązanie;
- Ocena obniżek cen: (par. 52 MSSF 15) nowy standard wymaga od jednostki sprawozdawczej oceny, czy zawarta umowa uwzględnia obniżkę ceny, z odniesieniem zarówno do praktyk stosowanych w przeszłości, jak i do bieżących intencji. Jeżeli umowa zawiera obniżkę ceny, jednostka powinna zredukować zapłatę o kwotę tej obniżki przed dokonaniem oceny odzyskiwalności należności. Choć nowy standard zawiera przykład (przykład 3 „Dorozumiana obniżka ceny”, par. PI10 do PI13 MSSF 15) ilustrujący wzajemny wpływ oceny obniżki ceny przez jednostkę i odzyskiwalności należności, interesariusze zauważyli, że determinanty odzyskiwalności dotyczące obniżki ceny mają złożony charakter i wymagają znaczących subiektywnych ocen. Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 13.
- Nowy standard jednoznacznie zakazuje ujmowania przychodów, jeżeli ich odzyskiwalność nie jest prawdopodobna pomimo ewentualnego otrzymania bezzwrotnych płatności w gotówce. Nowy standard zasadniczo nie dopuszcza stosowania rozliczeń metodą kasową. Członkowie TRG mieli wątpliwości, czy odroczone ujmowanie przychodu zamiast stosowania metody kasowej faktycznie odzwierciedla mechanizm ekonomiczny niektórych transakcji (np. długoterminowych umów o świadczenie usług) i czy takie odroczenie nie jest mimowolnym skutkiem uwzględnienia oceny odzyskiwalności należności na pierwszym etapie działania modelu zamiast na etapie piątym.

Jeden z członków TRG kwestionował prezentację bezzwrotnej zapłaty otrzymanej od klienta jako zobowiązania, ponieważ w większości przypadków, kiedy występują problemy z odzyskiwalnością należności, jednostka sprawozdawcza nie zwraca otrzymanych kwot ani nie zabiera towarów lub usług przekazanych klientowi. Członkowie TRG podkreślali również trudności z zastosowaniem progu odzyskiwalności w przypadku umów o świadczenie usług, w ramach których klient płaci co miesiąc za usługi otrzymane od jednostki, ale odzyskiwalność kwot dotyczących przyszłych okresów może nie być prawdopodobna. W takim przypadku nowy standard wymaga od jednostki odroczenia ujęcia przychodów do momentu uprawdopodobnienia się ich odzyskiwalności, niezależnie od tego, czy otrzymała jakąś płatność, czy nie. Dyskusja koncentrowała się również na represyjnym charakterze progu odzyskiwalności w kształcie przewidzianym w nowym standardzie, ale członkowie Rad przypomnieli członkom TRG, że celowo uwzględniono odzyskiwalność na pierwszym etapie zastosowania modelu, ponieważ nie wolno ujmować przychodu bez zawarcia ważnej umowy (tj. jeżeli kryteria ujęte na pierwszym etapie, w tym warunek odzyskiwalności, nie są spełnione). Niektórzy członkowie TRG zauważyli, że założenie zabraniające ujmowania przychodu, jeżeli prawnie wiążąca umowa jest nieważna z perspektywy księgowej, i to tylko dlatego, że nie zostało spełnione kryterium odzyskiwalności, jest dość dziwne.

TRG przyznała również, że ocena, czy korekta ceny wynika z odzyskiwalności, czy jest związana z obniżką, jest złożona, ale da się przeprowadzić w praktyce.

### Podsumowanie

Członkowie TRG generalnie zgodzili się, że:

- Jeżeli odzyskiwalność należności wynikających z portfela umów jest prawdopodobna, prognozowana kwotę należy ująć jako przychód, a kwotę nieodzyskiwalną – jako odpis z tytułu utraty wartości zgodnie z MSSF 9 „Instrumenty finansowe”. Wobec tego, w powyższym przykładzie jednostka ujmuje przychód wysokości 100% prognozowanej kwoty oraz odpis z tytułu utraty wartości wysokości 2% tej kwoty jako koszt należności nieodzyskiwalnych.
- W celu określenia odzyskiwalności kwoty należności, jednostka musi dokonać subiektywnej oceny w oparciu o fakty i okoliczności.

### Temat 3: Zmienna zapłata

#### Opis sytuacji

W ramach trzeciego etapu modelu opisanego w nowym standardzie, aby móc ująć przychody, jednostka musi określić cenę transakcji, czyli kwotę wynagrodzenia, które uznaje za należne w zamian za przyrządzone w umowie towary lub usługi. Cena transakcji może być kwotą stałą lub zmienną, zależną od „rabatów, upustów cenowych, refundacji, kredytów, obniżek, premii za wyniki, kar lub innych podobnych elementów”. Przy określaniu ceny transakcji zawartej w umowie z klientem, jednostka sprawozdawcza musi uwzględnić szereg czynników:

- (1) zmienną zapłatę;
- (2) istotne elementy finansowania;
- (3) zapłatę w formie niepieniężnej;
- (4) zapłatę należną klientowi.

Część lub całość szacowanej zapłaty zmiennej uwzględnia się w cenie transakcji wyłącznie wówczas, gdy zachodzi wysokie prawdopodobieństwo, że jej uwzględnienie nie spowoduje „znaczącego odwrócenia ujęcia przychodu” (koncepcja ta nosi nazwę „ograniczenia”).

W związku z wprowadzeniem nowego standardu pojawiło się kilka kwestii dotyczących zapłaty należnej klientowi oraz poziomu (umowy lub zobowiązania do realizacji świadczeń), na którym ograniczenie to stosuje się do zapłaty zmiennej.

#### Wynagrodzenie należne klientowi

Podobnie do aktualnych wytycznych dotyczących przychodów, nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych uwzględnienia wynagrodzenia należnego klientowi jako korekty ceny transakcji, chyba że zapłata ta dotyczy odrębnego towaru lub usługi (zgodnie z definicją zawartą w nowym standardzie). Pojawiły się jednak wątpliwości odnośnie do momentu zastosowania wytycznych dotyczących:

- (1) ograniczenia zapłaty zmiennej oraz
- (2) zapłaty należnej klientowi.

Zdaniem wielu interesariuszy, nowy standard nie określa jasno sposobu rozliczania zapłaty należnej klientowi, jeżeli jednostka sprawozdawcza składa przyrzeczenie uiszczenia jej po ujęciu przychodu z tytułu przeniesienia na klienta kontroli nad towarami lub usługami. Niektórzy interesariusze uważają, że zapłatę należną klientowi (tj. zmniejszenie przychodu) należy ujmować w chwili ujęcia przychodu. Zdaniem innych jednak wytyczne należy interpretować w taki sposób, by umożliwić ujęcie odroczone (tj. kiedy jednostka przyrzeknie lub otrzyma zapłatę).

#### Ograniczenia szacunków zmiennej zapłaty

Nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych dokonywania ocen jakościowych, uwzględniających zarówno prawdopodobieństwo, jak i wielkość potencjalnego odwrócenia przychodu i podaje czynniki, które mogą wskazywać, że szacunkowa kwota zapłaty zmiennej może ulec znaczącemu odwróceniu (np. skutek podatności na czynniki pozostające poza kontrolą jednostki, długi okres utrzymującej się niepewności, ograniczone doświadczenie dotyczące podobnych umów, praktykowane obniżki cen lub szeroki zakres wartości możliwych kwot zapłaty).

Pojawiły się wątpliwości co do stosowania wytycznych dotyczących zmiennej zapłaty i ograniczeń na poziomie umowy lub zobowiązania do realizacji świadczeń, jeżeli zapłaty zmiennej nie alokuje się proporcjonalnie do wszystkich zobowiązań do realizacji świadczeń zawartych w umowie. Jeżeli na przykład jedno zobowiązanie do realizacji świadczeń jest stałe (np. sprzedaż wyposażenia), a inne zmienne (np. opłata zmienna zależna od wyników), jednostka musi ocenić możliwość znaczącego odwrócenia przychodów w odniesieniu do zapłaty zmiennej. Zdaniem wielu interesariuszy nie jest jasne, czy jednostka sprawozdawcza powinna stosować ograniczenie na poziomie umowy (tj. ogólnej ceny transakcji zawartej w umowie), czy na poziomie zobowiązania do realizacji świadczeń (tj. ceny transakcji dotyczącej zapłaty zmiennej). Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 14.

### **Podsumowanie**

Paragraf 20 dokumentu Agenda Paper 14 wyraża pogląd obu Rad, że odwrócenie przychodów z tytułu zapłaty zmiennej lub zapłaty należnej klientowi „powinno dokonać się we wcześniejszym z dwóch terminów: zmiany ceny transakcji zgodnie z par. 70 MSSF 15 lub przyrzeczenia zapłaty należnej klientowi zgodnie z par. 72 MSSF 15”. Choć członkowie TRG na ogół zgadzali się z tym wnioskiem, niektórzy podnosili, iż trudno jest uzasadnić to stanowisko sformułowaniami zawartymi w nowym standardzie (tj. że standard nie jest wewnętrznie spójny i że wymaga dopracowania, by uzasadnić stanowisko Rad). Członkowie TRG zgodzili się również z poglądem Rad, że ograniczenie dotyczące zapłaty zmiennej należy stosować na poziomie umowy, gdyż „jednostką obrachunkową stosowaną do określenia ceny transakcji (etap 3. modelu) jest umowa, nie zaś zobowiązanie do realizacji świadczeń” (podkreślenie pominięto).

### **Temat 4: Zapłata w formie niepieniężnej**

#### **Opis sytuacji**

Nowy standard stanowi, że jeżeli zapłata ma formę inną niż pieniężna (tj. zapłata w innej formie niż gotówka), jednostka sprawozdawcza powinna określić cenę transakcji wyceniając zapłatę niepieniężną w wartości godziwej (par. 66-69 MSSF 15). Interesariusze zauważyli, że nie ma zgodności opinii dotyczących terminu wyceny zapłaty niepieniężnej, który określa się jako:

1. datę wejścia w życie umowy;
2. datę otrzymania zapłaty niepieniężnej (lub jej wymagalności);
3. wcześniejszy z dwóch terminów: otrzymania zapłaty (lub jej wymagalności) lub wypełnienia związanego z nią zobowiązania do realizacji świadczeń, jeżeli następuje to stopniowo.

Ponadto interesariusze wskazywali, że nowy standard nie określa jasno (1) jak stosować wytyczne dotyczące ujęcia zapłaty zmiennej w cenie transakcji, jeżeli zmienność wartości godziwej wynika zarówno z formy zapłaty, jak i z innych przyczyn; (2) w jaki sposób stosować ograniczenie do transakcji, w których zmienność wartości godziwej zapłaty niepieniężnej wynika zarówno z formy zapłaty, jak i z innych przyczyn. Pojawiły się opinie, że (1) ograniczenie należy stosować zarówno do zmienności wynikającej z formy zapłaty, jak i z innych przyczyn; (2) ograniczenie należy stosować

tylko do zmienności wynikającej z innych przyczyn niż forma zapłaty.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 15.

### **Podsumowanie**

Dyskusja TRG koncentrowała się na kwestii wyceny zapłaty w formie niepieniężnej. W dokumencie TRG Agenda Paper 15 członkowie wyrazili pogląd, że zapłatę w formie niepieniężnej należy wycenić we wcześniejszym z dwóch terminów: (1) otrzymania zapłaty (lub jej wymagalności) lub (2) wypełnienia związanego z nią zobowiązania do realizacji świadczeń. Zauważono jednak, że rozwiązanie takie może być trudne w zastosowaniu, zwłaszcza w przypadku określania okresów oceny, jeżeli umowa jest realizowana w dłuższym okresie czasu. Inni członkowie TRG popierali pozostałe interpretacje. Ponadto wielu członków grupy wskazywało, że rozumieją, w jaki sposób jednostka sprawozdawcza może przyjąć jeden z pozostałych poglądów wyrażonych w dokumencie Agenda Paper 15 i że Rady powinny doprecyzować wytyczne i zredukować potencjalną rozbieżność stosowanych praktyk. Pojawiły się opinie, że (1) ograniczenie należy stosować zarówno do zmienności wynikającej z formy zapłaty, jak i z innych przyczyn; (2) ograniczenie należy stosować tylko do zmienności wynikającej z innych przyczyn niż forma zapłaty. Uczestnicy spotkania stwierdzili jednak, że choć podział zapłaty niepieniężnej na dwie części może być metodą preferowaną z punktu widzenia koncepcji, w praktyce powoduje powstanie problemów.

### **Temat 5: Zobowiązania do gotowości**

#### **Opis sytuacji**

Nowy standard wymaga od jednostki sprawozdawczej wskazania towarów i usług, które przyrzeka przekazać swoim klientom na mocy zawartych umów. Ponadto standard stanowi, że przyrzeczenie umowne może mieć charakter bezpośredni lub dorozumiany i podaje przykłady przyrzeczonych towarów lub usług. Jednym z przykładów jest „świadczenie usługi zachowania gotowości do dostarczenia lub udostępnienia towarów lub usług klientowi w terminie i w sposób ustalony przez klienta” (par. 26 MSSF 15), zwane „zobowiązaniem do zachowania gotowości”. Interesariusze wskazali cztery szerokie kategorie przyrzeczeń lub umów, które mogą stanowić takie zobowiązania do zachowania gotowości,

w tym takie, w których:

- jednostka w pełni kontroluje realizację zobowiązania, ale musi wykonać dodatkowe prace dotyczące towarów, usług lub własności intelektualnej (typ A);
- wykonanie zobowiązania nie jest zależne ani od jednostki, ani od klienta (typ B);
- wykonanie zobowiązania jest zależne wyłącznie od klienta (typ C).

Czwarta kategoria obejmuje przyrzeczenia udostępnienia towarów lub usług klientowi w sposób ciągły przez okres obowiązywania umowy. np. w formie członkostwa klubu sportowego, które jest jedynym przykładem zobowiązania do zachowania gotowości przywołanym w nowym standardzie (par. P192-P194 MSSF 15) (typ D). Umowy typu D mogą być rozliczane w formie szacunkowego ujmowania przychodów w okresie realizacji świadczeń metodą liniową. Ujmowanie przychodów metodą liniową ma zastosowanie ponieważ (1) klient musi dokonać zapłaty niezależnie od tego, z jaką częstotliwością korzysta z usług klubu i (2) jednostka zachowuje gotowość lub udostępnia swoje towary lub usługi klientowi w formie ciągłej w okresie obowiązywania umowy.

Ponieważ nowy standard podaje przykład umowy typu D, ale nie podaje innych, pojawiły się wątpliwości dotyczące identyfikacji innych rodzajów zobowiązań do zachowania gotowości (typu od A do C) oraz sposobu poprawnego pomiaru stopnia realizacji dostaw przyrzeczonych towarów lub usług. Różnice poglądów dotyczą w szczególności (1) czynników decydujących o charakterze przyrzeczenia danego w ramach powyższych umów (np. czy jest to zachowanie gotowości, czy dostawa towarów lub usług do klienta) oraz (2) metod wykorzystywanych do oceny stopnia realizacji zobowiązania do zachowania gotowości (tj. metodą pomiaru czasu, nakładów lub produktów).

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 16.

#### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się, że wytyczne zawarte w nowym standardzie są wykonalne, zwłaszcza w świetle dyskusji i ilustracji zawartych w dokumencie Agenda Paper 16. Nowy standard opiera się o zasadę, że jednostka musi rozumieć charakter danego przyrzeczenia, a dokument przedstawia przykładowe

czynniki, które należy uwzględnić dokonując subiektywnej oceny. Niektórzy członkowie TRG uznali, że zastosowanie wytycznych może ułatwić dodatkowe objaśnienie zawarte w podsumowaniu spotkania odbytego w styczniu 2015 roku, zwłaszcza w odniesieniu do dyskusji dotyczącej określonych i nieokreślonych aktualizacji oprogramowania.

Jeden z członków grupy wyraził obawę, że par. 14 dokumentu Agenda Paper 16, w którym RMSR i RSRF wskazują, iż jednostka może przyrzec klientowi zarówno określone, jak i nieokreślone aktualizacje oprogramowania (mimo że umowa dotyczy wyłącznie aktualizacji nieokreślonych wprowadzanych doraźnie) można interpretować tak, by wymuszały ujmowanie nieokreślonych aktualizacji nadany dzień, nie zaś stopniowo, w miarę upływu czasu, jak to się robi obecnie. Uważał on, że wynika to z wymogu, by jednostka stwierdziła, że plan zapewnienia udoskonaleń funkcjonalnych, o którym klient nie został poinformowany, jest aktualizacją określoną, co może zmienić zakres dotychczas stosowanych definicji aktualizacji określonej i nieokreślonej. Etap 2 zastosowania modelu opisany w nowym standardzie stanowi, że zadaniem jednostki jest analiza, czy przyrzekła klientowi dodatkowe towary lub usługi. Pracownicy RSRF stwierdzili, że nie mają zamiaru zmieniać definicji aktualizacji określonych i nieokreślonych omawianych w punkcie 14 programu obrad, a jeżeli jednostka złoży klientowi dodatkową obietnicę, należy ją rozliczyć (tj. aktualizacja określona wymaga oceny jako oddzielne zobowiązanie do realizacji świadczeń).

Jeden z członków RSRF wyraził obawę, że dyskusja TRG może spowodować takie interpretacje, których skutkiem będzie nadmierna liczba zobowiązań do zachowania gotowości. Podkreślił, że pomocą we wskazaniu zobowiązania do zachowania gotowości może być forma płatności. Jeżeli na przykład za sprzątnięcie śniegu uiszcza się stałą opłatę w wyznaczonym okresie czasu, umowa taka może stanowić zobowiązanie do zachowania gotowości (niezależnie od tego, ile razy w tym okresie sprzątnięto śnieg). Wniosek taki może nie być poprawny w przypadku umowy przewidującej opłatę za faktycznie zrealizowane działania (np. 50 USD za każdorazowe usunięcie śniegu).

## Temat 6: zastosowanie nowego standardu do dopuszczalnych transakcji finansowych na rynku islamskim

### Opis sytuacji

Interesariusze z islamskiego sektora finansowego zwrócili się do TRG o wyjaśnienie wpływu nowego standardu na pewne wspólnie prowadzone transakcje. Szczególną cechą islamskiego rynku finansowego jest brak oprocentowanych kredytów. Zamiast działalności kredytowej islamskie instytucje finansowe inwestują bezpośrednio w realną gospodarkę. Aby móc sprzedać lub oddać w leasing posiadane składniki majątku, islamska instytucja finansowa musi być ich prawnym właścicielem. Choć instytucje te mogą naliczać marżę przy sprzedaży aktywów (np. samochodów lub nieruchomości) w ramach rekompensaty za odroczenie płatności, nie oczekuje się zysku z samej sprzedaży, ponieważ marża byłaby uznana za odsetki, których naliczania zabrania prawo islamskie.

Omawiane typy transakcji charakteryzują się następującymi cechami:

- z perspektywy sprzedawcy są to transakcje gotówkowe i prawie zawsze natychmiast (tj. w ciągu ok. 24 godzin) dochodzi do sprzedaży z odroczoną płatnością;
- z perspektywy nabywcy są to transakcje kupna z odroczoną płatnością;
- instrumenty finansowe powstające w wyniku tych transakcji wchodzą w zakres MSSF 9 i MSR 32 „Instrumenty finansowe: prezentacja”, tak jak umowy o finansowanie oferowane klientom.

Zakres nowego standardu obejmuje „wszystkie umowy z klientami” prócz umów wyłączonych. Pojawia się kwestia, czy wyżej opisane transakcje z odroczoną płatnością wchodzą w zakres nowego standardu, ponieważ islamska instytucja finansowa musi posiadać aktywa, ponosić wszelkie związane z nimi ryzyko oraz odnosić wszelkie korzyści, nawet przez krótki czas, by móc sprzedać je klientowi.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 17.

### Podsumowanie

Członkowie TRG skupili się przede wszystkim na kwestii, czy rozliczenie wyżej opisanych transakcji powinno odzwierciedlać ich treść ekonomiczną (tj. finansowanie), czy formę prawną (tj. sprzedaż towarów stanowiących prawnie własność islamskiej instytucji finansowej). TRG stwierdziła również, że poglądy na rutynową działalność islamskich instytucji finansowych – czy jest to jedynie wypełnianie zaleceń Szariatu w odniesieniu do finansowania sprzedaży samochodów, nieruchomości czy innych towarów – są bardzo niejednolite, co wpływa na możliwość uznania, czy mieszczą się one w zakresie nowego standardu. Ostatecznie nie osiągnięto porozumienia w kwestii włączenia lub niewłączenia takich transakcji w zakres nowego standardu. Jeden z członków grupy zauważył jednak, że na podstawie analizy przeprowadzonej przez grupę firm rachunkowych z regionu Azji i Pacyfiku, przeprowadzonej na początkowych etapach transakcji, można by włączyć je w zakres MSSF 9, a zatem nie wchodziłyby one w zakres nowego standardu dotyczącego przychodów (a zatem nie podlegałyby wymogom dotyczącym ujawnienia i prezentacji).

## Temat 7: Dodatkowe koszty związane z zawarciem umowy

### Opis sytuacji

Nowy standard zawiera kryteria, na podstawie których określa się moment kapitalizacji kosztów związanych z podpisaniem i realizacją umowy. Jednostki sprawozdawcze muszą ujmować składnik aktywów z tytułu dodatkowych kosztów podpisania umowy (np. prowizji od sprzedaży), jeżeli spodziewają się odzyskać te koszty.

Skapitalizowane koszty są następnie amortyzowane zgodnie ze wzorcem przekazywania towarów lub usług, z którymi wiąże się dany składnik aktywów (w pewnych okolicznościach może to oznaczać wyjście poza pierwotny termin obowiązywania umowy). Ponieważ wiele jednostek płaci prowizje od sprzedaży, by móc podpisać umowy z klientami, pojawiają się pytania o zastosowanie wytycznych dotyczących kosztów zawartych w nowym standardzie do tego rodzaju prowizji, również jeżeli są one klasyfikowane jako aktywa umowne.

PSG otrzymała listę pytań związanych z następującymi tematami:

- prowizje wypłacane w chwili odnowienia pierwotnie podpisanej umowy;
- prowizje płatne przy zmianie warunków umowy;
- prowizje płatne w zależności od wystąpienia przyszłych zdarzeń;
- prowizje płatne po odzyskaniu należności;
- prowizje płatne po osiągnięciu wyznaczonego progu;
- rodzaje kosztów podlegających kapitalizacji, na przykład czy jednostka uwzględni dodatkowe świadczenia pracownicze przy obliczaniu kwoty prowizji zaliczonych do dodatkowych kosztów (np. PIT, świadczenia emerytalne, trzeci filar);
- wzorzec amortyzacji aktywów umownych związanych z wieloma zobowiązaniami do realizacji świadczeń. Na przykład w jaki sposób jednostka sprawozdawcza powinna określać wzorzec amortyzacji umownych aktywów kosztowych związanych z wieloma zobowiązaniami do realizacji świadczeń, wypełnianymi w różnych momentach lub okresach?

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 23.

### Podsumowanie

Zamiast szczegółowego omawiania każdego tematu członkowie TRG wyrazili ogólną aprobatę dla poglądów obu Rad przedstawionych w dokumencie Agenda Paper 23. Zauważyli również, że podane przykłady mogą nie odzwierciedlać poziomu złożoności obserwowanego w praktyce.

Dyskusja skupiła się natomiast na zasadach związanych z kapitalizacją kosztów. Członkowie grupy zastanawiali się, czy nowy standard zastępuje inne ogólnie akceptowalne zasady rachunkowości dotyczące rozliczania zobowiązań. Niektórzy członkowie TRG zauważyli, że interesariusze mogą dojść do wniosku, iż wytyczne zawarte w nowym standardzie zastępują poprzednie wytyczne dotyczące ujmowania zobowiązań. Większość członków grupy była jednak zdania, że będą nadal odwoływać się w pierwszej kolejności do obowiązujących ogólnie akceptowalnych zasad rachunkowości dotyczących ujmowania zobowiązań w celu określenia czy i kiedy ująć zobowiązania wynikające z umów z klientami. Jednostka sprawozdawcza może na przykład stosować określone

ogólnie akceptowalne zasady rachunkowości dotyczące zobowiązań (np. prowizji, PIT, trzeciego filaru), a potem zdecydować, czy związany z tym debet ująć jako składnik aktywów, czy kosztów.

Członkowie TRG zauważyli również, że nie ma potrzeby opracowywania sztywnych wytycznych dotyczących okresu i metod amortyzacji i że standard jasno wskazuje, iż jednostka powinna stosować metodę systematyczną, a przyjęty okres powinien odpowiadać wzorcowi przekazywania towarów lub usług klientowi.

### Temat 8: Ocena modyfikacji umowy przed datą przyjęcia nowego standardu

#### Opis sytuacji

Nowy standard zawiera wytyczne dotyczące okresu przejściowego oraz modyfikacji zawartych umów. Postanowienia okresu przejściowego umożliwiają jednostce sprawozdawczej stosowanie pełnej metody retrospektywnej (z pewnymi ułatwieniami) lub zmodyfikowanej metody retrospektywnej (par. C3 i C5 MSSF 15). Standard definiuje modyfikację umowy jako „zmianę zakresu lub ceny (albo obu tych elementów) ustalonych w umowie, zatwierdzonej przez strony umowy”, która „może funkcjonować nawet w wypadku wszczęcia przez strony umowy sporu dotyczącego zakresu lub ceny (albo obu tych elementów) prezentowanej w zmodyfikowanej umowie, lub jeżeli strony umowy zatwierdziły zmianę jej zakresu, ale nie określiły jeszcze odpowiedniej zmiany ceny”. Zgodnie ze standardem modyfikację umowy rozlicza się jako (1) oddzielną umowę (jeżeli modyfikacja ta jest wyodrębniona i odrębnie wyceniona); (2) rozwiązanie starej umowy i zawarcie nowej (jeżeli modyfikacja jest wyodrębniona, ale nie została odrębnie wyceniona); (3) skumulowaną korektę (jeżeli modyfikacji nie da się wyodrębnić).

Biorąc pod uwagę wielkość i długość trwania niektórych często modyfikowanych umów z klientami, interesariusze wyrazili obawy, że zastosowanie tych wytycznych będzie trudne lub nawet niemożliwe (tak jak przedstawiono w MSR 8 „Zasady rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów”, niezależnie od zastosowanej przez daną jednostkę metodologii przejściowej. Ponadto zdaniem niektórych interesariuszy, koszty mogą przewyższyć korzyści ze względu na ograniczoną użyteczność zastosowanych wytycznych dotyczących modyfikacji umów w okresach

przed datą zastosowania standardu po raz pierwszy. Wobec tego niektóre osoby zwróciły się do RMSR i RSRF o wprowadzenie pewnych ułatwień do wytycznych dotyczących modyfikacji umów zawartych w standardzie.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 24.

### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się, że ocena modyfikacji umów według nowego standardu w okresie przejściowym będzie trudna, a może nawet niemożliwa. Niektórzy z nich kwestionowali tę niemożność, zwracając uwagę, że już opracowane wytyczne praktycznie ją eliminują. Członkowie TRG poparli pomysł uproszczenia zasad rozliczania modyfikacji umów w okresie przejściowym, w szczególności takich umów, które podlegają licznym modyfikacjom w okresie wielu lat.

### **Projekty badawcze**

#### **Licencje dotyczące własności intelektualnej (WI)**

Pracownicy Rad poinformowali TRG o aktualnym stanie prac nad rozliczaniem licencji na korzystanie z WI w nowym standardzie. Kwestię tę omawiano na poprzednim spotkaniu TRG. Przedstawiono status prac dotyczących:

- zastosowania wytycznych dotyczących opłat zależnych od sprzedaży lub wykorzystania licencji na WI w par B63 MSSF 15;
- zastosowania wytycznych dotyczących charakteru licencji dotyczącej WI (np. ograniczenie do przypadków, kiedy licencje są wyodrębnione, czy zakres ma być szerszy);
- wpływu pewnych ograniczeń umownych na identyfikację towarów lub usług przyrzeczonych w umowie;
- czy aby uznać licencję za prawo dostępu do WI jednostki w okresie obowiązywania licencji, umowne lub oczekiwane działania licencjodawcy muszą skutkować (1) zmianą formy (projektu) lub funkcjonalności stanowiącej podstawę WI (np. możliwości przetwarzania transakcji, wykonywania funkcji, odtwarzania lub nadawania), czy (2) znaczącą zmianą wartości, funkcjonalności lub wartości WI?

Pracownicy Rad poinformowali, że aktualnie opracowują rozwiązania alternatywne, które pomogłyby doprecyzować zakres i zastosowanie ograniczenia w przypadku tantiem zależnych od sprzedaży lub wykorzystania, związanych z licencjami dotyczącymi WI. Podkreślono również, że opracowano potencjalne poprawki, które zostaną przedstawione Radom i przyczynią się do doprecyzowania następujących kwestii (patrz dokument Agenda Paper 21).

- W niektórych przypadkach jednostki sprawozdawcze będą zmuszone określić charakter licencji, która nie stanowi odrębnego zobowiązania do realizacji świadczeń, by móc zastosować ogólne wytyczne dotyczące zobowiązań wypełnianych w danym momencie lub stopniowo, w okresie czasu i/ lub określić odpowiednie mierniki postępu prac dotyczących złożonego zobowiązania do realizacji świadczeń, obejmującego licencję.
- Umowne ograniczenia licencji (np. warunek, że treści można nadawać tylko raz w roku, w określonym dniu) są ich cechami, a zatem nie mają wpływu na identyfikację towarów i usług przyrzeczonych w umowie.

Poinformowano również o opracowaniu dwóch możliwych poprawek, które zostaną przedstawione Radom i będą służyć aktualizacji wytycznych określających, czy dana licencja stanowi prawo dostępu do własności intelektualnej jednostki sprawozdawczej. „Poprawka A” koncentruje się na zdefiniowaniu kryteriów określających, czy umowa wymaga lub klient w uzasadniony sposób oczekuje od licencjodawcy podjęcia działań znacząco wpływających na użyteczność WI z perspektywy klienta. „Poprawka B” zawiera podział WI na dwie kategorie: (1) symboliczną (np. marka, nazwa handlowa, logo, prawo franczyzy) i (2) funkcjonalną (np. oprogramowanie, kompletna treść medialna, receptura produkcji leku). W poprawce B przyrzeczenie dostarczenia symbolicznych WI wypełnia się zawsze w pewnym okresie czasu, podczas gdy WI funkcjonalne ujmują się na określony dzień, chyba że działania licencjodawcy zmieniły formę lub funkcjonalność WI i klient ma prawo do korzystania tylko z jej najnowszej wersji. Obie poprawki mają na celu doprecyzowanie następujących kwestii (dokument Agenda Paper 21):

- licencję wypełnia się w okresie czasu, jeżeli przyrzeczenie licencjodawcy złożone klientowi



w formie udzielenia licencji obejmuje podjęcie działań, które w znaczący sposób wpływają na użyteczność WI z perspektywy klienta. „Użyteczność” została tak zdefiniowana, by jednoznacznie obejmowała zmiany formy, funkcjonalności i/lub wartości;

- sformułowanie „znacząco wpływa na użyteczność WI, do której uprawniony jest klient” definiuje bardzo szeroki zakres obejmujący działania promocyjne lub inne pomocnicze, jeżeli dana WI posiada znaczącą, niezależną funkcjonalność. WI posiada znaczącą niezależną funkcjonalność, jeżeli funkcjonalność ta stanowi w dużej mierze o jej użyteczności i działania tej jednostki, które nie zmieniają funkcjonalności nie mają na nią wpływu.

Pracownicy Rad zamierzają przedstawić te kwestie do omówienia na spotkaniu Rad w lutym 2015 roku i przedyskutować opinie otrzymane od TRG oraz wyniki własnych prac i badań. Podkreślono, że wyżej omówione potencjalne korekty nie zostały jeszcze zweryfikowane ani zatwierdzone przez Rady. Przypomniano członkom TRG, że zmiany wytycznych zawartych w nowym standardzie muszą zostać poddane przepisowemu procedurom działania obu Rad, w tym umieszczone w publicznie dostępnym materiale do dyskusji.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 21.

#### **Identyfikacja zobowiązań do realizacji świadczeń**

Na spotkaniu w październiku 2014 rok TRG omawiała problematykę wdrożeniową związaną z identyfikacją zobowiązań do realizacji świadczeń, zwłaszcza w przypadku wyodrębnionych lub możliwych do wyodrębnienia towarów lub usług (zwanymi również odrębnymi w kontekście umowy). W efekcie Rady zleciły swoim pracownikom przeprowadzenie dodatkowych badań dotyczących wdrożenia w gronie różnorodnych interesariuszy. Badanie dowiodło, że należy poddać analizie dwie podstawowe kwestie: (1) identyfikację towarów i usług przyrzeczonych w umowie zawartej z klientem i (2) określenie, kiedy towary i usługi są wyodrębnione w umowie.

W odpowiedzi na pierwszą kwestię TRG omówiła problemy identyfikacji towarów i usług przyrzeczonych w umowie w dokumencie Agenda Paper 12 (patrz Temat 1). Drugą kwestię omówiono w dokumencie Agenda Paper 22 i prowadzi się dodatkowe badania.

#### **Tematy do dalszych analiz**

Niżej przedstawione tematy i dokumenty zostały opracowane przez członków TRG, bez udziału pracowników obu Rad. Ich celem było przedstawienie członkom i pracownikom Rad pierwszych opinii interesariuszy. Nie sformulowano zatem jednoznacznych wniosków. Ponadto pracownicy przeprowadzą dodatkowe badania dotyczące poszczególnych tematów i opracują ogólne dokumenty robocze, które będą analizowane na kolejnych spotkaniach TRG.

#### **Znaczące prawa**

Kilku członków TRG wskazało, że ich zdaniem wykonanie przez klienta znaczącego prawa jest kontynuacją pierwotnie zawartej umowy. Podkreślili jednak, że rozumieją, dlaczego zdaniem innych takie wykonanie stanowi zmianę umowy lub zapłatę zmienną, w zależności od faktów i okoliczności. Zwrócono również uwagę, że występowanie znaczącego elementu finansowania (związanego ze znaczącym prawem) jest uzależnione od faktów i okoliczności (szczegóły poniżej, przy okazji omawiania znaczących elementów finansowania). Członkowie TRG omówili również pokrótce kwestię określenia znaczącego prawa w przypadku bezzwrotnych zaliczek (problem ten dyskutowano również na poprzednim spotkaniu grupy). Stwierdzono, że w różnych branżach stosuje się różne praktyki i prezentuje różne poglądy w odniesieniu do nowego standardu. Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 18.

#### **Wynagrodzenie należne klientowi**

Dyskutowano również, czy należy dokonywać oceny poszczególnych umów (lub połączonych umów), czy poprzestać na ocenie relacji z klientem jako całości. Członkowie grupy zastanawiali się też, czy wskazanie klienta dotyczyłoby tylko klientów w ramach łańcucha dystrybucji, czy również klientów klientów firmy. Omówiono pokrótce przypadki, w których zapłata należna klientowi przewyższa zapłatę otrzymaną od klienta. Dyskusja dotyczyła również prezentacji umownych strat netto jako ujemnego przychodu lub kosztów. Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 19.

### **Istotne elementy finansowania**

Członkowie TRG dyskutowali, w jaki sposób jednostka sprawozdawcza zastosuje czynniki wymienione w nowym standardzie, wskazujące na występowanie lub brak w umowie znaczącego składnika finansowania. Choć dokument grupy zawiera przykłady, jej członkowie zwracali uwagę, że należy je dopracować przed wyciągnięciem ostatecznych wniosków. Podkreślono złożony charakter obliczeń koniecznych w przypadku występowania znaczącego elementu finansowania oraz że standard nie określa metody obliczania okresowych przychodów lub kosztów odsetkowych. Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 20.

### **Dalsze działania**

Zgodnie z oczekiwaniami, na spotkaniu nie sformułowano żadnych wniosków. Rady i ich pracownicy przeanalizują informacje uzyskane na spotkaniu i podejmą decyzję o ewentualnym rozszerzeniu lub doprecyzowaniu wytycznych. W podsumowaniu spotkania wiceprezesowie obu Rad stwierdzili, że prócz potencjalnych ułatwień Rady przeanalizują konieczność doprecyzowania wytycznych dotyczących identyfikacji zobowiązań do realizacji świadczeń (np. oceny pozycji otrzymanych nieodpłatnie jako działalności marketingowej lub zobowiązań do realizacji świadczeń), wynagrodzenia w formie niepieniężnej, odzyskiwalności i zapłaty należnej klientowi. Przypomniano uczestnikom, że interesariusze nadal powinni zgłaszać problemy związane z wdrożeniem do omówienia na kolejnych spotkaniach TRG.



# Wspólne spotkanie poświęcone rozliczaniu przychodów (marzec 2015 r.)

Niniejsze wydanie biuletynu przedstawia podsumowanie wyników marcowego spotkania specjalnej grupy ds. przejścia na nowe standardy (eng. transition resource group - TRG) powołanej przez RMSR i RSRF.

## Temat 1: Alokacja ceny transakcji między upusty a zapłatę zmienną

### Opis sytuacji

Nowy standard zawiera wytyczne poświęcone alokacji upustów do jednego lub kilku (ale nie wszystkich) zobowiązań do realizacji świadczeń (par. 82 MSSF 15), co jest zagadnieniem odrębnym od alokacji zmiennej zapłaty do jednego lub kilku (ale nie wszystkich) zobowiązań do realizacji świadczeń (par. 85 i 86 MSSF 15). Ponieważ upusty mogą stanowić zmienną zapłatę (w nowym standardzie wskazano je jako przykład zmiennej zapłaty), interesariusze chcą wiedzieć, które wytyczne stosować w przypadku, gdy umowa zawarta z klientem przewiduje udzielenie upustu. Pracownicy obu Rad przedstawili trzy opinie interesariuszy dotyczące tego zagadnienia:

- Pogląd A: jednostka sprawozdawcza najpierw sprawdza, czy upust stanowi zmienną zapłatę. Jeśli stwierdzi, że tak, stosuje wytyczne dotyczące alokacji zapłaty zmiennej pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów. W przeciwnym przypadku posługuje się wytycznymi dotyczącymi alokacji upustów.
- Pogląd B: niezależnie od tego, czy upust jest stały, czy zmienny, jednostka posługuje się wyłącznie wytycznymi dotyczącymi alokacji upustów.
- Pogląd C: na podstawie subiektywnej oceny jednostka stosuje albo wytyczne dotyczące alokacji upustu, albo wytyczne dotyczące alokacji zmiennej zapłaty, w zależności od faktów i okoliczności. Pracownicy Rad stwierdzili, że pogląd A jako jedyny jest akceptowalny w nowym standardzie, ponieważ ich zdaniem par. 86 MSSF 15 ustanawia hierarchię, która wymaga od jednostki identyfikacji i alokacji zmiennej zapłaty do zobowiązań do realizacji świadczeń przed zastosowaniem innych wytycznych (np. dotyczących alokacji upustu).

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 31.

### Podsumowanie

Członkowie TRG zgodzili się z zaleceniami pracowników Rad.

### Wprowadzenie

Celem działalności TRG nie jest wydawanie wytycznych, lecz zbieranie informacji zwrotnych o potencjalnych problemach związanych z wdrożeniem MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” (zwanego dalej „nowym standardem”). Poprzez analizę i omówienie problemów związanych z wdrożeniem, TRG pomoże obu Radom zdecydować, czy powinny inicjować dodatkowe działania w rodzaju doprecyzowania pewnych kwestii czy rozszerzenia wytycznych. W skład TRG wchodzi osoby odpowiedzialne za sporządzanie sprawozdań finansowych, biegli rewidenci i użytkownicy sprawozdań finansowych „reprezentujący wiele branż, lokalizacji oraz organizacji publicznych i prywatnych”. W spotkaniach TRG uczestniczą członkowie RMSR i RSRF. Na spotkania grupy zapraszani są również przedstawiciele Amerykańskiej Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC), Amerykańskiej Rady ds. Nadzoru Księgowego Spółek Publicznych (PCAOB), Międzynarodowej Organizacji Komisji Papierów Wartościowych (IOSCO) i Amerykańskiego Instytutu Licencjonowanych Księgowych (AICPA) w charakterze obserwatorów. Szczegółowe informacje dotyczące TRG oraz materiały ze spotkań poświęcone omawianym tu zagadnieniom można znaleźć na stronie internetowej RMSR. TRG zgodziła się ogólnie z analizami, wnioskami i zaleceniami opracowanymi przez pracowników RMSR i RSRF w odniesieniu do tematów 1, 2, 4 i 6. Członkowie grupy nie osiągnęli porozumienia w sprawach dotyczących tematów 3 i 8, którym prawdopodobnie będą poświęcone kolejne spotkania. Tematy 5 i 7 nie wywołały żywszej dyskusji, ponieważ mają charakter edukacyjny i nie wymagają formułowania poglądów dotyczących zaleceń czy wniosków.

Kolejne spotkanie TRG zaplanowano na lipiec 2015 roku.

### Komentarz:

Dnia 1 kwietnia 2015 roku RSRF zgodziła się na przesunięcie daty wejścia w życie nowego standardu z możliwością wcześniejszego zastosowania dla jednostek sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z amerykańskimi US GAAP. Również RMSR zaproponowała odroczenie terminu wejścia w życie MSSF 15 do 2018 roku. Jednostki publiczne i prywatne będą miały dodatkowy rok na przeprowadzenie prac wdrożeniowych. Ponadto będą mogły zastosować standard przed oficjalną datą jego wejścia w życie (na terenie UE standard ten oczekuje zatwierdzenia do stosowania – przewiduje się, iż zostanie zatwierdzony w trzecim kwartale 2015 roku).

## Temat 2: Znaczące prawa

### Opis sytuacji

Nowy standard zawiera wytyczne wdrożeniowe, wymagające od jednostki sprawozdawczej oceny, czy opcja na towary lub usługi daje klientowi znaczące prawo (par. 26 i B40 MSSF 15), a zatem czy należy ją rozliczać jako zobowiązanie do realizacji świadczeń. Jeżeli opcja przyznaje klientowi znaczące prawo, jednostka powinna alokować część zapłaty na to prawo i ująć przychód w momencie, gdy „towary lub usługi zostaną przekazane klientowi lub opcja utraci ważność” (par. B40 MSSF 15). Ponieważ takie opcje mogą mieć różne formy (np. nagród, systemu motywacyjnego sprzedaży, przyszłych upustów), interesariusze podnosili różnorodne kwestie dotyczące wdrożenia:

- *Kwestia 1: Rozliczanie wykonania znaczącego prawa przez klienta.* Pracownicy obu Rad przedstawili trzy poglądy interesariuszy na rozliczanie wykonania takiego prawa. „Pogląd A” głosi, że jednostka powinna rozliczać wykonanie znaczącego prawa jako zmianę ceny transakcyjnej zawartej w umowie (par. 87-90 MSSF 15) (tj. umowa jest kontynuowana, zaś dodatkową zapłatę alokuje się do tego znaczącego prawa). „Pogląd B” głosi, że jednostka powinna rozliczać wykonanie znaczącego prawa jako zmianę umowy (par. 18-21 MSSF 15), co może wymagać zmiany alokacji zapłaty pomiędzy aktualne i przyszłe zobowiązania do realizacji świadczeń. Zwolennicy „poglądu C” utrzymują, że jednostka powinna rozliczać wykonanie jako zapłatę zmienną (tj. w chwili wejścia w życie pierwotnie zawartej umowy jednostka szacuje prawdopodobieństwo wykonania opcji, by określić kwotę zmiennej zapłaty z uwzględnieniem ograniczenia, uwzględnianego w cenie transakcyjnej). Pogląd C odrzucono, ponieważ pracownicy Rad byli zdania, że nie jest on zgodny z nowym standardem (zwłaszcza w świetle dyskusji przedstawionej w par. UW186 „Uzasadnienia wniosków”). Uznali, że poglądy A i B są uzasadnione, ale podkreślili, że ze względu na zróżnicowanie znaczących praw jednostka będzie musiała zastosować odpowiednie rozwiązanie w oparciu o subiektywną ocenę.
- *Kwestia 2: jak stwierdzić, czy znaczące prawa obejmują istotne elementy finansowania.* Pracownicy Rad zwrócili uwagę, że nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych oceny istotnych elementów finansowania przy ustalaniu ceny transakcji, przy czym ocena ta obejmuje również

znaczące prawa. Choć w wytycznych przedstawiono przypadki, w których istotny element finansowania nie występuje (par. 62(a) MSSF 15 stanowi, że istotny element finansowania nie występuje, kiedy „klient z góry zapłacił za towary lub usługi, a moment przekazania tych towarów lub usług zależy od decyzji klienta”, zaś par. 63 MSSF 15 stwierdza, że „dla celów praktycznych jednostka nie musi korygować przyręczonej kwoty zapłaty o wpływ istotnego elementu finansowania jeżeli w chwili wejścia umowy w życie oczekuje, że okres od momentu przekazania przyręczonych towarów lub usług klientowi do momentu zapłaty za te towary lub usługi nie przekroczy jednego roku”), istotny element finansowania może wystąpić w wyniku przyznania znaczącego prawa, jeżeli towarzyszą mu inne określone czynniki.

Czynniki, które mogą wskazywać na występowanie istotnego elementu finansowania omówiono w ramach *Tematu 6: Istotne elementy finansowania.*

- *Kwestia 3: ustalenie okresu, w którym jednostka powinna ująć bezzwrotną opłatę z góry (np. jednorazową opłatę aktywacyjną w ramach umowy o miesięczną obsługę niezawierającej zobowiązania dotyczącego przyszłych cen).* (Kwestię tę omawiano również na spotkaniu TRG w październiku 2014 roku). Pracownicy Rad stwierdzili, że decyzja, czy jednostka powinna ująć bezzwrotną opłatę z góry w okresie obowiązywania umowy (w powyższym przykładzie jest to miesiąc), czy w prognozowanym okresie obsługi (tj. w okresie istnienia relacji z klientem) zależy od tego, czy fakt uiszczenia bezzwrotnej zaliczki wiąże się z przyznaniem klientowi znaczącego prawa. Zdaniem pracowników Rad, bezzwrotną opłatę z góry należy ujmować w okresie obowiązywania umowy, jeżeli jednostka stwierdzi, że nie daje ona klientowi znaczącego prawa. I odwrotnie: jeżeli fakt wpłacenia opłaty z góry daje klientowi znaczące prawo, należy ją ująć w prognozowanym okresie obsługi. Stwierdzono również, że przy ustalaniu, czy bezzwrotna opłata z góry daje klientowi znaczące prawo, jednostka powinna uwzględnić zarówno czynniki ilościowe, jak i jakościowe. Czynniki takie obejmują (1) doświadczenie historyczne jednostki dotyczące odnawiania umowy; (2) fakt, czy klient mógłby uzyskać porównywalne usługi od innego usługodawcy bez konieczności zapłaty podobnej

bezzwrotnej zaliczki oraz (3) porównywalność stawki za odnowienie umowy ze stawką wpłacaną przez nowych klientów.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 32.

### Podsumowanie

Choć TRG zgodziła się ogólnie z analizami, wnioskami i zaleceniami opracowanymi przez pracowników RMSR i RSRF w odniesieniu do tematów 1, 2, i 3, dyskusja skupiła się głównie na kwestii 1, a zwłaszcza na poglądzie A (zgodnie z którym wykonanie przez klienta znaczącego prawa należy rozliczać jako zmianę ceny transakcyjnej) i poglądzie B (zgodnie z którym wykonanie prawa należy rozliczać jako zmianę umowy). Wielu członków TRG popierało pogląd A, gdyż ich zdaniem jest on zgodny z aktualną praktyką, efekty jego zastosowania są logiczne i może być łatwiejszy w zastosowaniu. Nie odrzucili jednak poglądu B, ponieważ rozumieją, że może to być sensowne rozwiązanie alternatywne w ramach nowego standardu. Choć członkowie grupy przyznali, że dopuszczenie dwóch rozwiązań alternatywnych może prowadzić do niespójności w zastosowaniu (np. skutek przyjęcia szerokich kryteriów), podkreślili, że wybrane rozwiązanie należy stosować konsekwentnie w przypadku transakcji o podobnym charakterze. Ponadto wielu członków grupy uważało, że efekty zastosowania poglądu A byłyby często zbliżone do efektów zastosowania poglądu B, gdyż w obu przypadkach towary lub usługi związane ze znaczącym prawem będą prawdopodobnie wyodrębnionymi zobowiązaniami do realizacji świadczeń (ponieważ w ramach pierwotnie zawartej umowy są to rozwiązania opcjonalne).

### Temat 3: Zapłata należna klientowi

#### Opis sytuacji

Poza wytycznymi dotyczącymi ujmowania, wyceny i prezentacji zapłaty należnej klientowi (par. 70-72 MSSF 15) nowy standard przedstawia wytyczne dotyczące zapłaty zmiennej (par. 50 MSSF 15), które wymagają od jednostki oszacowania kwoty zapłaty zmiennej i uwzględnienia jej w cenie transakcyjnej. Choć wytyczne dotyczące zapłaty zmiennej mogłyby ewentualnie dotyczyć również zapłaty należnej klientowi, gdyby była zmienna, zdaniem niektórych interesariuszy wymóg uwzględniania zmiennej zapłaty należnej klientowi w cenie transakcyjnej może być sprzeczny z wymogiem

odroczenia ujęcia zapłaty należnej klientowi do momentu jej realizacji lub przyrzeczenia. Pracownicy Rad stwierdzili, że występują różne interpretacje dotyczące (1) jednostek odpowiadających definicji klienta i (2) płatności na rzecz klienta, które mogą spowodować zmniejszenie przychodów.

Wobec tego przeanalizowano następujące kwestie:

- *Kwestia 1: ocena, które płatności na rzecz klienta wchodzą w zakres wytycznych dotyczących zapłaty należnej klientowi.* Przy ocenie zaznaczono, że dominują trzy interpretacje: (1) jednostka powinna ocenić całą zapłatę (czyli ogólnie wszystkie płatności) należną klientowi (interpretacja A); (2) jednostka powinna ocenić wyłącznie zapłatę należną klientowi z tytułu zawartej z nim umowy (lub kilku połączonych umów) (interpretacja B) oraz (3) jednostka powinna ocenić wyłącznie zapłatę należną klientowi w ramach zawartej z nim umowy (lub kilku połączonych umów) oraz zapłatę należną klientom w ramach łańcucha dystrybucji klienta jednostki (interpretacja C).

Pracownicy Rad stwierdzili, że interpretacja A jako jedyna jest akceptowalna w nowym standardzie, ponieważ zdaniem Rad par. UW257 „Uzasadnienia wniosków” stanowi, iż przyjęcie zapłaty od klienta może być powiązane z uiszczeniem zapłaty na rzecz klienta, nawet jeżeli są to dwa niezależne zdarzenia.

- *Kwestia 2: sprawdzenie, czy wytyczne dotyczące zapłaty należnej klientowi dotyczą wyłącznie klientów w ramach łańcucha dystrybucji, czy szerzej – wszystkich klientów klienta jednostki.* Zdaniem pracowników Rad, wyrażenie „na przykład” w par. UW255 nie wskazuje, że wytyczne dotyczące wynagrodzenia należnego klientowi należy stosować do klientów klienta niewłączonych w łańcuch dystrybucji. Podkreślono, że „klientami klienta są firmy włączone do łańcucha dystrybucji” i że „wyrażenie ‘klient klienta’ to prosty sposób opisanie tej koncepcji”.
- *Kwestia 3: moment ujęcia zapłaty należnej klientowi.* Pracownicy Rad wyrazili przekonanie, że wytyczne dotyczące zmiennej zapłaty zawarte w nowym standardzie nie są sprzeczne z wytycznymi dotyczącymi zapłaty należnej klientowi. Podsumowali, że jeżeli zapłata należna klientowi jest zmienna, należy stosować wytyczne dotyczące zapłaty zmiennej i odwrotnie: jeżeli zapłata należna klientowi nie jest

zmienna, należy stosować wytyczne dotyczące zapłaty należnej klientowi.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 28.

### Podsumowanie

Kwestia 1 wywołała ożywioną dyskusję członków TRG. Niektórzy zgadzali się z rekomendacją Rad dotyczącą interpretacji A, inni za odpowiednią uważali interpretację B. Zgodzili się jednak, że jednostka sprawozdawcza powinna ocenić płatność na rzecz klienta (lub klienta klienta), w szczególności w sytuacji, kiedy jeszcze nie przekazano towarów ani usług, by ocenić jej charakter handlowy i ewentualne powiązanie (ekonomiczne) z umową z klientem generującą przychód. Wobec tego zgodzono się, że pracownicy Rad będą starali się uzgodnić poglądy na kwestię 1 wyrażone w dokumencie Agenda Paper 28 zamiast zalecania poprawek do nowego standardu. Jeżeli chodzi o kwestie 2 i 3, TRG nie zgodziła się, a członkowie RSRF stwierdzili, że Rada i jej pracownicy powinni ustosunkować się do opinii wyrażonej przez członków grupy i określić dalsze działania (zapewne na przyszłym spotkaniu grupy), w tym możliwość wypracowania „sensownych rozwiązań” lub ewentualnej modyfikacji nowego standardu. Wątpliwości dotyczące kwestii 2 sprowadzały się przede wszystkim do identyfikacji klienta, w szczególności w przypadku agenta, który może mieć kilku klientów (tj. zleceniodawcę oraz odbiorcę końcowego w transakcji generującej przychód), ale członkowie TRG zgodzili się, że jednostka powinna zanalizować płatność na rzecz klienta by stwierdzić, czy należy ją powiązać z umową (tak jak w przypadku kwestii 1). Jeżeli chodzi o kwestię 3, dyskusja dotyczyła zagadnienia, czy moment ujęcia korekty ceny transakcyjnej to (1) data przekazania informacji (np. kiedy klient otrzymuje informację o planowanej promocji), czy (2) data zatwierdzenia przez kierownictwo (np. kiedy uprawnieni członkowie kierownictwa zatwierdzą planowaną promocję), czy też (3) określa się go zgodnie z wytycznymi dotyczącymi ograniczeń zapłaty zmiennej.

## Temat 4: Częściowe wypełnienie zobowiązania do realizacji świadczeń przed wskazaniem umowy

### Opis sytuacji

Niekiedy jednostki sprawozdawcze z wyprzedzeniem podejmują działania związane z realizacją planowanych umów, zanim (1) podejmą decyzję o ich zawarciu lub (2) umowa spełni kryteria wyznaczone na etapie 1. modelu przedstawionego w nowym standardzie. Pracownicy obu Rad nazywają datę spełnienia przez umowę kryteriów etapu 1. „dniem zawarcia umowy” (DZU), zaś działania podjęte przed tą datą określają jako „działania przed DZU”. (W par. 3 dokumentu Agenda Paper 33 pracownicy Rad określili, że działania przed DZU mogą obejmować (1) „zadania administracyjne, które nie powodują przekazania klientowi towarów ani usług, ani realizacji przewidywanej umowy”; (2) „działania związane z realizacją przewidywanej umowy, niepowodujące przekazania towarów ani usług, takie jak koszty przygotowania”; (3) „działania powodujące przekazanie klientowi towarów lub usług w na dzień zawarcia umowy lub po tej dacie”).

Wskazano, że interesariusze podnieśli dwie kwestie dotyczące działań przed DZU:

- *Kwestia 1: w jaki sposób ująć działania przed DZU.* Interesariusze sugerują, że po spełnieniu kryteriów opisanych na etapie 1. jednostki powinny ujmować przychód z działań przed DZU (1) w formie skumulowanej korekty (tj. ująć przychody na dzień zawarcia umowy w odniesieniu do wszystkich całkowicie lub częściowo spełnionych zobowiązań do realizacji świadczeń) lub (2) prospektywnie (tj. ująć przychody z tytułu świadczeń zrealizowanych przed DZU w chwili wypełnienia pozostałych zobowiązań do realizacji świadczeń). Poparto rozwiązanie pierwsze, ponieważ zdaniem dyskutantów jest ono bardziej spójne z podstawowymi zasadami nowego standardu.
- *Kwestia 2: w jaki sposób rozliczać pewne koszty realizacji poniesione przed DZU.* Pracownicy Rad wyróżnili trzy alternatywne sposoby podane przez interesariuszy:
  - (a) Rozwiązanie A: koszty takie kapitalizuje się jako koszty realizacji prognozowanej umowy. Zostaną ujęte niezwłocznie na dzień zawarcia umowy, jeżeli dotyczą zadań zrealizowanych do tej daty, ponieważ towary i usługi stanowiące zobowiązanie do realizacji świadczeń zostały już przekazane klientowi. Pozostały składnik aktywów

zostanie zamortyzowany w okresie, w którym towary i usługi, z którymi jest związany, zostaną przekazane klientowi.

- (b) Rozwiązanie B: koszty takie kapitalizuje się jako koszty realizacji prognozowanej umowy i amortyzuje w miarę przekazywania przez jednostkę pozostałych towarów i usług klientowi, tj. prospektywnie.
- (c) Rozwiązanie C: kosztów takich nie można kapitalizować jako kosztów realizacji prognozowanej umowy, ponieważ dotyczą prac zrealizowanych przed podpisaniem umowy, nie zaś realizacji przyszłych zobowiązań. Wobec tego należy je ujmować jako poniesione, chyba że kwalifikują się do kapitalizacji zgodnie z innymi wytycznymi (np. dotyczącymi zapasów).

Pracownicy Rad uznali, że rozwiązanie B (rozliczanie prospektywne) należy odrzucić, gdyż w przypadku kwestii 1 ten sposób rozliczania nie jest zalecany. Rekomendowali rozwiązanie A, ponieważ „jego efektem byłoby takie samo kumulatywne ujęcie kosztów, a zatem i marża na DZU oraz w przyszłych okresach jako umowy, która spełniła kryteria [kwalifikacji jako umowy]. Te dwie umowy byłyby identyczne, a zatem ekonomicznie równoważne od dnia zawarcia umowy.”

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 33.

#### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się z zaleceniami pracowników Rad.

#### **Temat 5: Gwarancje**

##### **Opis sytuacji**

Nowy standard zawiera wytyczne określające, kiedy jednostka powinna rozliczyć gwarancję jako zobowiązanie do realizacji świadczeń (tj. jeżeli klient może wykupić gwarancję lub jeżeli gwarancja poza zapewnieniem, że dany produkt jest zgodny z przyjętą specyfikacją, przewiduje świadczenie usługi). Jeżeli gwarancja stanowi zobowiązanie do realizacji świadczeń, jednostka rozlicza ją alokując część ceny transakcyjnej do tego zobowiązania (par. 37-86 MSSF 15). Wytyczne omawiają trzy czynniki, które należy uwzględnić przy kwalifikacji: (1) czy dana gwarancja jest wymagana przepisami prawa; (2) długość okresu

gwarancji; (3) charakter przyrzeczonych zadań (par. B31 MSSF 15).

Ciągle pojawiają się wątpliwości, w jaki sposób jednostka ma stwierdzić, czy gwarancja dotycząca produktu, która nie została odrębnie wyceniona, stanowi zobowiązanie do realizacji świadczeń (tj. czy gwarancja ta stanowi usługę, a nie zapewnienie, że funkcjonalność produktu odpowiada zamierzeniom). RMSR i RSRF omawiały przykład, w którym firma bagażowa udziela bezterminowej gwarancji bezpłatnej naprawy uszkodzonego bagażu i stwierdziły, że taka gwarancja stanowiłaby wyodrębnione zobowiązanie do realizacji świadczeń, ponieważ firma zgodziła się dokonać reperacji wszelkich uszkodzeń (tj. reperacja wychodzi za zakres niezbędny do zapewnienia prawidłowego funkcjonowania bagażu).

Pracownicy Rad podkreślili, że przykład z bagażem „ilustruje dość prostą sytuację, kiedy to gwarancja oznacza wykonanie usługi”, ale w przypadku innych umów gwarancyjnych wnioski może nie być taki prosty. Wobec tego powtórzono, że jednostka sprawozdawcza musi ocenić istotę przyrzeczenia złożonego w ramach gwarancji i dokonać subiektywnej oceny na podstawie konkretnych faktów i okoliczności.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 29.

#### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się z wnioskami pracowników Rad dotyczących sekwencji faktów przedstawionej w dokumencie Agenda Paper 29. Dyskusja dotyczyła między innymi okresu gwarancji (tj. bezterminowej gwarancji w przykładzie z firmą bagażową), ale pracownicy Rad powtórzyli, że choć okres gwarancji może wskazywać, czy jest ona wyodrębnionym zobowiązaniem do realizacji świadczeń, nie jest to determinanta. Powtórzono również, że dokument ma przede wszystkim cel edukacyjny: ma wykazać, że wbrew opiniom części interesariuszy nieprawdą jest, iż „bieżące praktyki nie uległy zmianie” i pokazać, że jednostka musi zdecydować, czy występują dodatkowe zobowiązania do realizacji świadczeń, do których należy alokować cenę transakcyjną, na podstawie subiektywnej oceny.

## Temat 6: Istotne elementy finansowania

### Opis sytuacji

Na trzecim etapie realizacji modelu ujmowania przychodów zawartego w nowym standardzie jednostka może uwzględnić istotny element finansowania przy ustalaniu ceny transakcyjnej. W nowym standardzie mówi się, że jednostka musi ocenić znaczące fakty i okoliczności, w tym ewentualne występowanie różnicy „między kwotą przyrzeczonej zapłaty a ceną sprzedaży przyrzeczonych towarów lub usług” (par 61 MSSF 15). Ponadto standard opisuje trzy czynniki, w przypadku których występowanie takiej różnicy nie można przypisać istotnemu elementowi finansowania (par 62 MSSF 15). Pracownikom obu Rad przedstawiono następujące wątpliwości interesariuszy:

- *Jak szeroko należy interpretować czynnik opisany w par. 62(c) MSSF 15? Zgodnie z wytycznymi „różnica między przyrzeczoną zapłatą a ceną sprzedaży towaru lub usługi wynika z innych powodów niż zapewnienie środków finansowych klientowi lub jednostce sprawozdawczej i jest proporcjonalna do przyczyny jej wystąpienia. Na przykład warunki zapłaty mogą zapewniać jednostce lub jej klientowi ochronę przed niewykonaniem części lub wszystkich zobowiązań umownych przez drugą stronę.” - Pracownicy stwierdzili, że dominują dwa poglądy. Jeden głosi, że czynnik ten należy interpretować wąsko (tj. ogranicza się do bardzo niewielu przyczyn). Zgodnie z drugim natomiast czynnik ten należy interpretować szeroko, aby zmusić jednostkę do uwzględnienia intencji wyrażonych warunkami płatności (tj. czy mają na celu finansowanie, czy coś innego, np. wygodę klienta, zapłatę zaliczki czy wartość postrzeganą przez klienta). Nie rekomendowano żadnego z tych poglądów, odnotowano natomiast, że reprezentują one „przekonania skrajne” i że Rady zamierzają znaleźć jakiś punkt równowagi między tymi ekstremami. Stwierdzono, że ustalenie, czy dana umowa z klientem zawiera istotny element finansowania wymaga subiektywnej oceny, ponieważ różnice między ceną sprzedaży i przyrzeczoną zapłatą oraz między momentem przekazania towarów a momentem otrzymania płatności „nie muszą wskazywać na występowanie istotnego elementu finansowania”.*

- *W jaki sposób stosować wytyczne, jeżeli przyrzeczona zapłata jest równa cenie sprzedaży? Ponownie podkreślono konieczność dokonania subiektywnej oceny i stwierdzono, że jednostka sprawozdawcza nie może automatycznie założyć, że istotny element finansowania nie występuje, jeżeli cena katalogowa, cena sprzedaży i przyrzeczona zapłata są tą samą kwotą. Różnica między tymi kwotami nie oznacza, że na pewno występuje istotny element finansowania, tylko że konieczna jest dalsza ocena.*
- *Czy nowy standard zabrania rozliczania nieistotnych elementów finansowania? Nie przewidziano, że jednostki sprawozdawcze będą rozliczały nieistotne elementy finansowania, ale zaznaczono, że nie jest to zabronione.*
- *Czy uproszczenie przedstawione w par. 63 MSSF 15 można zastosować w przypadku jednego strumienia płatności dotyczącego kilku zobowiązań do realizacji świadczeń? Zgodnie z wytycznymi, „jednostka nie musi korygować kwoty przyrzeczonej zapłaty o skutki występowania istotnego elementu finansowania, jeżeli w chwili wejścia umowy w życie oczekuje, iż okres między przekazaniem klientowi przyrzeczonych towarów lub usług a otrzymaniem od niego zapłaty za te towary lub usługi nie przekroczy jednego roku”. Zacytowano przykład dwuletniej umowy z klientem, w ramach której jednostka dostarcza urządzenie i świadczy usługę. Omówiono dwa alternatywne poglądy na to, czy uproszczenie da się zastosować do tego przypadku (tj. wskazanie okresu, jaki upłynie od przekazania towarów lub usług do otrzymania płatności). „Pogląd A” głosi, że jednostka powinna alokować zapłatę miesięczną tylko do pierwszej dostarczonej pozycji (tj. w tym przykładzie – do urządzenia). Zgodnie z „poglądem B” jednostka powinna alokować zapłatę miesięczną proporcjonalnie do urządzenia i do świadczonych usług. Zdaniem pracowników Rad, w tym przypadku właściwy jest pogląd B.*
- *W jaki sposób obliczać odsetki w przypadku umów obejmujących istotny element finansowania? Nie przedstawiono zaleceń, tylko odnotowano, że w wytycznych nie sprecyzowano sposobu wyceny i jednostki powinny stosować wytyczne zawarte w MSSF 9 „Instrumenty finansowe”. Podkreślono również, że dla ułatwienia jednostki mogą zanalizować przykłady podane w nowym standardzie (przykłady 26 i 29).*



- *W jaki sposób stosować wytyczne dotyczące istotnego elementu finansowania w przypadku umów, w których klient umieszcza kilka zobowiązań do realizacji świadczeń?* Wyrażono przekonanie, że zasadne jest porównanie z wytycznymi dotyczącymi upustów zamieszczonymi w tym standardzie. Zaznaczono, że „jest możliwe stwierdzenie, iż istotny element finansowania dotyczy w szczególności jednego (lub kilku) zobowiązań do realizacji świadczeń” oraz że „przyporządkowanie istotnego elementu finansowania do jednego (lub kilku) zobowiązań do realizacji świadczeń wymaga subiektywnej oceny”.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 30.

#### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się z analizą kwestii przedstawionych w dokumencie Agenda Paper 30, przeprowadzoną przez pracowników Rad, ale dyskusja koncentrowała się na dwóch pierwszych zagadnieniach, gdzie – jak stwierdzono – nie było zamiarem autorów wyznaczenie „ostrych granic” przy zastosowaniu wytycznych. Członkowie grupy zgodzili się zatem, że wytyczne nie powinny zawierać założeń, które jednostka będzie musiała podważyć (np. dotyczące występowania lub niewystępowania istotnego elementu finansowania). Chodzi o to, by jednostka miała możliwość dokonania subiektywnej oceny faktów i okoliczności towarzyszących transakcji. Członkowie TRG zgodzili się również, że te dwie kwestie (1) wydają się bardziej związane z płatnościami zaliczkowymi niż z płatnościami „z dołu” i (2) dotyczą również innych typów zaliczek (tj. nie tylko opłat aktywacyjnych przedstawionych w przykładzie w dokumencie Agenda Paper 30). Uzgodniono doprecyzowanie odpowiednich interpretacji w podsumowaniu marcowego spotkania TRG oraz par. 26 dokumentu Agenda Paper 30. Ma ono na celu przekazanie informacji, że choć cena katalogowa podana przez jednostkę może być równa otrzymanej zapłacie, nie musi odzwierciedlać ceny sprzedaży, a ewentualna różnica między tymi cenami wymaga oceny.

Ponadto niektórzy członkowie TRG dyskutowali kwestię czwartą (dotyczącą zastosowania uproszczenia w przypadku jednego strumienia płatności dotyczącego kilku zobowiązań do realizacji świadczeń). Inni członkowie TRG, którzy uczestniczyli w dyskusji, popierali pogląd B jako właściwe rozwiązanie. Kilku jednak było zdania, że pogląd A jest również do przyjęcia, a niektórzy sugerowali postępowanie zgodnie z postanowieniami zawartej umowy, jeżeli precyzują one takie kwestie.

#### **Temat 7: Czy kontrybucje wchodzą w zakres nowego standardu dotyczącego przychodów**

##### **Opis sytuacji**

Kontrybucje (zdefiniowane jako jednostronne przekazanie aktywów organizacji non-profit i różniące się od transakcji wymiany, czyli dwustronnych) nie została jednoznacznie wyłączona z zakresu nowego standardu. W efekcie niektórzy interesariusze mają wątpliwości, czy kontrybucje wchodzą w zakres standardu. Pracownicy Rad potwierdzili pogląd, że kontrybucja – ponieważ jest transferem jednostronnym (tj. nie obejmuje przekazania towarów lub usług klientowi) – nie wchodzi w zakres nowego standardu.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 26.

##### **Podsumowanie**

Członkowie TRG zgodzili się, że kontrybucja nie wchodzi w zakres nowego standardu. Podkreślili jednak, że jeżeli organizacja non-profit przekazuje towary lub usługi za całość lub część kwoty donacji (czyli jest to transfer dwustronny), transakcję taką należy rozliczać zgodnie z ASC 606. Członkowie TRG z USA zgodzili się również, z członkami i pracownikami RSRF, że nie należy modyfikować ASC 606 o nowe wyjątki. Przyjęli również sugestie jednego z członków RSRF, że AICPA powinna dokonać oceny, czy wytyczne te powinny zostać doprecyzowane.

## Temat 8: Seria wyodrębnionych towarów lub usług

### Opis sytuacji

W przeciwieństwie do obecnie obowiązujących wytycznych nowy standard zawiera koncepcję serii wyodrębnionych towarów lub usług, w zasadzie jednakowych i przekazywanych zgodnie z tym samym schematem („dostawa seryjna”) (par. 22-23 MSSF 15). Koncepcję tę wprowadzono dla uproszczenia i ujednoczenia zastosowania (par. UW113 „Uzasadnienia wniosków” w nowym standardzie).

Pracownicy obu Rad stwierdzili, że jednostka może sklasyfikować towary lub usługi jako jedno zobowiązanie do realizacji świadczeń, jeżeli (1) stanowią „pakiet”, bo nie da ich się wyodrębnić lub (2) są wyodrębnione, ale spełniają kryteria, które wymagają od jednostki rozliczenia ich jako serii (a zatem jako jednego zobowiązania do realizacji świadczeń). Dalej stwierdzono, że pojedyncze zobowiązanie do realizacji świadczeń, na które składa się seria wyodrębnionych towarów lub usług (a nie pakiet takich, których nie da się wyodrębnić) ma wpływ na (1) sposób alokacji zmiennej zapłaty; (2) rozliczanie modyfikacji umowy jednorazowo, w formie skumulowanej lub prospektywnie oraz (3) rozliczanie zmian ceny transakcyjnej.

Ze względu na możliwe implikacje związane z kwalifikacją towarów lub usług jako serii, interesariusze podnosili następujące kwestie:

- *Czy towary muszą zostać seryjnie dostarczone (lub usługi wykonane), aby jednostka mogła zakwalifikować je jako serię?* Pracownicy Rad stwierdzili, że jednostka powinna sprawdzić kryteria kwalifikacji serii zamieszczone w par. 23 MSSF 15 by móc orzec, czy dane towary lub usługi stanowią serię wyodrębnionych towarów lub usług, w przypadku których jednostka nie ma jednoznacznego obowiązku wskazania sekwencyjności realizacji. Ponadto, choć w „Uzasadnieniu wniosków” do nowego standardu stosuje się termin „sekwencyjnie”, pracownicy Rad stwierdzili, że „nie zastanawiają się, czy sekwencyjność realizacji jest determinantą kwalifikacji towarów lub usług jako serii”. Oznacza to, że warunkiem zakwalifikowania wyodrębnionych towarów lub usług jako serii w ramach nowego standardu nie jest sekwencyjność dostawy lub realizacji.

- *Czy wynik rozliczenia serii wyodrębnionych towarów lub usług jako jednego zobowiązania do realizacji świadczeń musi być tożsamy z wynikiem rozliczania każdej z nich jako odrębnego zobowiązania do realizacji świadczeń?* Uczestnicy spotkania ustalili, że ich zdaniem wynik ten nie musi być „zasadniczo tożsamy”. Ponadto stwierdzono, że „wymóg taki prawie na pewno utrudni jednostkom spełnienie tego warunku, a ponieważ postanowienie dotyczące serii nie ma charakteru opcjonalnego, wymagałoby to od jednostek sprawozdawczych przeprowadzenia szczegółowej analizy wielu przypadków aby sprawdzić, czy postanowienie to dotyczy ich, czy nie”.

Dodatkowe informacje zamieszczono w dokumencie TRG Agenda Paper 27.

### Podsumowanie

Członkowie TRG zgodzili się z wnioskami pracowników Rad zamieszczonymi w dokumencie Agenda Paper 27. Dyskutowano jednak kwestię sprzeczności między intencją uproszczenia rozliczeń dzięki wprowadzeniu pojęcia serii a obowiązkiem stosowania go przez jednostki, jeżeli określone kryteria zostały spełnione. Potraktowanie zobowiązań do realizacji świadczeń jako serii może spowodować różnice rachunkowe (jak odnotowano w dyskusji powyżej). W efekcie niektórzy członkowie TRG zastanawiali się, czy zastosowanie tych wytycznych powinno być obowiązkowe, czy nie.

# Nasze rozwiązania informatyczne w zakresie MSSF

Exante i Finevare to sprawdzone rozwiązania informatyczne Deloitte w zakresie MSSF. Zostały one zbudowane przez naszych ekspertów i są wynikiem ponad 10 lat doświadczeń we wdrażaniu zasad rachunkowości dla instrumentów finansowych zgodnie z MSSF, w szczególności: MSR 32, MSR 39, MSR 37, MSR 18, MSSF 9 oraz MSSF 13.

Exante and Finevare are solutions developed by Deloitte that support accounting in accordance with IFRS. They have been developed by our professionals and are result of over 10 year experience in implementation of financial instruments accounting principles according to IFRS, particularly IAS 32, IAS 39, IFRS 9 and IFRS 13.

## *fine*VAARE™



**Adam Kołaczyk**  
Partner w Dziale Zarządzania  
Ryzykiem  
odpowiedzialny za Finevare  
akolaczyk@deloitteCE.com

### Finevare – rozwiązanie MSSF dla banków

Finevare jest rozwiązaniem obsługującym najbardziej wymagające obszary rachunkowości MSSF w bankach:

- Utrata wartości i rezerwy (MSR 39, MSSF 9, MSR 37),
- Zamortyzowany koszt (MSR 39, MSR 18),
- Wycena do wartości godziwej (MSR 39, MSSF 9, MSSF 13).

Rozwiązanie Finevare wdrażane jest jako dodatek do istniejącej architektury systemów w banku i zostało z sukcesem wdrożone w kilkunastu bankach, głównie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

### Główne funkcjonalności Finevare:

#### EIR – Moduł efektywnej stopy procentowej

Moduł dokonuje kalkulacji efektywnej stopy procentowej (ESP) oraz wartości dyskonta/premii do rozliczenia w danym okresie raportowym. Moduł jest dostosowany do uwzględniania wpływu zdarzeń na kontrakcie powodujących przeliczenie ESP lub korektę amortyzacji.

#### FV – Moduł wyceny do wartości godziwej

Moduł wspiera wycenę do wartości godziwej bazującą na podejściu DCF. Wbudowane modele do prognozowania przepływów pieniężnych mogą być oparte na schematach spłat i przedpłat, modelach szkodowości, krzywych odzysków, modelach użyczenia i amortyzacji oraz krzywych dyskontowych.

#### IMP – Moduł do szacowania utraty wartości (impairment)

Moduł wspiera proces identyfikacji utraty wartości oraz wyceny ekspozycji indywidualnie istotnych. Funkcjonalność modułu w zakresie podejścia kolektywnego do szacowania utraty wartości oparta jest na szeregu modeli statystycznych do estymacji parametrów ryzyka (EAD, PD, LGD, CCF).

#### IRC – Moduł korekty przychodu odsetkowego

Moduł wyznacza korektę przychodów odsetkowych rozpoznawanych przez bank w systemach transakcyjno-rozliczeniowych do wartości przychodów odsetkowych wg MSR 39.

#### ACC – Moduł księgowy

W module utrzymywane są salda oraz generowane są polecenia księgowania (związane z modułami EIR, FV, IMP, IRC), które są następnie eksportowane w formie plików płaskich do systemu centralnego banku/księgi głównej.

### Finevare – IFRS solution for banking book

Finevare is a solution for the three most challenging areas of IFRS accounting for banking book:

- Impairment and provisions (IAS 39, MSSF 9, IAS 37),
- Amortized cost (IAS 39, IAS 18),
- Fair value measurement (IAS 39, IFRS 9, IFRS 13).

Finevare is designed as an add-on to the existing banking system architecture and has been successfully implemented in several banks, mainly in the Central-Eastern Europe.

### Finevare - main functionalities:

#### EIR – Effective interest rate module

The module calculates effective interest rate (EIR) and discount/premium amortization for a given reporting period. The module handles specific contract events which result in an adjustment to the EIR or discount/premium amortization.

#### FV – Fair value module

The module supports fair value valuation based on a DCF approach. The embedded behavioural cash flows models may incorporate payment and prepayment patterns, impairment/default patterns, recovery curves, exposure utilization and amortization models and individual discount curves.

#### IMP – Impairment module

The module supports impairment identification process and further workflow related to evaluation of individually significant exposures. The module functionality related to collective assessment of impairment is based on statistical models of risk parameters estimation (EAD, PD, LGD, CCF).

#### IRC – Interest income correction module

The module calculates interest revenue according to IAS 39 and relevant the correction of the interest revenue recognized in the banking system.

#### ACC – Accounting module

The module keeps track of accounting balances and generates journal entries (related to EIR, FV, IMP, IRC modules), which are further exported as data flat files to the core banking system/General Ledger.

**Dowiedz się więcej**

**o Finevare:**

[www.finevare.com](http://www.finevare.com)

**Learn more about**

**Finevare:**

[www.finevare.com](http://www.finevare.com)



### **Exante – rozwiązanie MSSF dla przedsiębiorstw**

Exante to system zarządzania ryzykiem finansowym wspierający następujące obszary:

- Wycena portfela instrumentów finansowych (MSR 39, MSSF 9, MSSF 13)
- Zautomatyzowane procedury związane z rachunkowością zabezpieczeń (MSR 39).

System Exante jest obecnie stosowany przez wiele polskich przedsiębiorstw.

### **Kluczowe funkcjonalności Exante:**

#### **Rejestracja parametrów transakcji pochodnych**

System pozwala na rejestrację transakcji zawartych na rynkach: towarowym, walutowym i stopy procentowej.

#### **Okresowe wyceny instrumentów pochodnych i ich księgowania**

System dokonuje automatycznych wycen na każdy dzień roboczy. Wyceny bazują na średnich cenach rynkowych pozyskiwanych z serwisu Reuters i spełniają definicję wartości godziwej określonej w MSSF.

#### **Określanie powiązań zabezpieczających**

System umożliwia powiązanie pojedynczej transakcji lub portfeli transakcji finansowych do pozycji zabezpieczanych. Użytkownik otrzymuje dostęp do predefiniowanych strategii zabezpieczających, które są już sparametryzowane i dostosowane do jego wymagań.

#### **Przeprowadzanie i dokumentacja testów skuteczności**

System przeprowadza testy skuteczności metodą „dollar offset” lub metodą regresji liniowej. Wyniki testów są zapisywane w bazie danych, a użytkownik może śledzić te wyniki oraz ma zapewnioną pełną i poprawną dokumentację zgodną z MSR 39.

#### **Generowanie poleceń księgowania**

W przypadku rachunkowości zabezpieczeń konieczna jest ocena i pomiar skuteczności poszczególnych powiązań zabezpieczających. Exante automatycznie wylicza wartość skuteczną i nieskuteczną wszystkich powiązań zabezpieczających oraz przygotowuje odpowiednie polecenia księgowania, które mogą trafiać do systemu księgowego.

### **Exante – Risk Solution for corporate entities supporting financial instruments accounting under IFRS**

Exante is a financial risk management system supporting companies on following:

- Valuation of financial instruments portfolio (in accordance with IAS 39, IFRS 9, IFRS 13)
- Automated procedures supporting application of hedge accounting (IAS 39).

Exante is currently used by companies across many industries (i.e. energy, manufacturing, resources, mining, leasing).

### **Main Exante functionalities:**

#### **Registering derivatives parameters**

The System captures derivatives in commodities, FX and interest rates markets.

#### **Periodic valuation of derivatives and accounting of fair value**

The System automatically calculates fair value at each market day. Valuations are based on average market prices derived from Reuters and comply with fair value definition from IFRS.

#### **Defining hedging relationships**

The System links transaction or transactions portfolios to hedged items. The User gets access to predefined (parameterized and customized) hedging strategies.

#### **Testing effectiveness of hedge relationships**

The System conducts effectiveness tests using dollar offset method or regression. Tests results are saved in database and the User can track them. Full documentation is prepared by the System in accordance with IAS 39.

#### **Generation of postings to G/L**

At the end of each accounting period Exante automatically prepares journal entries for accounting system. In case of hedge accounting it calculates effective and ineffective part of all hedging relationships and prepares appropriate postings.



**Szymon Urbanowicz**

Dyrektor w Dziale Zarządzania Ryzykiem  
odpowiedzialny za Exante  
surbanowicz@deloitteCE.com

**Dowiedz się więcej o Exante:**

[www.exante-online.com](http://www.exante-online.com)

**Learn more about Exante:**

[www.exante-online.com](http://www.exante-online.com)

# Nasze publikacje i przydatne linki

Tytuł	Opis
 <p>Deloitte. Biuletyn MSSF Naprzeciw standardom</p>	<b>Biuletyn MSSF</b>  Cykliczna publikacja poruszających tematy związane z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.
 <p>Deloitte. Idealnie dopasowany Praktyczny przewodnik po MSSF</p>	<b>Praktyczny przewodnik po MSSF / MSR 2015</b>  Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2014 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).
 <p>Deloitte. Wzorce Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego 2014 według MSSF</p>	<b>Wzorcowe Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe 2014 według MSSF</b>  Wzór skonsolidowanego sprawozdania finansowego opracowany w celu zilustrowania ujawnień wymaganych przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską, dla sprawozdań finansowych sporządzanych za okresy rozpoczynające się w dniu 1 stycznia 2014 roku i później.
 <p>Deloitte. Pogłębienie połączeń gospodarczych i zmiany struktury własnościowej Przewodnik po zmienionych standardach MSSF 3 i MSR 27</p>	<b>Przewodnik po znowelizowanych standardach MSSF 3 i MSR 27</b>  Niniejszy przewodnik poświęcony jest przede wszystkim sposobom rozliczania połączeń jednostek gospodarczych zgodnie z MSSF 3(2008). W odpowiednich miejscach zawiera on odniesienia do MSR 27(2008) – w szczególności w odniesieniu do definicji kontroli, rozliczania udziałów niesprawujących kontroli oraz zmian struktury własnościowej.
 <p>Deloitte. MSSF 8 Segmenty operacyjne Przewodnik po Standardzie</p>	<b>Przewodnik po MSSF 8 Segmenty Operacyjne</b>  Publikacja przedstawia najważniejsze zasady związane z implementacją i zastosowaniem MSSF 8, wykorzystując liczne przykłady zastosowania poszczególnych rozwiązań zawartych w standardzie, jak również przykładowe formy prezentacji danych o segmentach operacyjnych.

Wszystkie powyższe publikacje można pobrać bezpłatnie na stronie Deloitte: [www.deloitte.com/pl/mssf](http://www.deloitte.com/pl/mssf)

## Przydatne linki

### MSSF

[www.deloitte.com/pl/MSSF](http://www.deloitte.com/pl/MSSF)

Publikacje i aktualne informacje dotyczące MSSF

[www.iasplus.com](http://www.iasplus.com)

Na tej stronie można znaleźć aktualne informacje dotyczące zmian w MSSF i KIMSF oraz praktyczne materiały źródłowe.

[www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

Fundacja MSSF i Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)

[www.ifac.org](http://www.ifac.org)

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC)

### Polskie Standardy Rachunkowości

[www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

Ministerstwo Finansów (MF)

[www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl)

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)

[www.kibr.org.pl](http://www.kibr.org.pl)

Krajowa Izba Biegłych Rewidentów (KIBR)

[www.skwp.org.pl](http://www.skwp.org.pl)

Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (SKWP)

### Deloitte

[www.deloitte.com/pl/audyt](http://www.deloitte.com/pl/audyt)

### US GAAP

[www.fasb.org](http://www.fasb.org)

Amerykańska Rada ds. Standardów Sprawozdawczości Finansowej (FASB)

[www.sec.gov](http://www.sec.gov)

Amerykańska Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)

### Unia Europejska

[www.europa.eu](http://www.europa.eu)

Unia Europejska (strona główna)

[www.efrag.org](http://www.efrag.org)

Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej

[www.fee.be](http://www.fee.be)

Europejska Federacja Księgowych

[www.esma.europa.eu](http://www.esma.europa.eu)

Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych

### Dodatkowe informacje dotyczące usług, programów, szkoleń i publikacji

[www.deloitte.com/pl](http://www.deloitte.com/pl)

Deloitte Polska

[www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

Deloitte Global

# Kontakt

## Członkowie Zespołu Technicznego Deloitte Audyt:



**Piotr Sokołowski**

Partner

E-mail: [psokolowski@deloitteCE.com](mailto:psokolowski@deloitteCE.com)



**Marcin Samolik**

Starszy Menedżer

E-mail: [msamolik@deloitteCE.com](mailto:msamolik@deloitteCE.com)



**Przemysław Zawadzki**

Starszy Menedżer

E-mail: [pzawadzki@deloitteCE.com](mailto:pzawadzki@deloitteCE.com)



**Krzysztof Supera**

Menedżer

E-mail: [ksupera@deloittece.com](mailto:ksupera@deloittece.com)



**Paweł Tendera**

Menedżer

E-mail: [ptendera@deloitteCE.com](mailto:ptendera@deloitteCE.com)

[www.deloitte.com/pl](http://www.deloitte.com/pl)

Eksperti Deloitte aktywnie wspierają proces implementacji MSSF. W tym celu stworzyliśmy platformę usług skierowanych głównie na kwestie związane ze sprawozdawczością finansową według MSSF oraz Krajowych Standardów Rachunkowości. Doradztwo przy implementacji MSSF

Forma doradztwa i naszego zaangażowania w ten proces jest w pełni elastyczna, umożliwiając jednostkom dostosowanie naszej pomocy do ich specyfiki i indywidualnych wymagań.

Podstawowe usługi, które świadczymy to:

- doradztwo w zakresie opracowania planu implementacji MSSF,
- pomoc przy identyfikacji i szacowaniu istotnych różnic wynikających z zastosowania MSSF oraz ich odzwierciedlenia w księgach,
- opracowanie i modyfikacja planu kont oraz dostosowanie systemów księgowych, jak i sprawozdawczości finansowej do zasad wynikających z MSSF,
- doradztwo w zakresie zmian organizacyjnych i obiegu dokumentów spowodowane implementacją MSSF,
- opracowywanie polityki rachunkowości w oparciu o przyjęte zasady na gruncie MSSF,
- doradztwo i opracowywanie pakietów konsolidacyjnych oraz wzorów sprawozdań finansowych dla podmiotów indywidualnych i grup kapitałowych,
- doradztwo przy sporządzaniu prospektów emisyjnych.

Konsultacje (w tym „hot-line”)

Obejmują one opracowanie przez naszych ekspertów analiz eksperckich w zakresie stosowania regulacji MSSF, jak również polskich standardów rachunkowości. Konsultacje mają za zadanie wskazanie właściwych - adekwatnych dla danego zagadnienia - rozwiązań.

Szkolenia i warsztaty

- szkolenia teoretyczne i warsztatowe z zakresu regulacji MSSF,
- cykliczne szkolenia związane ze zmianami w regulacjach MSSF,
- szkolenia w zakresie polskich standardów rachunkowości.

Powyzsza publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie świadczą tym samym, ani nie przedstawiają w tej publikacji porad księgowych, podatkowych, inwestycyjnych, finansowych, konsultingowych, prawnych czy innych. Nie należy także wyłącznie na podstawie zawartych tu informacji podejmować jakichkolwiek decyzji dotyczących Państwa działalności. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań dotyczących kwestii finansowych czy biznesowych powinni Państwo skorzystać z porady profesjonalnego doradcy. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania informacji zawartych w publikacji ani za Państwa decyzje podjęte w związku z tymi informacjami. Osoby korzystające z powyższej publikacji robią to na własne ryzyko i ponoszą pełną związaną z tym odpowiedzialność.

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 150 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. 200 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: stanowić standard najwyższej jakości.

Specjalistów Deloitte łączy kultura współpracy oparta na zawodowej rzetelności i uczciwości, maksymalnej wartości dla klientów, lojalnym współdziałaniu i sile, którą czerpią z różnorodności. Deloitte to środowisko sprzyjające ciągłemu pogłębianiu wiedzy, zdobywaniu nowych doświadczeń oraz rozwojowi zawodowemu. Eksperci Deloitte z zaangażowaniem współtworzą społeczną odpowiedzialność biznesu, podejmując inicjatywy na rzecz budowania zaufania publicznego i wspierania lokalnych społeczności.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie [www.deloitte.com/pl/onas](http://www.deloitte.com/pl/onas)