



## MSSF dla spółek giełdowych Newsletter nr 1

W numerze:

1. Działalność RMSR w III kwartale 2010 roku
2. Obszary szczególnego zainteresowania: przychody z umów z klientami
3. MSSF w branżach: telekomunikacja. Nowe spojrzenie na rachunkowość przychodów

Patronat:



Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przekazać Państwu pierwszy numer nowego, kwartalnego biuletynu opracowanego przez ekspertów firmy Deloitte, którego tematyka skupia się na kwestiach MSSF istotnych w szczególności dla działalności spółek giełdowych.

Biuletyn jest wspólną inicjatywą Deloitte oraz Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych i stanowi część cyklicznych publikacji, wydawanych w formie elektronicznej. Tematyka biuletynu skupiać się będzie na kilku stałych działach tematycznych takich jak: kwestie MSSF w ujęciu branżowym, obszary na które działy finansowe spółek giełdowych powinny zwrócić szczególną uwagę oraz kwartalne podsumowania aktualnych działań RMSR.

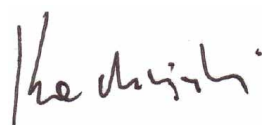
Biuletyn „MSSF dla spółek giełdowych” jest wyrazem naszego zaangażowania w promowanie i popularyzowanie wiedzy o standardach rachunkowości. Mamy nadzieję, iż ułatwi on Państwu codzienne stosowanie MSSF i polskich zasad rachunkowości w praktyce.

Jeśli chcecie Państwo otrzymywać nasz newsletter w przyszłości, prosimy o dokonanie subskrypcji na stronie

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

Z poważaniem,

  
**Piotr Sokołowski**  
Partner w Dziale Audytu  
Deloitte

  
**Mirosław Kachniewski**  
Wiceprezes Zarządu  
Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych

# 1. Działalność RMSR w III kwartale 2010 roku

Biuletyny MSSF szczegółowo omawiające poniższe tematy można znaleźć na stronie: [www.deloitte.com/view/pl\\_PL/pl/zagadnienia/mssf/index.htm](http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/zagadnienia/mssf/index.htm).

## RMSR i FASB opublikowały propozycje dotyczące sprawozdawczości finansowej umów leasingu

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) i Rada ds. Standardów Sprawozdawczości Finansowej USA (FASB) opublikowały projekt standardu zawierający propozycje istotnych zmian zasad sprawozdawczości dotyczących umów leasingu.

Propozycje przewidują zniesienie aktualnego rozróżnienia między leasingiem operacyjnym a finansowym z punktu widzenia leasingobiorcy, zastępując je metodą „prawa użytkowania”. Metoda ta powoduje między innymi ujęcie zobowiązań z tytułu płatności w ramach umowy leasingu oraz prawa użytkownika składnika aktywów objętego tą umową w sprawozdaniu z sytuacji finansowej leasingobiorcy.

Projekt przedstawia dwa modele rachunkowości dla leasingodawców. Leasingodawca, który nadal narażony jest na znaczące ryzyko lub może czerpać znaczące korzyści związane ze składnikiem aktywów objętym umową leasingu stosuje metodę realizacji zobowiązania (wykazując należności z tytułu płatności leasingowych oraz odpowiadające im zobowiązanie z tytułu obowiązku realizacji świadczenia), zaś w innych przypadkach leasingodawca stosuje metodę wyksięgowania (wyksięgowania części składnika aktywów i ujęcia kwoty należności z tytułu oczekiwanych płatności leasingowych oraz rezydualnej wartości aktywów reprezentującej prawo do przedmiotu umowy leasingowej pod koniec okresu leasingu).

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji mija 15 grudnia 2010 roku.

## RMSR wydaje projekt standardu dotyczącego umów ubezpieczeniowych

RMSR opublikowała projekt MSSF dotyczącego umów ubezpieczeniowych. Jest to propozycja zasad rachunkowości, które mogłyby stosować wszyscy ubezpieczyciele we wszystkich systemach prawnych i do wszystkich typów umów ubezpieczeniowych. Propozycja dotyczyłaby zarówno umów ubezpieczenia, jak i reasekuracji i obejmowałaby następujące warunki kluczowe:

Zakres i ujmowanie	Wycena	Ujawnienia
<p>Propozycja dotyczy wszystkich zdefiniowanych umów ubezpieczeniowych. Umowę ujmuje się we wcześniejszym z dwóch terminów:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• przyjęcia przez Ubezpieczyciela ryzyka wypłaty na rzecz ubezpieczonego z tytułu zdarzeń objętych ubezpieczeniem oraz</li><li>• podpisania umowy ubezpieczeniowej.</li></ul>	<p>Umowy ubezpieczeniowe wycenia się metodą „składnikową” odpowiadającą bieżącej ocenie danej umowy za pomocą:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• obiektywnej, ważonej prawdopodobieństwem wartości szacunkowej przewidywanych przyszłych przepływów pieniężnych oczekiwanych w miarę wypełniania przez ubezpieczyciela warunków zawartej umowy;</li><li>• oddziaływania wartości pieniądza w czasie oraz</li><li>• marży.</li></ul>	<p>Projekt proponuje ujawnianie informacji jakościowych i ilościowych dotyczących:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• kwoty wynikające z umów ubezpieczeniowych ujęte w sprawozdaniu finansowym jednostki oraz</li><li>• charakter i wielkość ryzyka wynikającego z umów ubezpieczeniowych.</li></ul>
<p>Ubezpieczyciel wyksięgowuje zobowiązania z tytułu ubezpieczenia w momencie ich wygaśnięcia.</p>	<p>Podójście „składnikowe” posłuży do wyceny łącznych praw i zobowiązań wynikających z umowy ubezpieczeniowej, nie do ich oddzielnej wyceny. Połączone prawa i zobowiązania prezentuje się w kwocie netto.</p>	

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji mija 30 listopada 2010 roku.

### **RMSR wydaje projekt standardu dotyczący ujawniania informacji na temat wyceny wartości godziwej**

RMSR wydała projekt standardu „Ujawnienie informacji o niepewności wyceny wartości godziwej” proponujący stosunkowo niewielkie zmiany propozycji zawartej w projekcie z maja 2009 roku dotyczącego wyceny wartości godziwej. Projekt z maja 2009 roku proponował wprowadzenie trzystopniowej hierarchii wartości godziwej klasyfikującej możliwe i niemożliwe do zaobserwowania dane rynkowe wykorzystywane jako podstawa wyceny wartości godziwej w sposób zgodny z wymogami dotyczącymi ujawnień zawartymi w MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnianie”. Zgodnie z proponowaną hierarchią informacje na poziomie 3 to „informacje nieobserwowalne” wykorzystywane do wyceny wartości godziwej aktywów i zobowiązań, dla których dane rynkowe nie są dostępne.

Projekt z maja 2009 roku proponował ujawnienia obejmujące „analizę niepewności wyceny” (zwaną czasem „analizą wrażliwości”) wycen wartości godziwej sklasyfikowanych na poziomie 3 hierarchii wartości godziwej. Nowy projekt poszerza wymogi dotyczące ujawniania informacji odnosząc się do współzależności między informacjami nieobserwowalnymi wykorzystywanymi do wyceny wartości godziwej na poziomie 3.

Termin nadsyłania uwag do projektu minął 7 września 2010 roku.

### **RMSR proponuje poprawki do zasad rozliczania odroczonego podatku dochodowego**

RMSR opublikowała projekt standardu „Podatek odroczone: realizacja aktywów”. Projekt zawiera propozycję zmiany pewnego aspektu zawartego w MSR 12 „Podatek dochodowy”. Zgodnie z MSR 12 wycena zobowiązań i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego zależy od tego, czy jednostka planuje realizację aktywa przez jego wykorzystanie czy sprzedaż. W niektórych sytuacjach trudno jest rozróżnić te dwa przypadki. W takiej sytuacji proponuje się wprowadzenie założenia, że wartość składnika aktywów realizuje się w pełni w momencie jego sprzedaży, chyba że jednostka posiada jednoznaczne dowody na to, iż jest to możliwe w inny sposób. Założenie to stosuje się przy wycenie nieruchomości inwestycyjnych, rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych

w wartości godziwej zgodnie z MSR 40 albo z modelem wyceny zgodnie z MSR 16 lub MSR 38.

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji minął 9 listopada 2010 roku.

### **RMSR wydaje projekt standardu usuwający sztywne terminy dla stosujących MSSF po raz pierwszy**

RMSR opublikował propozycje zmian do MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”. Propozycja dotyczy zastąpienia sztywnych terminów wskazanych w Standardzie – 1 stycznia 2004 roku – sformułowaniem „dzień przejścia na MSSF”. W efekcie jednostki przechodzące na MSSF nie będą musiały przekształcać operacji wyksięgowania przeprowadzonych przed datą zastosowania MSSF po raz pierwszy. Ponadto jednostki te nie będą musiały przeliczać „różnic pierwszego dnia” w momencie początkowego ujęcia instrumentów finansowych zawartych przed datą przejścia na MSSF.

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji minął 27 października 2010 roku.

### **RMSR proponuje poprawki do MSSF 1 dotyczące występowania ciężkiej hiperinflacji**

RMSR opublikował projekt standardu „Ciężka hiperinflacja” zawierający propozycje zmian do MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy”.

Proponuje on wprowadzenie wytycznych dotyczących powrotu do sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z MSSF po okresie niezdolności do przestrzegania MSSF ze względu na ciężką hiperinflację waluty funkcjonalnej. Jednostka działająca w warunkach ciężkiej hiperinflacji miałaby możliwość wyceny aktywów i zobowiązań w wartości godziwej i wykorzystania jej jako kosztu zakładanego tych aktywów i zobowiązań w pierwszym bilansie sporządzonym zgodnie z MSSF.

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji mija 30 listopada 2010 roku.

### **RMSR i FASB kończą pierwszy etap opracowywania założeń koncepcyjnych**

RMSR i FASB ogłosiły zakończenie pierwszego etapu realizacji wspólnego projektu opracowywania ulepszonych założeń koncepcyjnych do MSSF i US GAAP.

Projekt opracowania założeń koncepcyjnych dzieli się na etapy. Po zakończeniu prac nad danym rozdziałem dokonuje się modyfikacji odpowiednich paragrafów w „Założeniach dotyczących przygotowania i prezentacji sprawozdań finansowych” opublikowanych w 1989 roku.

Dotychczas opublikowano Rozdział 1: „Cel sprawozdawczości finansowej ogólnego zastosowania” oraz Rozdział 3: „Cechy jakościowe użytecznych informacji finansowych”.

### **Komitet ds. Interpretacji MSSF (wcześniej KIMSF) opublikował propozycje wytycznych dotyczących rozliczania działalności kopalni odkrywkowych**

Komitet ds. Interpretacji MSSF opublikował propozycje wytycznych dotyczących rozliczania kosztów usuwania nadkładu na etapie produkcji w kopalniach odkrywkowych.

Komitet doszedł do wniosku, że koszty związane z usuwaniem nadkładu w wydobywaniu metodą odkrywkową należy rozliczać jako dodatkowy element istniejącego składnika aktywów i amortyzować w przewidywanym okresie użyteczności zasobów dostępnych dzięki usunięciu nadkładu (przy użyciu metody jednostek produkcji, chyba że odpowiedniejsza jest inna metoda).

Termin nadsyłania uwag dotyczących propozycji mija 30 listopada 2010 roku.



## 2. Obszary szczególnego zainteresowania: przychody z umów z klientami

Temat ten przedstawia comiesięczny Biuletyn MSSF w języku polskim (obejmujący również pewne szczegóły nieuwzględnione w tym artykule) dostępny na stronie: [www.deloitte.com/view/pl\\_PL/pl/zagadnienia/mssf/index.htm](http://www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/zagadnienia/mssf/index.htm).

Uzyskiwanie przychodów od klientów można uznać za podstawowy cel działalności gospodarczej, a wartość przychodów za dany rok bywa najpowszechniej raportowaną i budzącą największe zainteresowanie pozycją sprawozdania finansowego jednostki.

Przy takim poziomie istotności może wydawać się dziwne, że MSSF zawierają tak mało wytycznych dotyczących ujmowania i wyceny przychodu. MSR 18 „Przychody”, wydany w roku 1993, przeszedł wprawdzie drobne modyfikacje, ale bardzo ogólnie odnosi się do kilku istotnych kwestii (na przykład sprzedaży z prawem zwrotu lub możliwości odrębnej identyfikacji różnych elementów w ramach jednej umowy) i niewiele uwagi poświęca prezentacji przychodów w sprawozdaniu finansowym.

Ponadto jest to obszar, w którym podejście prezentowane w MSSF różni się znacząco od podejścia US GAAP (które zawierają szereg bardzo szczegółowych wytycznych, często dopasowanych do poszczególnych branż).

W tej sytuacji FASB i RMSR wpisały na listę priorytetów opracowanie ogólnego standardu dotyczącego rozliczania przychodów w ramach ujednoczenia i ulepszenia obu systemów sprawozdawczości finansowej. Obecnie projekt zbliża się ku końcowi. Niedawno opublikowano wspólny projekt standardu ED 2010/6 „Przychody z umów z klientami”.

Niniejszy artykuł jest próbą podsumowania zakresu i podstawowych zasad przedstawionych w projekcie oraz podkreślenia kilku propozycji, które mogą znacząco zmienić obecnie stosowane praktyki.

### Zakres

Projekt ma dotyczyć wszystkich umów z klientami prócz tych, których rozliczanie regulują inne standardy – dotyczące leasingu, ubezpieczeń, instrumentów finansowych i wymiany niepieniężnej między jednostkami prowadzącymi ten sam rodzaj działalności (np. zamiana paliw celem zaspokojenia zapotrzebowania w określonej lokalizacji). Wobec tego ostateczna wersja standardu opracowanego w oparciu o projekt zastąpi nie tylko MSR 18, ale także:

- MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”,
- KIMSF 13 „Programy lojalnościowe”,
- KIMSF 15 „Umowy dotyczące budowy nieruchomości”,
- KIMSF 18 „Przekazanie aktywów przez klientów” oraz
- SKI 31 „Przychody – transakcje barterowe obejmujące usługi reklamowe”.

### Zasada kontroli

Zgodnie z obecnie obowiązującymi standardami przychody ujmuje się zgodnie z zasadą wypełnienia zobowiązań (niezależnie od tego, czy zobowiązanie dotyczy dostawy towarów, czy wykonania usług). Projekt proponuje zastąpienie tej zasady zasadą ujmowania przychodów w chwili przejścia przez klienta kontroli nad towarami lub usługami.

Kontrolę definiuje się jako „możliwość jednostki do bezpośredniego korzystania i czerpania korzyści z danego towaru lub usługi”.

Projekt wskazuje przesłanki sprawowania kontroli (bezwartkowego zobowiązania do zapłaty za składnik aktywów lub usługę, tytuł prawny, fizyczną kontrolę i projekt lub funkcję dostosowane do specyficznych potrzeb klienta) a jednocześnie podkreśla, że konieczne jest przeprowadzenie ogólnej oceny, ponieważ wszystkie te przesłanki są równoważne.

Zasada ta może prowadzić to znaczących zmian, w szczególności dotyczących spółek, które klasyfikują umowy o budowę składnika aktywów (np. nieruchomości lub oprogramowania) jako umowy o budowę lub umowy o świadczenie usług, z czego wynika ujmowanie przychodów proporcjonalnie

do stopnia zaawansowania prac. Jeżeli w ramach proponowanego modelu zakłada się, iż klient nie ma kontroli nad składnikiem aktywów do momentu jego ukończenia i dostarczenia, do tego momentu nie ujmuje się przychodu.

Wydaje się, że jest to obszar potencjalnych trudności w zastosowaniu. Koncepcja kontroli w kontekście przychodów jest nowa i może kłócić się z intuicją. Oczekuje się, że komentatorzy projektu standardu będą zgłaszać się do Rady o doprecyzowanie przesłanek sprawowania kontroli.

### Obszary szczegółowych wytycznych

Poza zmianą ogólnego modelu ujmowania przychodów projekt zawiera propozycje szczegółowych wymagań dotyczących różnych obszarów, obejmujących:

- wskazanie odrębnych zobowiązań do świadczenia usług w ramach jednej umowy,
- zobowiązania do wykonania świadczenia rodzącego obciążenia,
- modyfikacje umów,
- sprzedaż z prawem zwrotu,
- gwarancje,
- ryzyko kredytowe.

### Wskazanie odrębnych zobowiązań do świadczenia usług w ramach jednej umowy

MSR 18 wspomina o możliwości rozbicia jednej umowy na części składowe (często określanego mianem unbundlingu), ale w zasadzie nie zawiera wytycznych w zakresie praktycznego zastosowania tej koncepcji.

Projekt skupia się na "zobowiązaniu do wykonania świadczeń" zdefiniowanym jako „wykonalne zobowiązanie (jawne lub dorozumiane) zawartym w umowie z klientem dotyczącym przekazania mu towaru lub usługi”.

Jeżeli pojedyncza umowa zawiera kilka zobowiązań do wykonania świadczeń (np. dostarczenie składnika aktywów oraz jego późniejsze utrzymanie), projekt proponuje oddzielne rozliczanie każdego z nich, oczywiście wyłącznie w przypadku, gdy są „odrębne”.

Projekt definiuje towar, usługę lub pakiet towarów i usług jako „odrębny”, jeżeli:

- jednostka lub inny podmiot sprzedaje identyczne lub podobne towary lub usługi oddzielnie albo
- jednostka mogłaby sprzedać oddzielnie dany towar lub usługę, ponieważ posiada odrębną funkcję (tj. można go/ją wykorzystywać oddzielnie lub łącznie z innymi towarami lub usługami dostępnymi indywidualnie i generuje marżę narażoną na odrębne rodzaje ryzyka, odmienną od innych elementów umowy).

Po wskazaniu „odrębnych” zobowiązań do wykonania świadczeń alokuje się całkowitą wartość umowy na poszczególne zobowiązania proporcjonalnie do indywidualnej ceny sprzedaży poszczególnych towarów lub usług (tj. ceny, za którą można by je sprzedać indywidualnie).

Te dodatkowe wytyczne zapewniają szersze podstawy dokonywania oceny dotyczącej wydzielenia z umowy odrębnych elementów. Jednakże po wskazaniu oddzielnych zobowiązań do wykonania świadczeń, konieczna jest alokacja przychodów w oparciu o względną wartość godziwą poszczególnych towarów i usług (co nie pozostawia miejsca na inne metody alokacji, np. takie, które można by uznać za odpowiedniejsze do modelu działalności jednostki).

### Zobowiązania do wykonania świadczenia rodzące obciążenia

Koncepcja tworzenia rezerwy na straty z tytułu umów rodzących obciążenia jest już znana, w szczególności w jednostkach rozliczających umowy zgodnie z MSR 11, ale ogólnie stosuje się ją tylko w odniesieniu do umów, które ogólnie przynoszą straty. Projekt precyzuje, że analiza powinna być dokonana na poziomie poszczególnych świadczeń, nie na poziomie umowy jako całości.

Jeżeli zobowiązanie rodzące obciążenia ma charakter „generatora strat” może się okazać, że wymagania te spowodują ujęcie straty na początku okresu obowiązywania umowy, która jako całość ma przynieść wysoki zysk.

### Modyfikacje umów

Ceny ustalone w umowie długoterminowej (na przykład umowie o usługi zawartej na okres kilku lat) dość często są przedmiotem renegotjacji. W projekcie standardu sposób traktowania renegotjacji zależy od tego, czy ceny zawarte w umowie pierwotnej i zmodyfikowanej uznaje się za „wzajemnie powiązane”. Przesłanki wzajemnego powiązania cen zdefiniowano w projekcie.

Ponadto w wytycznych regulujących zastosowanie projektu znajduje się przykład modyfikacji umowy, który pozwala na rozróżnienie między przeceną do wartości bieżącej (której nie uznaje się za wzajemnie powiązaną) a przeceną do innej wartości (uznawaną za wzajemnie powiązaną z pierwotną wersją umowy).

Jeżeli ceny zostały uznane za wzajemnie powiązane, zmienioną umowę traktuje się jako kontynuację pierwotnej, a ich skumulowane skutki ujmuje w chwili wprowadzenia zmian. Jeżeli cen nie uznano za wzajemnie powiązane, zmienioną umowę traktuje się jako nową.

Efekty takiego podejścia ilustruje poniższy przykład.

#### Przykład

Jednostka zawiera z klientem umowę o świadczenie usług na dziesięć lat na stałą kwotę 100.000 PLN rocznie. Na początku szóstego roku cena zostaje zmieniona w wyniku renegotjacji na 60.000 PLN rocznie.

Rok	Otrzymane środki pieniężne PLN '000	Przychody (ceny wzajemnie powiązane) PLN '000	Przychody (ceny niebędące wzajemnie powiązane) PLN '000
1-5	500	$5 \cdot 100 = 500$	$5 \cdot 100 = 500$
6	60	(20)	60
7-10	240	$4 \cdot 80 = 320$	$4 \cdot 60 = 240$

Wobec tego ocena współzależności cen ma znaczący wpływ na ujęcie przychodu (zwłaszcza w okresie wprowadzenia zmiany).

### Sprzedaż z prawem zwrotu

W przypadku sprzedaży z prawem zwrotu propozycja stanowi, że należy dokonać szacunku w momencie sprzedaży (w oparciu o średnią ważoną prawdopodobieństwem) wartości planowanych zwrotów – niezależnie od tego, czy chodzi o zwrot pieniędzy, czy o wymianę produktu na inny. Kwoty tej nie ujmuje się jako przychodu, tylko jako zobowiązanie z tytułu zwrotu. Jeżeli nie ma możliwości dokonania wiarygodnego szacunku, otrzymana kwota zapłaty ujmowana jest w całości jako zobowiązanie, natomiast przychodu nie ujmuje się.

Jak zawsze, metoda średniej ważonej prawdopodobieństwem może zostać uznana za wadliwą, ponieważ efekty jej zastosowania mogą nie odpowiadać możliwym scenariuszom. Może to nie mieć znaczenia dla firmy działającej w handlu detalicznym z prawem zwrotu obowiązującym w dowolnym momencie, ale firma posiadająca małą liczbę dużych klientów może ująć zobowiązania z tytułu zwrotów, którego przeszacowanie w przyszłości jest nieuniknione.

### Gwarancje

Zgodnie z obecnie obowiązującymi standardami gwarancje rozlicza się w formie ujęcia rezerwy z tytułu oczekiwanych kosztów naprawy lub odtworzenia produktu. Propozycja wprowadzi tu znaczące zmiany. Gwarancje dotyczące pokrycia strat po dostarczeniu produktu uznaje się za oddzielne zobowiązania do realizacji świadczeń. Część przychodów alokowanych do tego zobowiązania rozlicza się odpowiednio w okresie obowiązywania gwarancji.

### Ryzyko kredytowe

Podejście do ryzyka kredytowego kontrahenta również może być powodem modyfikacji stosowanych praktyk. Choć obecnie nie ma szczegółowych wytycznych dotyczących ryzyka kredytowego, wiele jednostek ujmuje przychody jako sumę należności i uwzględnia „złe długi” jako koszt w chwili poniesienia, proponuje się, by w przyszłości ryzyko kredytowe stało się elementem wyceny przychodów w oparciu o oczekiwane przychody zgodnie z przewidywanym poziomem niewywiązania się ze zobowiązań przez kontrahentów. Tylko różnica między prognozowaną a faktyczną kwotą niewywiązania z zobowiązań przez kontrahentów się zostaje ujęta jako koszty lub dochody (zamiast korekty przychodów).



## Ujawnienia

MSR 18 zawiera tylko dwa paragrafy dotyczące ujawniania informacji. Dla porównania, wymogi dotyczące ujawniania informacji zawarte w projekcie standardu zajmują pięć stron, a dodatkowe dwie strony poświęcono na wyjaśnienia. Z punktu widzenia zbierania danych niektóre wymagania mogą okazać się trudne do spełnienia, ponieważ dotyczą pozycji, które nie zawsze da się odtworzyć dla celów finansowych lub księgowości zarządczej. Wymagania dotyczą w szczególności uzgodnień sald otwarcia i zamknięcia:

- aktywów umownych (pojedyncza pozycja obejmująca to, co obecnie uznaje się za – na przykład – należności handlowe, czynne rozliczenia międzyokresowe czy kwoty odzyskiwalne z umów),
- zobowiązania umowne (obecnie uznawane za przychody przyszłych okresów i zobowiązania wobec klientów z tytułu realizacji prac objętych umową), a także
- zobowiązania do wykonania świadczeń rodzące obciążenia (które, jak już powiedziano, mogą występować częściej zgodnie z propozycją projektu).

Ponadto wymaga się ujawnienia subiektywnych ocen mających wpływ na ujęcie i wycenę przychodów (np. metod, danych i założeń stosowanych do wyceny zobowiązań, zysków oraz określenia indywidualnych cen sprzedaży poszczególnych elementów umowy).

## Dalsze działania

Termin nadsyłania uwag minął 22 października 2010 roku. RMSR planuje zakończenie ich analizy i wydanie ostatecznej wersji standardu w połowie 2011 roku. Daty wejścia w życie jeszcze nie wyznaczono, ale projekt proponuje pełne zastosowanie retrospektywne (tj. bez okresu przejściowego dotyczących umów zawartych przed datą wejścia w życie standardu).

Propozycje zawarte w standardzie mogą spowodować znaczące zmiany sposobu ujmowania przychodów i są uzależnione od nieznanych jeszcze koncepcji i definicji. Wobec tego firmy stosujące MSSF mogą być zainteresowane wcześniejszym zapoznaniem się z treścią propozycji.



### 3. MSSF w branżach: telekomunikacja. Nowe spojrzenie na rachunkowość przychodów

#### Wprowadzenie

RMSR i US FASB realizują wspólny projekt opracowania jednolitego standardu na temat ujmowania przychodów.

Celem projektu jest opracowanie modelu ujmowania przychodów, który można będzie zastosować w wielu różnych branżach. Przez opracowanie wspólnego modelu RMSR i FASB chcą wyeliminować znane niedociągnięcia i niekonsekwencje obecnie stosowanych koncepcji i standardów. Projekt ten stanowi kluczową część programu wypracowywania jednolitych standardów MSSF i US GAAP.

Nowy standard zastąpi dotychczas stosowane w zakresie ujmowania przychodów: MSR 11 [Umowy o budowę], MSR 18 [Przychody] oraz szczegółowe wytyczne US GAAP przedstawione w EITF 00-21 (*Revenue Arrangements with Multiple Deliverables*).

W grudniu 2008 r. RMSR i FASB wydały materiał do dyskusji. W odpowiedzi nadesłano ponad 200 listów z uwagami, w tym uwagi od kilku największych na świecie operatorów telefonii stacjonarnej i komórkowej. Z listów wynikało jednoznacznie, że wiele koncepcji i propozycji zawartych w materiale miałyby znaczący wpływ na sprawozdawczość finansową oraz na podstawowe systemy i procesy w sektorze telekomunikacji, a wiele aspektów propozycji budzi kontrowersje.

Projekt standardu Ujmowanie przychodów – przychody z umów z klientami wydano 24 czerwca 2010 roku z terminem nadsyłania uwag do 22 października 2010 roku.

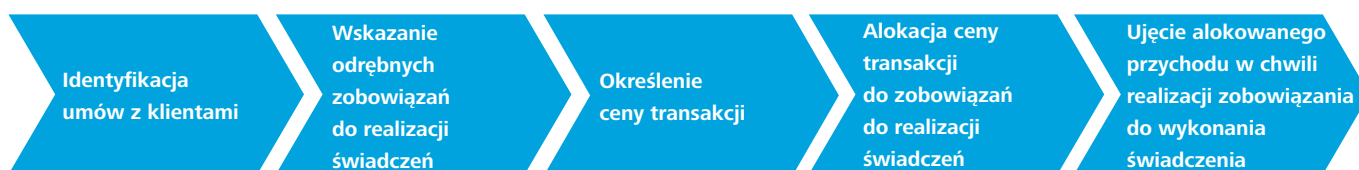
Publikacja ta jest poświęcona najważniejszym propozycjom zawartym w projekcie standardu w kontekście zastrzeżeń przedstawionych w listach i pozwala przeanalizować wpływ proponowanych rozwiązań na funkcjonowanie sektora telekomunikacji.

#### Harmonogram projektu



## Omówienie

Centralną ideą projektu standardu jest pięć etapów ujmowania przychodów przez jednostkę gospodarczą. Poniżej zestawiamy wytyczne przedstawione w projekcie w odniesieniu do tych pięciu etapów.



### Etap 1 - identyfikacja umów zawartych z klientami

W pewnych sytuacjach jednostka może zawrzeć kilka umów w formie jednej. Projekt dopuszcza zawieranie tego rodzaju umów, jeżeli określone w nich ceny są wzajemnie powiązane. Może też zaistnieć sytuacja odwrotna, kiedy jednostka zawiera jedną umowę w formie kilku, jeżeli ich elementy są wyceniane niezależnie od pozostałych.

### Etap 2 - identyfikacja poszczególnych zobowiązań do wykonania świadczeń

Zgodnie z projektem jednostka sprawdza, czy towary i usługi, do dostarczenia których zobowiązała się w umowie, stanowią odrębne zobowiązania do wykonania świadczeń. Propozycja nakłada na jednostkę wymóg oddzielnego rozliczania odrębnych towarów i usług, czyli takich, które są lub mogłyby być sprzedawane oddzielnie lub w połączeniu z innym produktem, również dostępnym indywidualnie.

### Etap 3 - określenie ceny transakcji

#### Wartość pieniądza w czasie

Należy wziąć pod uwagę wartość pieniądza w czasie, jeżeli może mieć znaczący wpływ na zawarte umowy. Korektę o wartość pieniądza w czasie należy wprowadzić w sytuacji, gdy płatność dzieli od przekazania towarów lub usług znaczący przedział czasowy. Wobec tego korektę o wartość pieniądza w czasie stosuje się częściej w sytuacji, kiedy klient dokonuje przedpłaty lub przysługuje mu określony czas na uregulowanie należności.

### Zmienność wynagrodzenia

Czasami należności z tytułu dostaw towarów lub usług płatne w przyszłości nie mają ściśle określonych kwot. Zgodnie z propozycją zmienną kwotę przyszłego wynagrodzenia ujmuje się jako „wartość prognozowaną”, ale tylko wtedy, gdy da się ją wiarygodnie wycenić. Podejście takie wymaga od kierownictwa opracowania modeli prawdopodobieństwa dla poszczególnych scenariuszy w oparciu o doświadczenia z przeszłości oraz dokonania oceny możliwości wystąpienia istotnych zmian okoliczności.

### Ryzyko kredytowe klienta

Zgodnie z propozycją ryzyko kredytowe klienta wpływa na wielkość ujmowanej kwoty przychodów, nie na sam fakt ich ujęcia. Jednostka koryguje cenę transakcji dla odzwierciedlenia ryzyka kredytowego klienta z zastosowaniem metody ważonej prawdopodobieństwem.

### Etap 4 - alokacja ceny transakcji na poszczególne zobowiązania do wykonania świadczeń

Projekt wymaga alokacji ceny transakcyjnej na różne elementy proporcjonalnie do ich indywidualnych cen sprzedaży. Najlepszym dowodem wysokości ceny indywidualnej jest cena danego towaru lub usługi, którą można zaobserwować na aktywnym rynku. W sytuacjach jednak, gdy towarów czy usług nie sprzedaje się oddzielnie, projekt wymaga od jednostki zastosowania sensownej metody wyliczenia wartości szacunkowych. Upusty od cen łącznej wartości sprzedaży poszczególnych elementów alokuje się proporcjonalnie do indywidualnych cen sprzedaży poszczególnych towarów i usług.

### **Etap 5 - ujmowanie alokowanych przychodów w chwili zrealizowania zobowiązania do wykonania świadczeń**

Przychody ujmuje się w chwili przejęcia przez odbiorcę kontroli nad towarami lub usługami. Ten aspekt propozycji ma w wielu przypadkach fundamentalne znaczenie i jednocześnie najwyższy udział ma w nim subiektywna ocena. Ogólna zasada głosi, że „klient przejmuje kontrolę nad towarem lub usługą w chwili, gdy ma możliwość bezpośredniego korzystania i czerpania korzyści z danego towaru lub usługi”. Przejęcie kontroli oznacza, że klient ma prawo korzystania z danego składnika aktywów przez pozostały okres jego ekonomicznej użyteczności lub zużycia go w ramach prowadzonej działalności oraz przejęcia wszystkich potencjalnych przepływów pieniężnych związanych z tym składnikiem aktywów. Przeniesienie kontroli nad produktem lub usługą może nastąpić w określonym momencie lub być procesem ciągłym. Projekt podaje pewne wskazówki ułatwiające stwierdzenie, czy kontrola przeszła już na klienta, a także propozycje metod ujmowania przychodu w przypadku przekazywania towarów i usług w procesie ciągłym.

### **Najważniejsze problemy branżowe**

Najważniejszym elementem materiału do dyskusji było wprowadzenie jednego sposobu ujmowania przychodu w oparciu o zwiększenie pozycji netto jednostki wynikającej z umowy z klientem.

Choć propozycja opracowania jednego ogólnego standardu spotkała się z aprobatą większości firm działających w sektorze telekomunikacji, respondenci różnili się w opiniach na temat zasadności zastosowania metody ujmowania przychodów w oparciu o pozycję netto jednostki wynikającej z umowy z klientem oraz możliwości wprowadzenia takiego standardu.

Poniżej przedstawiamy zagadnienia najczęściej poruszane przez respondentów z branży telekomunikacyjnej:

- **Możliwości istniejącej infrastruktury informatycznej:** wszyscy respondenci byli zdania, że nie ma możliwości wprowadzenia proponowanego standardu ze względu na ograniczenia możliwości systemu, który musiałby ustalać umowne pozycje netto milionów klientów działających na podstawie tysięcy zróżnicowanych planów taryfowych, co może być łatwiejsze w przypadku operatorów oferujących usługi w formie „portfelowym”.
- **Obawy o niekonsekwencję:** zdaniem respondentów obecnie firmy z branży telekomunikacyjnej stosują stosunkowo spójne metody ujmowania przychodów mimo braku ogólnych wytycznych, zwłaszcza w MSSF.
- **Niezgodność przychodów ze środkami pieniężnymi:** może się zdarzyć, że w wyniku przyjęcia propozycji zawartych w projekcie ujęty przychód może znacząco różnić się od przepływów pieniężnych generowanych przez przedmiotowe transakcje. Może to znacząco utrudnić analitykom i inwestorom zrozumienie zależności między przychodami a środkami pieniężnymi. Respondenci argumentowali, że mogłoby to spowodować ograniczenie przydatności informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych dla ich użytkowników.

Inne uwagi nadesłane w odpowiedzi na opublikowany materiał dotyczyły zbyt ogólnikowego charakteru definicji zobowiązań do wykonania świadczeń, co mogłoby prowadzić do różnic interpretacji między uczestnikami rynku; część respondentów uznała jednak, że definicja ta jest odpowiednia. Podział opinii dotyczył również sposobów rozdzielenia zobowiązań do wykonania świadczeń i cech konstytutywnych zobowiązania do wykonania świadczeń.

Przeprowadziliśmy analizę odpowiedzi w kontekście pytań postawionych w materiale do dyskusji. Wyznaczyliśmy dziesięć kluczowych kwestii, które naszym zdaniem mogą doprowadzić do zmiany praktyk rachunkowych w branży. Ich omówienie przedstawiono poniżej.

## Kwestia 1: Czy rozdawane za darmo telefony komórkowe generują przychód?

### Przykład

Klient zawiera dwuletnią umowę z operatorem sieci komórkowej na pakiet usług głosowych, SMS i transferu danych za kwotę **30 PLN** miesięcznie (całkowita wartość umowy wynosi **720 PLN**). W chwili zawarcia tej umowy klient otrzymuje za darmo telefon komórkowy, którego indywidualna cena rynkowa wynosi **378 PLN** (koszt telefonu to **350 PLN**). Cena indywidualna usług transmisji głosowej, SMS i danych sprzedawanych bez telefonu (tylko z kartą SIM) wynosi **22 PLN** miesięcznie.

W tym przykładzie celowo pominięto wartość pieniądza w czasie i ryzyko kredytowe klienta.

Indywidualna cena sprzedaży usług bez telefonu = 22 PLN x 24 miesiące = 528 PLN

- Indywidualna cena sprzedaży telefonu = 378 PLN
- Razem = 906 PLN
- Pobrana opłata = 30 PLN x 24 miesiące = 720 PLN
- Przychody alokowane na telefon:
  - $720/906 \times 378 \text{ PLN} = 300 \text{ PLN}$
- Przychody alokowane na usługi:
  - $720/906 \times 528 \text{ PLN} = 420 \text{ PLN}$
- Roczna kwota przychodów z usług = 210 PLN

Wobec tego profil ujmowania przychodów proponowany przez projekt standardu w porównaniu do obecnie stosowanych praktyk branżowych przedstawia się następująco:

Propozycja zawarta w projekcie standardu	Typowe stosowane obecnie praktyki			
	Rok 1	Rok 2	Rok 1	Rok 2
Przychody z usług	210	210	360	360
Przychody z telefonów	300	-	-	-
Przychody razem	510	210	360	360
Dochód netto	160	210	10	360
Przepływy środków pieniężnych netto	10	360	10	360

Choć w efekcie zweryfikowania zasad rachunkowości zysk bardziej równomiernie rozkłada się w czasie, jednocześnie powstaje niedopasowanie dochodu netto do przepływów pieniężnych netto wykazanych w sprawozdaniu finansowym.

### Spostrzeżenia Deloitte

Rozliczanie „warunkowego” przychodu stanowiłoby znaczącą zmianę w porównaniu do obecnie stosowanych praktyk rachunkowych. Zastosowanie takich zasad rachunkowości będzie zapewne trudne, jeżeli weźmie się pod uwagę, że operatorzy rozliczają na ogół koszty telefonów oddzielnie w ramach pozostałych systemów zarządzania danymi zamiast w ramach przychodów. Szeroki wachlarz możliwych odmian sposobów rozliczania telefonów i planów taryfowych oraz sprzedaży w kanałach pośrednich i bezpośrednich może wymagać od operatorów znaczących inwestycji w rozszerzenie systemów finansowych i to w czasach, gdy cała branża systematycznie wdraża plany redukcji kosztów.

Jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii okazała się sugestia, że nowe wytyczne mogą spowodować zmianę sposobu ujmowania przychodów związanych z dotowanymi telefonami przez operatorów komórkowych.

Obecnie większość operatorów ogranicza przychód ujmowany ze sprzedaży telefonów do kwoty niezależnej od świadczenia usług w przyszłości – czyli do kwoty gotówki przyjętej w zamian za telefon. Na wielu rynkach telefony są znacząco dotowane, co powoduje ujęcie ich kosztów wraz z przychodem zerowym lub dużo niższym od kosztów w momencie pozyskania klienta.

Jedną z kluczowych koncepcji projektu standardu głosi, że przychody ujmuje się w momencie przekazania przez jednostkę kontroli nad towarami lub usługami klientowi, a zatem wypełnienia zobowiązań umownych. Wobec tego, zgodnie z materiałem do dyskusji, logiczne wydawałoby się, że przychody ze sprzedaży telefonów należy ujmować w momencie przekazania ich klientom.

Projekt standardu nie ogranicza ujmowanego przychodu do kwoty niezależnej od realizacji innych świadczeń, ale wymaga za to od jednostki ujęcia przychodu w cenie transakcyjnej, którą można wiarygodnie wycenić w oparciu o dotychczasowe doświadczenie własne lub innych jednostek zebrane w toku realizacji podobnych transakcji. W przypadku operatorów komórkowych oznacza to ujmowanie przychodów ze sprzedaży telefonów dotowanych, choć ujmowana kwota musi uwzględniać możliwość wyegzekwowania należności. Wymóg uwzględnienia możliwości wyegzekwowania

w cenie transakcji może również prowadzić do nieznacznego zmniejszenia przychodów operatorów ujmujących koszty należności nieodzyskiwalnych w kosztach operacyjnych.

Projekt wymaga alokacji ceny transakcyjnej na poszczególne zobowiązania do wykonania świadczeń proporcjonalnie do ich indywidualnych cen sprzedaży. Wymóg stosowania wartości indywidualnych jako podstawy alokacji praktycznie eliminuje stosowanie subiektywnej oceny w tym procesie.

### Kwestia 2 – modyfikacja przychodów

Modyfikacja umów (zmiany zakresu, ceny lub okresu obowiązywania) są powszechnym zjawiskiem w sektorze telekomunikacyjnym, w szczególności w przypadku dostawców usług zarządzanych (managed services) lub rozwiązań sieciowych. Ponadto operatorzy komórkowi i stacjonarni działający na rynku przedsiębiorstw i korporacji często modyfikują umowy wieloletnie oraz umowy ramowe podpisane z tego rodzaju klientami.

Obecnie praktycznie nie ma wytycznych dotyczących rozliczania modyfikacji takich umów. Uczestnicy rynku stosują na ogół różne zasady rachunkowości: albo rozliczają modyfikacje prospektywnie, albo retrospektywnie, albo używają metod pośrednich.

Choć materiał do dyskusji właściwie pomija ten temat, w projekcie mówi się, że modyfikacje umów należy rozliczać łącznie z umowami, jeżeli ceny sprzed i po modyfikacji są wzajemnie od siebie zależne. W takim przypadku skumulowane skutki modyfikacji ujmuje się w okresie jej wystąpienia. W przypadku, gdy ceny sprzed i po modyfikacji uznaje się za wzajemnie niezależne, modyfikację rozlicza się jako oddzielną umowę.

Projekt standardu przedstawia wytyczne przydatne do oceny zależności/niezależności cen – takie jak zbliżone terminy zawarcia umów, ten sam cel komercyjny oraz fakt, czy umowy realizowane są równoległe, czy jedna po drugiej. Wytyczne wdrożeniowe zawarte w projekcie precyzują, że podstawowe znaczenie przy ocenie, czy dana modyfikacja umowy jest od niej zależna, czy nie, ma porównanie ceny jednostkowej towaru lub usługi dostępnej na rynku w danej chwili do ceny wynikającej z wprowadzonej modyfikacji. Ocena ta może być złożona, w szczególności w przypadku dużej rozpiętości cen oferowanych różnym grupom klientów.

W projekcie akcentuje się fakt, że cena umowna nie jest uzależniona od innej umowy wyłącznie z powodu udzielenia rabatu wynikającego z relacji z danym klientem.

### Przykład

Dnia 1 stycznia 2009 roku (rok 1) operator A zawiera pięcioletnią umowę na świadczenie usług stacjonarnych klientowi B za kwotę **100 PLN** rocznie. W połowie czwartego roku operator A wyraża zgodę na przedłużenie umowy o dwa lata z jednoczesnym 20% rabatem obowiązującym od dnia 1 lipca 2012 roku. Tym razem indywidualna cena usług oferowanych przez operatora A innym klientom wynosi **90 PLN** rocznie. Wskutek modyfikacji całkowita wartość umowy wynosi **630 PLN** za okres siedmiu lat.

	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7
Umowy nie są współzależne	100	100	100	90	80	80	80
Umowy są współzależne	100	100	100	60	90	90	90

W tym przykładzie, gdyby umowy nie były współzależne (np. gdyby zmodyfikowana cena **80 PLN** była ceną rynkową), rozliczenie odzwierciedlałoby profil bilingu. Rozliczenie umów jako współzależnych (ponieważ przedłużenie umowy zaoferowano po cenie niższej od rynkowej) doprowadziłoby do zmniejszenia przychodów w czwartym roku i ujęcia na koniec tego roku kwoty **360 PLN**. Przyczyną takiego ujęcia byłoby obliczenie przychodów metodą narastającą, a zatem na koniec czwartego roku wynosiłyby one 4/7 kwoty **630 PLN**, czyli **360 PLN**.

### Spostrzeżenia Deloitte

W przypadku spółek, dla których oznacza to zmianę zasad rachunkowości, złożony charakter zmian w umowie w sektorze telekomunikacyjnym spowodowałby zapewne konieczność zwiększenia wsparcia technicznego księgowości – współpracy z zespołami sprzedaży i obsługi prawnej w toku negocjowania umów oraz konieczność zapewnienia przez te zespoły wsparcia doradczego dla księgowości przychodów. Ocena subiektywna miałaby szczególne znaczenie przy obliczaniu indywidualnej wartości usług po modyfikacji umowy, a operatorzy powinni rozważyć, czy w takiej sytuacji nie lepiej byłoby zaakceptować wariant poszerzający możliwość dokonania takiej oceny.

### **Kwestia 3: rozliczanie premii udzielanej klientom w formie środków pieniężnych lub darmowego sprzętu**

Udzielanie klientom premii w gotówce staje się coraz popularniejszym rozwiązaniem stosowanym w sektorze telekomunikacji, zarówno w formie „payback” przy zawarciu umowy lub spełnieniu określonych wymagań, jak i rabatu za przedłużenie obowiązującej umowy.

Odpowiedzi na propozycje zawarte w materiale do dyskusji ujawniły różnice zdań respondentów z sektora telekomunikacji w odniesieniu do uznania działań promocyjnych za źródło zobowiązań do realizacji świadczeń. Niektórzy operatorzy wskazywali, że działalność promocyjna nie jest zobowiązaniem do realizacji świadczeń, ponieważ zwykle zależy od działań podejmowanych w przyszłości przez klienta lub związana jest z podstawową ofertą towarów lub usług.

Projekt standardu zawiera wytyczne dotyczące rozliczania zapłaty na rzecz klienta, które w ogólnych zarysach odpowiadają obecnie stosowanym wytycznym US GAAP (EITF 01 -09 Accounting for Consideration Given by a Vendor to a Customer (Including a Reseller of the Vendor's Products)). Zgodnie z tymi wytycznymi, jeżeli klient otrzymuje premię pieniężną, która nie stanowi zapłaty za towary lub usługi, należy rozliczyć ją jako zmniejszenie przychodu i ująć w momencie przekazania towarów lub usług albo w chwili podjęcia zobowiązania – zależnie od tego, który przypada później.

Sposób rozliczania tego rodzaju programów motywacyjnych proponowany w projekcie standardu rodzi szereg pytań:

- Kiedy jednostka „podejmuje zobowiązanie” zapłaty klientowi?
- Czy wypłata premii pieniężnej jest modyfikacją zawartej umowy i wymaga wobec tego rozliczenia retrospektywnego?
- Czy w przypadku, gdy premię pieniężną oferuje się tylko już posiadającym klientom należy zakładać, że towary i usługi zostały już dostarczone i w związku z tym natychmiast ująć związany z tym koszt?

### **Spostrzeżenia Deloitte**

Przy określaniu, czy premie pieniężne przyznawane przy rozszerzeniu lub przedłużeniu umowy są upustem, czy udzielonym retrospektywnie rabatem od już zrealizowanych usług konieczna jest subiektywna ocena. Każdy z tych scenariuszy skutkuje innym profilem ujmowania przychodów.

Podobna analiza konieczna jest w odniesieniu do wytycznych w zakresie modyfikacji umów (patrz kwestia 2). Jeżeli klientowi przyznano premię pieniężną z okazji przedłużenia umowy, należy zastanowić się, czy stanowi to współzależną zmianę ceny i czy taka płatność stanowi rabat w odniesieniu do usług już zrealizowanych, czy też jest to upust dotyczący przyszłych świadczeń.

Podobna sytuacja ma miejsce, kiedy na przykład klientom korporacyjnym przyznaje się premię na zakup telefonów na okres obowiązywania umowy. Zgodnie z projektem standardu możliwość uzyskania przez klienta dodatkowych towarów za darmo stanowi oddzielne zobowiązanie do realizacji świadczeń, do którego alokuje się część ceny transakcji.



#### Kwestia 4: aktywacja przychodów?

Operatorzy stacjonarni i komórkowi pobierają zwykle opłaty aktywacyjne, przyłączeniowe i od ustawienia, zwłaszcza od konsumentów i telefonów w mieszkaniach prywatnych. Przegląd zasad rachunkowości stosowanych przez 25 operatorów (sporządzających sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF lub US GAAP) dowiódł, że pięciu z nich rozpoznawało przychód jak z tytułu opłaty przyłączeniowej/aktywacyjnej w momencie przyłączenia klienta, „osiemnastu rozkładało ją na przewidywany okres współpracy z klientem, a pozostali dwaj – na okres obowiązywania umowy. Jak więc widać, choć większość operatorów ma wspólne zdanie na temat rozliczania takich przychodów, stosowane praktyki znacznie się różnią.

Wytyczne wdrożeniowe zawarte w projekcie standardu obejmują między innymi ujmowanie bezzwrotnych opłat początkowych i podają przykłady umów telekomunikacyjnych jako powszechnego źródła takich opłat. Zgodnie z ogólnymi wytycznymi zawartymi w projekcie głównym punktem zainteresowania jest kwestia powiązania opłat przyłączeniowych z oddzielnym zobowiązaniem do realizacji świadczeń, tj. kwestia, czy aktywacja karty SIM klienta i ustawienie jego parametrów w systemie operatora stanowią przekazanie usługi klientowi. Jeżeli przyłączenie klienta nie stanowi oddzielnego zobowiązania do realizacji świadczeń, przychody z tytułu opłaty przyłączeniowej alokuje się do wszystkich pozostałych obowiązków realizacji świadczeń.

#### Kwestia 5: pośrednik czy producent – nowa perspektywa?

Projekt standardu poświęca szczególną uwagę ocenie, czy dana jednostka jest pośrednikiem (prezentacja przychodów netto), czy zleceniodawcą (prezentacja kwoty brutto) w ramach zawartej umowy. Dokonując oceny, czy dana jednostka pełni rolę pośrednika, czy zleceniodawcę, projekt standardu skupia się przede wszystkim na tym, kto sprawuje kontrolę nad dostawą towarów lub usług do klienta. Dalsze wytyczne mają formę serii wskaźników podobnych do prezentowanych w obowiązujących wersjach MSSF i US GAAP. To oznacza z pewnością odejście od założenia kontroli „ryzyka i korzyści” związane z dostawą towarów lub usług na rzecz koncepcji kontroli dostaw.

W przypadku, gdy jednostka sprzedaje klientowi produkt lub usługę strony trzeciej, a jednostka ta nie uczestniczy w żadnym istotnym stadium tego procesu, mogą pojawić się różne rozwiązania dotyczące ich rozliczenia. Weźmy przykład treści autorstwa strony trzeciej dostarczanych klientom przez operatora komórkowego. Obecnie niektórzy operatorzy mogą ujmować przychody w kwocie brutto, jeżeli uważają, że ponoszą ryzyko i czerpią korzyści z dostawy tych treści, np. w związku z marką lub ryzykiem kredytowym. W tej sytuacji zastosowanie wytycznych zawartych w projekcie może doprowadzić do konieczności weryfikacji prezentacji przychodów przez operatorów komórkowych, jeżeli nie mają kontroli nad dostawą tego typu treści.

#### Spostrzeżenia Deloitte

Choć nie stanowi to fundamentalnej zmiany wytycznych, przyjęta w projekcie zasada odróżniania pośrednika od zleceniodawcy ukierunkowana jest na dostawę towarów lub usług, nie na liczbę równoważnych zapłat. Nie wiadomo, czy doprowadzi to do zmiany stosowanych praktyk, ale na pewno przyczyni się do rozpoczęcia debaty na temat miejsca firm telekomunikacyjnych w łańcuchu wartości w stosunku do twórców i dostawców treści sieciowych.

### Kwestia 6: koszty umów

Materiał do dyskusji zawierał ograniczone wytyczne dotyczące rozliczania kosztów umów. Reakcje operatorów były zróżnicowane: niektórzy domagali się bardziej szczegółowych wytycznych w zakresie traktowania umownych kosztów nabycia, inni zaś uważali, że sprawa ujmowania kosztów została dostatecznie dobrze uregulowana w innych standardach.

Projekt standardu zawiera szczegółowe wytyczne, zgodnie z którymi, jeżeli umowa nie podlega kapitalizacji zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości, składnik aktywów ujmuje się tylko wówczas, gdy koszty:

- są bezpośrednio związane z umową;
- generują lub zwiększają zasoby jednostki, które zostaną wykorzystane do wypełnienia zobowiązań umownych oraz
- istnieje prawdopodobieństwo ich odzyskania.

#### Spostrzeżenia Deloitte

Choć rozliczanie kosztów w branży ma charakter względnie jednolity, projekt standardu zawiera wytyczne dotyczące określonych obszarów, które mogą spowodować zmianę bieżących praktyk w niektórych jednostkach i zmniejszyć różnorodność stosowanych w branży rozwiązań rachunkowych dotyczących coraz bardziej złożonych kwestii rozliczania prowizji ze sprzedaży.

Wytyczne te będą miały zapewne niewielki wpływ na rozliczanie zapasów dostarczanych w ramach umowy (np. telefonów czy routerów), ponieważ obecnie koszty takich aktywów ujmuje się w rachunku wyników w chwili ich dostarczenia. Jednak rozliczanie prowizji ze sprzedaży, stanowiących zwykle znaczący koszt przejścia operatorów na określonych rynkach, to wciąż jeden z obszarów najbardziej zróżnicowanych praktyk branżowych.

Projekt standardu stanowi, że koszty zawarcia umowy należy rozliczać w chwili poniesienia, a zatem, choć należy przeanalizować kwestię prowizji od sprzedaży i sprawdzić, czy koszty takie „generują lub zwiększają zasoby jednostki”, co umożliwiłoby ich ujęcie jako aktywów umownych, koszty prowizji należy rozliczać w momencie ich poniesienia. Inne obszary kosztów mogą być bardziej podatne na ocenę przy ustalaniu, czy kwalifikują się do kapitalizacji.

### Kwestia 7: utrata kontroli w ramach umów długoterminowych

Część respondentów zgłosiła obawy dotyczące zastosowania koncepcji przedstawionych w materiale do dyskusji dotyczących umów długoterminowych, które mają szczególne znaczenie w przypadku jednostek dostarczających rozwiązań sieciowych lub usług zarządzanych. Zdaniem tych respondentów zastosowanie omawianych wytycznych mogłoby spowodować zmianę sposobu ujmowania przychodów na taki, który nie odzwierciedla wyników uzyskanych przez jednostkę w okresie obowiązywania umowy.

Projekt standardu, tak jak materiał do dyskusji, uznaje możliwość sprawowania przez klienta kontroli nad towarami lub usługami dostarczonymi przez jednostkę w ramach wypełniania zobowiązań do realizacji świadczeń za podstawę ujmowania przychodów. Takie podejście różni się od prezentowanego w MSR 11 Umowy o budowę, w ramach którego przychody ujmuje się proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac. W efekcie ujmowanie przychodów może nastąpić później zgodnie projektem standardu.

Dla celów oceny, czy klient przejął kontrolę nad towarami lub usługami, projekt standardu dostarcza wskazówek przekazania kontroli.

Jeżeli jednostka dostarcza towary lub usługi charakterystyczne dla danego klienta (tj. klient określa ich formę lub funkcję) jest to wskazówka, że w chwili wytworzenia produktu kontrola przechodzi na klienta. Projekt standardu stwierdza jednak, że żadna ze wskazówek pojedynczo nie stanowi determinanty przeniesienia kontroli, co oznaczałoby, że dostosowanie produktu lub usługi do specyficznych potrzeb klienta samo w sobie nie jest dowodem przekazania kontroli klientowi. Wobec tego obszar ten wymaga szczególnie starannej analizy.

Jeżeli przekazywanie towarów lub usług ma charakter ciągły, projekt dopuszcza ujmowanie przychodów proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac. Opisano trzy metody uznane za dopuszczalne przy ocenie stopnia przekazania produktów lub usług w dowolnym punkcie w czasie.

Przy założeniu, że każda umowa wymaga indywidualnego podejścia przy zastosowaniu tych zasad, nie jest jasne, czy spowodują one powstanie znaczących różnic w ujmowaniu przychodów w branży, a ocena taka może spowodować różnice w zastosowaniu wytycznych przez różnych operatorów.

#### **Kwestia 8: Opłaty instalacyjne- jednolite praktyki?**

Jedną z podstawowych ocen, jakich będą musieli dokonać operatorzy, dotyczy identyfikacji oddzielnych zobowiązań do realizacji świadczeń. Projekt standardu stwierdza, że towar lub usługa stanowią oddzielną pozycję, gdy jednostka sprzedaje identyczne lub podobne produkty na rynku lub mogłaby je sprzedawać, ponieważ mają określoną, indywidualną funkcję i generują indywidualną marżę.

Obecnie stosowane wytyczne w tym zakresie doprowadziły do zróżnicowania praktyk w branży. Za przykład może posłużyć ujmowanie opłat instalacyjnych, zwykle pobieranych przez operatorów stacjonarnych za wykorzystanie sprzętu zainstalowanego w lokalu należącym do klienta w ramach długoterminowych umów o usługi zarządzane. Generalnie umowy takie zawiera się z klientami korporacyjnymi. Niektórzy operatorzy ujmują takie opłaty w chwili instalacji, inni zaś rozkładają je na okres obowiązywania umowy, której dotyczy.

Przy założeniu, że operatorzy zwykle nie sprzedają usług instalacyjnych osobno i że generują one oddzielną marżę (bo realizuje je strona trzecia lub rozlicza się je w oparciu o wewnętrzne mierniki zasobów), konieczne jest dokonanie oceny, czy usługi instalacyjne pełnią osobną funkcję, tj. czy zapewniają samodzielne media, czy media te są dostarczane łącznie z innymi towarami lub usługami dostępnymi osobno na rynku

#### **Spostrzeżenia Deloitte**

Określając odpowiedni sposób rozliczania opłat instalacyjnych należy zwrócić uwagę na to, czy opłaty te są pobierane w związku z fizyczną instalacją sprzętu, czy tylko z aktywacją usług, co może prowadzić do uzyskania odmiennych wyników (patrz Kwestia 4).

Wytyczne przedstawione w projekcie standardu pozostawiają mniejszy margines indywidualnej interpretacji niż obecnie stosowane, co może ujednoclić praktyki stosowane w branży.

#### **Kwestia 9: licencje wyłączne i niewyłączne**

Projekt standardu określa sposób rozliczania udzielonych licencji. Może to mieć znaczenie w przypadku jednostek dostarczających klientom oprogramowania, zwykle w ramach usług zarządzanych lub rozwiązań sieciowych.

Zgodnie z obecnie stosowanymi praktykami przychody związane z licencjami udzielonymi w ramach umów długoterminowych ujmuje się zwykle w chwili dostarczenia licencji klientowi. Projekt standardu zakłada, że w przypadku udzielenia licencji na wyłączność i nie na cały okres użyteczności objętych licencją praw własności intelektualnej, uznaje się, że kontrolę przekazano na wyznaczony okres, co oznacza, że przychody związane z tą licencją należy rozłożyć na okres jej udzielenia.

Jeżeli natomiast udzielona licencja jest niewyłączna, zakłada się, że kontrola przechodzi natychmiast, a zatem przychody ujmuje się w momencie dostarczenia.

W niektórych przypadkach wytyczne te mogą spowodować odroczenie ujęcia przychodów związanych ze sprzedażą licencji. Przykładem licencji udzielonej na wyłączność może być udzielenie klientowi wyłącznego prawa do korzystania z własności intelektualnej jednostki w wyznaczonym okresie, zaś licencja niewyłączna dotyczy sprzedaży standardowego oprogramowania, w ramach której licencji udziela się wielu użytkownikom na tych samych warunkach.

### Kwestia 10: ujawnianie

Poniżej przedstawiamy podsumowanie wymogów dotyczących ujawniania informacji zawartych w projekcie standardu.

#### Wymogi dotyczące ujawniania informacji

Podział przychodów na kategorie, które najlepiej przedstawiają sposób oddziaływania cech ekonomicznych na kwotę i rozkład w czasie przychodów oraz przepływów pieniężnych. Przykłady: rodzaj towarów lub usług, rynek geograficzny, rynek lub typ klienta, rodzaj umowy.

Uzgodnienie zbiorczych bilansów otwarcia i zamknięcia aktywów i zobowiązań umownych. Uzgodnienie powinno obejmować:

- kwotę przychodów, przychody/koszty odsetkowe oraz wynik na różnicach kursowych ujęty w sprawozdaniu z całkowitych dochodów;
- bezwarunkowe prawa przekazane na należności;
- otrzymaną zapłatę pieniężną inną niż w odniesieniu do kwot przekazanych na należności;
- otrzymaną zapłatę w formie niepieniężnej oraz
- umowy przejęte i zbyte w ramach połączenia jednostek.

Opis zobowiązań do realizacji świadczeń obejmujący:

- towary i usługi, które jednostka zobowiązała się dostarczyć, z zaznaczeniem takich, w których przekazaniu jednostka tylko pośredniczy;
- termin, w którym jednostka zwykle wypełnia zobowiązania do realizacji świadczeń;
- istotne warunki płatności oraz
- zobowiązania dotyczące zwrotów, refundacji, gwarancji i inne o podobnym charakterze.

Cena transakcji alokowana do poszczególnych zobowiązań do realizacji świadczeń pozostałych na koniec okresu sprawozdawczego, których realizacja jest planowana na okres do jednego roku, od roku do dwóch lat, od dwóch do trzech lat i powyżej trzech lat.

Kwota zobowiązania ujęta w odniesieniu do świadczeń rodzących zobowiązania, w tym opis charakteru i kwoty zobowiązania do realizacji świadczeń, przyczyny powstawania wynikających z niego dodatkowych zobowiązań oraz okres, w którym jednostka planuje ich zaspokojenie.

Uzgodnienie bilansu otwarcia i zamknięcia zobowiązań do realizacji świadczeń rodzących dodatkowe zobowiązania, w tym nowe i wygasłe zobowiązania tego rodzaju, kwota zobowiązań zaspokojonych w danym okresie, wpływ zmian wartości pieniądza w czasie oraz zmian wartości szacunkowych.

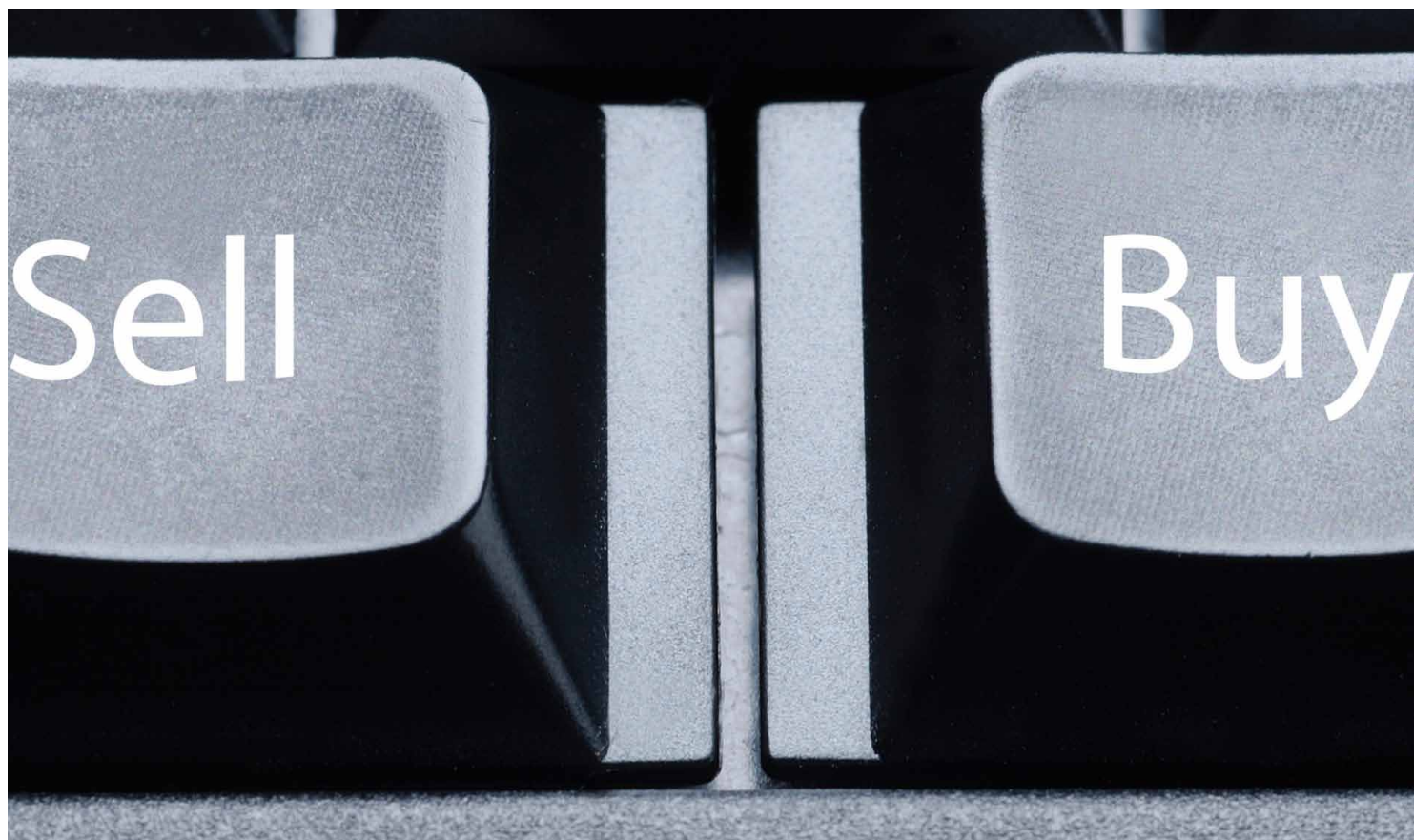
W przypadku zobowiązań do realizacji świadczeń realizowanych w sposób ciągły, opisy osądów przyczyniających się do wyboru metod ujmowania przychodu oraz wyjaśnienie, dlaczego takie metody są wiernym odzwierciedleniem przekazania towarów lub usług

Opis metod, danych wejściowych i założeń przyjętych do oceny zapłaty zmiennej / wyceny zapłaty niepieniężnej w kwocie ujętego przychodu, szacunki indywidualnych cen sprzedaży, wycena zobowiązań dotyczących zwrotu, refundacji, gwarancji i o podobnym charakterze oraz wycena zobowiązań z tytułu zobowiązań do realizacji świadczeń rodzących dodatkowe zobowiązania.




### Spostrzeżenia Deloitte

Ujawnienie powyższych informacji będzie dla wielu firm telekomunikacyjnych znaczącym wyzwaniem i prawdopodobnie będzie wymagało zmiany systemów umożliwiających pozyskanie odpowiednich danych.

Wymóg prezentacji przychodów podzielonych na kategorie doprowadzi zapewne do zróżnicowania praktyk stosowanych w sektorze, zarówno w odniesieniu do poziomu podziału, jak i klasyfikacji, np. na produkty czy obszary geograficzne.



# Nasze publikacje i przydatne linki

Tytuł		Opis
	<b>Biuletyn MSSF</b>	Cykliczna publikacja poruszających tematy związane z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.
	<b>Praktyczny przewodnik po MSSF 2010</b>	Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2009 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).
	<b>Wzór skonsolidowanego sprawozdania zgodnego z MSSF za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku</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 2009 roku i później.
	<b>Lista kontrolna ujawnień wymaganych w sprawozdaniach finansowych wg MSSF sporządzonych według stanu na 31 grudnia 2009 roku</b>	Lista kontrolna stanowiąca podsumowanie wymogów Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) dotyczących ujawnień i prezentacji. Lista kontrolna jest narzędziem pomagającym użytkownikom w stwierdzeniu, czy zostały spełnione wymogi MSSF dotyczące prezentacji i ujawniania. Nie obejmuje natomiast wymogów MSSF dotyczących ujęcia i wyceny.
	<b>Przewodnik po MSR 34 Śródroczna sprawozdawczość finansowa</b>	Przewodnik ten omawia Standard jako całość, wytyczne zastosowania Standardu oraz przedstawia liczne praktyczne przykłady. Dodatkowo Przewodnik ten zawiera wzorcowe śródroczne sprawozdanie finansowe mające na celu zilustrowanie wymogów prezentacji i ujawnień informacji dodatkowych w myśl MSR 34 jak i Listę kontrolną zgodności z Standardem.
	<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

Publikacje i aktualne informacje dotyczące MSSF.

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

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

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

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)

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

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC)

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

### Polskie Standardy Rachunkowości

Ministerstwo Finansów

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

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd

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

Krajowa Izba Biegłych Rewidentów

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

Stowarzyszenie Księgowych w Polsce

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

### Deloitte

Dodatkowe informacje dotyczące usług, programów, szkoleń i publikacji

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

### US GAAP

Amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości

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

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd USA

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

### Unia Europejska

Unia Europejska (strona główna)

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

Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej

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

Europejska Federacja Księgowych

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

Komitet Europejskich Regulatorów Rynku Papierów Wartościowych

[www.cesr-eu.org](http://www.cesr-eu.org)

Deloitte Polska

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

Deloitte Global

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

# 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**

Menedżer

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



**Paweł Tendera**

Starszy Specjalista

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

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





## **Przynależność do Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych oznacza członkostwo w prestiżowej, eksperckiej organizacji dbającej o rozwój polskiego rynku kapitałowego oraz reprezentującej interesy notowanych spółek.**

Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych, jako reprezentant spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, służy środowisku emitentów wiedzą i doradztwem w zakresie regulacji rynku giełdowego oraz praw i powinności uczestniczących w nim spółek. Będąc organizacją ekspercką, dąży do szerzenia i wymiany wiedzy umożliwiającej rozwój rynku kapitałowego i nowoczesnej gospodarki rynkowej w Polsce. Stowarzyszenie istnieje od roku 1993 roku, oferując pomoc i konsultacje dla spółek członkowskich w zakresie wymogów prawnych, regulacji rynku, relacji inwestorskich. Obecnie SEG skupia ponad 230 spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz alternatywnym rynku New Connect, reprezentujących ponad 80 proc. kapitalizacji emitentów krajowych. Pracami SEG kieruje prezes Beata Stelmach.

Stowarzyszenie podejmuje prace na rzecz rozwoju rynku kapitałowego, głównie za pomocą działań regulacyjnych i edukacyjnych. W zakresie regulacji bierze czynny udział w inicjowaniu zmian regulacyjnych i przeciwdziałaniu pojawianiu się regulacji niekorzystnych dla emitentów. Dzięki posiadanym kompetencjom SEG stworzył rekomendacje w zakresie elektronicznych Walnych Zgromadzeń mające służyć spółkom publicznym. Obecnie spółki mają możliwość organizacji e-WZA wraz z przywilejem korzystania z elektronicznego prawa głosu. Wypracowane przez nas rekomendacje normują wiele istotnych kwestii, które dotychczas pozostawały niejasne i rodziły wątpliwości interpretacyjne. Uzyskujemy również wiele opinii prawnych ułatwiających implementację wydawanych aktów prawnych oraz opinii stosownych władz, jak interpretacja Ministerstwa Finansów w zakresie tworzenia Komitetów Audytu w spółkach publicznych. Na poziomie uregulowań unijnych, dzięki pracom w European Issuers SEG korzysta z możliwości wsparcia inicjatywy Komitetu Prawnego EI a tym samym wpływu na podejmowane działania regulacyjne. Bierze udział w konsultacjach ustaw i rozporządzeń jak również w nowelizacjach kodeksu Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Wdrożenie działań regulacyjnych odbywa się poprzez organizację seminariów i konferencji służących też pogłębianiu wiedzy z zakresu relacji inwestorskich oraz ustawowych obowiązków informacyjnych, aspektów prawnych (nowelizacje aktów prawnych) czy też finansowych (zmiany w rachunkowości zarządczej). W działalności szkoleniowej Stowarzyszenia udział bierze rocznie ok. 1500 uczestników podczas kilkunastu spotkań organizowanych na warszawskim parkiecie, jak również poprzez transmisję w czasie rzeczywistym. Jako promotor nowoczesnych rozwiązań SEG rekomenduje wykorzystanie komunikacji elektronicznej, przewidzianej w KSH, w rozwoju relacji inwestorskich oraz komunikacji z inwestorami. Wyrazem działań ukierunkowanych na poprawę komunikacji spółki z otoczeniem jest również organizacja Konkursu Złota Strona Emitenta wspierającego spółki w poprawie jakości witryn korporacyjnych.

### **Przystępując do Stowarzyszenia Emitent otrzymuje wiele przywilejów oraz wymiernych korzyści:**

- bierze udział w forum wymiany informacji i doświadczeń, poprzez uczestnictwo w spotkaniach skierowanych do osób zatrudnionych w poszczególnych obszarach spółki: -członków Rad Nadzorczych, - członków Zarządów, - pracowników zajmujących się: księgowością, zarządzaniem finansami, relacjami inwestorskimi, zagadnieniami prawnymi, zarządzaniem ryzykiem etc.
- otrzymuje dostęp do specjalnych zasobów serwisu – aktualnych aktów prawnych, opinii i konsultacji dotyczących rynku,
- posiada możliwość wpływu na tworzone regulacje oraz uzyskania za pośrednictwem SEG opinii właściwych władz oraz opinii prawnych,
- jest w posiadaniu bieżących informacji o planowanych i wchodzących w życie regulacjach,
- uzyskuje możliwość bezpłatnego udziału w wydarzeniach edukacyjnych organizowanych przez SEG oraz zniżki przy udziale w wydarzeniach patronackich,
- posługuje się przywilejem używania logo Stowarzyszenia oraz formuły: "Spółka należy do Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych" na drukach firmowych, w internecie i e-mail, w broszurach, biuletynach i pismach,
- posiada zniżki na uczestnictwo w studiach podyplomowych z zakresu rachunkowości i finansów skierowanych do członków komitetu audytu,
- ma możliwość zamieszczania danych korporacyjnych na stronie internetowej Stowarzyszenia – logo spółki, dane teleadresowe,
- uzyskuje możliwości otrzymywania bezpłatnego egzemplarza raportów publikowanych we współpracy z audytorami, kancelariami prawnymi, Giełdą Papierów Wartościowych oraz innymi instytucjami rynku,
- korzysta z możliwości podnoszenia poziomu wiedzy na temat zasad funkcjonowania rynku kapitałowego – spotkania szkoleniowe dla debiutantów.

Więcej informacji na stronie: [www.seg.org.pl](http://www.seg.org.pl)

## Deloitte jest największą na świecie firmą świadczącą profesjonalne usługi doradcze

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 140 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. 170 000 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. Eksperti 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)