

*Jerzy Gierusz*

*Artur Szumisz*

# Tryb rozpoznawania przychodów z umów o budowę zgodnie z MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”

## Streszczenie

*Cel:* Główny cel artykułu stanowi analiza metodyki ujmowania przychodów z umów o budowę w świetle MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”. Jednym z celów pomocniczych jest analiza różnic pomiędzy regulacjami MSSF 15 a obowiązującym uprzednio MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”.

*Metodyka badań:* W pracy zastosowano krytyczną analizę literatury krajowej i zagranicznej oraz międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej. Wykorzystano także metodę badania przez działanie, polegającą na bezpośrednim uczestnictwie współautora we wdrażaniu MSSF 15.

*Wyniki badań:* MSSF 15 tworzy pięciostopniowy model rozpoznawania przychodów, wprowadzając dwa istotne, nowe elementy: 1) w przypadku sprzedaży wielu dóbr i usług –

Jerzy Gierusz, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, e-mail: [gierusz@wp.pl](mailto:gierusz@wp.pl), ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6693-9323>.

Artur Szumisz, doktorant, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, ul. Armii Krajowej 101, 81-824 Sopot, e-mail: [artur.szumisz@gmail.com](mailto:artur.szumisz@gmail.com), ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2169-8431>.

Artykuł udostępniany na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0); <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

konieczność podziału umowy na wiele odrębnych obowiązków do wykonania świadczenia, 2) potrzebę rozpoznania, czy przekazanie kontroli nad dobrem lub usługą następuje w określonym momencie, czy w miarę upływu czasu.

*Wnioski:* Wdrożenie MSSF 15 wymaga integracji zarządzania finansami z działalnością operacyjną oraz koncentracji na procesie prognozowania, z wykorzystaniem systemów IT dostosowanych do zarządzania projektami budowlanymi.

*Wkład w rozwój dyscypliny:* MSSF 15 jest standardem wskazującym na perspektywne ukierunkowanie rachunkowości finansowej, eksponującym kluczową rolę prognoz i szacunków w procesie przygotowania sprawozdania finansowego oraz integrującym rachunkowość finansową i zarządzającą.

**Słowa kluczowe:** MSSF 15, przychody, umowy o usługę budowlaną, sprawozdanie finansowe.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## 1. Wprowadzenie

Globalne regulacje dotyczące rachunkowości, w tym sprawozdawczości finansowej, mają na celu podniesienie jakości prezentowanych informacji. Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB) w uzgodnieniu z Radą Standardów Rachunkowości Finansowej (Financial Accounting Standards Board – FASB) wydała w 2014 r. jednolite wymogi dotyczące ujmowania przychodów (Rozporządzenie Komisji... 2016, 2017). Zastosowanie nowego standardu jest przedmiotem zainteresowania zarówno uczestników rynków kapitałowych, jak i organów nadzoru, w tym Europejskiego Urzędu Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (European Securities and Markets Authority – ESMA), który oczekuje szerszego zakresu ujawnień w zakresie przychodów (ESMA 2016, 2017, 2018). Celem MSSF 15 jest wskazanie zasad przedstawiania interesariuszom użytecznych informacji dotyczących charakteru, kwot, rozkładu w czasie oraz niepewności osiągniętych przychodów i związanych z nimi przepływów pieniężnych wynikających z umów z klientami (IAASB 2018).

Ocena racjonalności szacunków w sprawozdawczości finansowej spółek z branży budowlanej i inżynieryjnej to zdaniem autorów obszar, na który należy zwrócić szczególną uwagę, dokonując pomiaru wyniku finansowego. MSSF 15 powinien zmienić sposób rozliczania przez wiele spółek budowlanych swoich kontraktów. Najbliższe lata przyniosą ogromne wyzwanie dla firm branży budowlanej, w szczególności dla sektora infrastrukturalnego i inżynieryjnego. Kwestią kluczową dla budownictwa nie jest obecnie wielkość produkcji sprzedanej, ale jej opłacalność – bieżąca, jak też w najbliższej perspektywie (Putta 2018).

Dwaj najwięksi zamawiający – GDDKiA oraz PKP PLK SA, w najbliższych kilku latach planują rekordowe wydatki. W przypadku GDDKiA Program Budowy

Dróg Krajowych na lata 2014–2023 (z perspektywą do 2025 r.) zakłada wybudowanie 3262,7 km, w tym: 253,2 km autostrad, 2568,7 km dróg ekspresowych oraz 43 obwodnic o łącznej długości 445,8 km. Wydatki na realizację Programu zostały podniesione ze 107 mld zł do 135 mld zł. Zarządca narodowej sieci linii kolejowych PKP PLK SA w ramach Krajowego Programu Kolejowego (aktualizacja przyjęta Uchwałą RM z 17 września 2019 r.)<sup>1</sup> zakłada realizację inwestycji o wartości 75,7 mld zł. Takich kwot inwestor kolejowy nie wydawał nigdy wcześniej. GDDKiA więcej środków spożytkowała tylko w 2011 r., który to okres nie zapisał się jednak dobrze w pamięci branży drogowej.

Głównym celem artykułu jest analiza zmian modelu ujmowania przychodów w branży budowlanej i inżynieryjnej wprowadzonych przez MSSF 15 oraz wskazanie, że wdrożenie tego standardu wymaga zmian w funkcjonowaniu całej jednostki i jej systemów informatycznych. Autorzy chcą wykazać, że zmiany zasad rachunkowości, w tym ujawnienia wymagane przez nowy standard, obligują jednostki do integracji zarządzania finansami z działalnością operacyjną. Celami pomocniczymi artykułu są: wskazanie elementów ryzyka finansowego oraz obszarów wymagających poprawy w zakresie pomiaru wyniku finansowego w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw budowlanych i inżynieryjnych oraz identyfikacja zasadniczych różnic pomiędzy regulacjami MSSF 15 a obowiązującym uprzednio MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”. Metody badawcze zastosowane w pracy obejmują krytyczną analizę literatury krajowej i zagranicznej, a także regulacji w zakresie standardów sprawozdawczości finansowej. W pracy wykorzystano doświadczenia we wdrażaniu MSSF 15 współautora – będącego prezesem jednej z dużych spółek budujących infrastrukturę kolejową. Ponadto posłużono się badaniami w zakresie nowoczesnych finansów (raport KPMG 2015)<sup>2</sup> oraz analizą przygotowaną na podstawie 50 wybranych skonsolidowanych sprawozdań finansowych największych spółek notowanych na GPW w Warszawie (EY 2018).

---

<sup>1</sup> Uchwała nr 110/2019 Rady Ministrów z dnia 17 września 2019 r. zmieniająca uchwałę w sprawie ustanowienia Krajowego Programu Kolejowego do 2023 r.

<sup>2</sup> Celem raportu był przegląd procedur działania zespołów finansowych w firmach w Polsce oraz określenie kierunków ich rozwoju. W jego wyniku możliwa była identyfikacja mocnych stron, obszarów wymagających poprawy oraz określenie kluczowych wyzwań, z którymi zespoły te muszą się zmierzyć. Badaniem objęto grupę 120 dyrektorów finansowych. Zostało ono przeprowadzone metodą wywiadów telefonicznych CATI (*computer assisted telephone interview*) przez firmę Norstat. Dobór próby był celowy, a jej zakres obejmował największe polskie organizacje ze wszystkich sektorów gospodarki, z których niemal 30% w ostatnim roku finansowym osiągnęło przychody ponad 1 mld zł. Podczas badania przyjęto podział respondentów na organizacje wysokoefektywne, których średnia zmiana zysku netto w ciągu ostatnich trzech lat finansowych wyniosła ponad 10%, oraz pozostałe organizacje, które zanotowały średnią zmianę na poziomie niższym niż 10% (KPMG 2015).

## 2. Etapy rozpoznawania przychodów według MSSF 15

Obowiązujący od 1 stycznia 2018 r. MSSF 15 „Przychody z umów z klientem” łączy podstawowe zasady ujmowania przychodów we wszystkich sektorach. Według ekspertów uznawany jest on za jedną z przełomowych zmian w zakresie rachunkowości i sprawozdawczości finansowej ostatnich lat (Szaruga i Seredyński 2016, EY 2015, PwC 2017). Wspólny dla MSSF i US GAAP model ujmowania przychodów wycofuje funkcjonujące dotąd dwa standardy dotyczące rozpoznawania przychodów: MSR 18 „Przychody” (dalej: MSR 18) i zawierający szczegółowe wytyczne dotyczące rachunkowości kontraktów długoterminowych MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną” (dalej: MSR 11) oraz interpretacje: KIMSF 13, KIMSF 15, KIMSF 18 oraz SKI 31. MSSF 15 wprowadza kompleksową zmianę modelu rozpoznawania przychodów – jest to przejście od zasady ostrożnej wyceny przychodu do pomiaru kwoty najbardziej prawdopodobnej (Kalińska 2017, Deloitte 2018).

Należy podkreślić, że usługi budowlane, w tym w infrastrukturę drogową i kolejową, wyróżnia wiele cech rzutujących na metodykę pomiaru przychodów. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- niepowtarzalność projektów (ze względu na lokalizację, konstrukcję, funkcje spełniane przez budowany obiekt, materiały zużyte do wykonania, wykończenie itp.),
- długi czas realizacji, obejmujący z reguły wiele okresów sprawozdawczych,
- zmienność zakresu zaplanowanych robót (np. ze względu na nierozpoznane właściwie warunki gruntowe), co rodzi konieczność weryfikacji wcześniej ustalonego wynagrodzenia oraz budżetu kosztów,
- istnienie wysokiego ryzyka niewykonania kontraktu, i to zarówno po stronie inwestora, jak i wykonawcy (np. z powodu utraty źródeł finansowania),
- stopniowe finansowanie robót przez inwestora w trakcie realizacji projektu,
- znaczną liczbę podwykonawców (KSR 3).

Proces inwestycyjny w budownictwie składa się z następujących faz: a) identyfikacja potrzeby biznesowej lub publicznej, b) planowanie sposobu realizacji, c) przygotowanie inwestycji, d) realizacja inwestycji, e) rozpoczęcie eksploatacji inwestycji, f) rozliczenie inwestycji i jej podsumowanie, g) wdrożenie wniosków z procesu inwestycyjnego na przyszłość. Prowadzący projekt powinien być świadomy, w której fazie znajduje się inwestycja, jakie są jej cele i jaki jest niezbędny zakres czynności do wykonania w każdej fazie procesu (Białachowski, Małasiewicz i Skorupski 2018).

MSSF 15 zmienia reguły ujmowania przychodów w sprawozdaniach finansowych – ustanawia bowiem pięciostopniowy model oparty na obowiązku świadczenia, wypełnianym w czasie lub jednorazowo, obejmujący:

- identyfikację umowy (umów) z klientem,
- identyfikację zobowiązań do wykonania świadczenia,
- ustalenie ceny transakcji,
- alokację ceny transakcyjnej do poszczególnych świadczeń umowy,
- ujęcie przychodu po spełnieniu lub podczas wypełniania obowiązku świadczenia.

### 3. Identyfikacja umowy (umów)

Ujmowanie przychodów ze sprzedaży z zastosowaniem regulacji MSSF 15 wymaga, aby jednostka dokonała weryfikacji umów z klientami w zakresie ich kompletności i prawidłowości. W tym celu wymagana jest identyfikacja egzekwowalnych praw i obowiązków, które tworzą stosunek prawny każdej ze stron transakcji. Do zastosowania modelu konieczne jest również rozpoznanie warunków rozliczeń finansowych za dostarczone dobra lub wykonane usługi. Ocena wiarygodności płatniczej klienta oraz prawdopodobieństwo, że jednostka otrzyma wynagrodzenie, do którego jest uprawniona – stanowi główne kryterium procesu weryfikacji kontraktu. Wystąpienie negatywnych czynników wpływających na obniżenie zdolności klienta do zapłaty wynagrodzenia obliuguje jednostkę do ponownej oceny prawdopodobieństwa otrzymania zapłaty (EY 2019).

W branży budowlanej rozpoznanie przychodu w przypadku skomplikowanego i wieloetapowego procesu budowlanego z wielostopniową strukturą wykonawczą i zarządcą jest trudne. Jednym z najbardziej kontrowersyjnych problemów jest zgłaszanie przez wykonawcę roszczeń czasowych lub finansowych. Rozliczenie zmian i roszczeń wynikających z umowy wymaga od jednostki ujawnienia w informacji dodatkowej znacznie szerszej informacji o transakcjach i ich uwarunkowaniach prawnych, tak aby użytkownicy sprawozdań mogli otrzymywać użyteczne dane. Integracja zarządzania finansami z działalnością operacyjną, dla potrzeb wykonania zapisów MSSF 15, rodzi potrzebę realizacji kontraktów budowlanych z uwzględnieniem warunków kontraktowych FIDIC (FIDIC 2017). Nowa edycja trzech najbardziej popularnych ksiąg warunków FIDIC odzwierciedla międzynarodowe trendy i standardy w zakresie realizacji inwestycji infrastrukturalnych. Stanowi ona regulację, której zasadniczym celem jest ograniczenie liczby sporów oraz zwiększenie efektywności realizacji projektów. Istotne jest również dążenie do zmniejszenia prawdopodobieństwa zaistnienia nieporozumień w zakresie interpretacji klauzul kontraktowych i wprowadzenie skutecznych mechanizmów nie tylko rozstrzygania sporów, ale też zapobiegania im (konceptcja wczesnego ostrzegania – *advance warning*) (Wysoczański 2018). Jednostka powinna z należytą starannością podchodzić zwłaszcza do procedury zgłaszania roszczeń na podstawie subklauzuli 20.1 (Leszko 2018). MSSF 15 nie zawiera wyraźnych zasad dotyczących

rozliczania zmian i roszczeń kontraktowych, dlatego tak ważna jest rola biegłego rewidenta, aby dla potrzeb badania stworzyć zasady rozpoznawania i oceny ryzyka istotnego zniekształcenia wartości szacunkowych. Rozpoznawanie przychodów – w przypadku projektów budowlanych z techniczną złożonością oraz wysoką skalą przerobu – obciążone jest bowiem ryzykiem dokonania błędnego pomiaru wykonanych prac. Te aspekty mogą prowadzić w konsekwencji do ujawnienia przychodów w nieprawidłowej kwocie i w nieprawidłowym okresie. Podmioty, które łączą standardy MSSF 15 oraz FIDIC, istotnie ograniczają wskazane wyżej ryzyko zniekształcenia. Klauzule FIDIC po aktualizacji mają bardziej nakazowy charakter, określają konkretne procedury postępowania, wskazując obowiązki klienta, wykonawcy i inżyniera w trakcie realizacji kontraktu. Dodano również mechanizmy skuteczniejszego monitorowania i zarządzania projektem oraz wiele nowych obowiązków proceduralnych, mających zapewnić silniejszy automatyzm i reżim w stosowaniu klauzul kontraktowych (Wysoczański 2018). Roszczenia dotyczące przekroczeń wyceniane są jako wynagrodzenie zmienne i uwzględniane w cenie transakcji z zastrzeżeniem „nie jest prawdopodobne/ jest wysoce prawdopodobne, że wystąpi istotne odwrócenie skumulowanych przychodów w przyszłości”. W przypadku modyfikacji kontraktu budowlanego ponowna identyfikacja umowy powinna uwzględniać prawdopodobieństwo otrzymania zapłaty.

#### **4. Identyfikacja umownych zobowiązań do wykonania świadczeń**

MSSF 15 wymaga od jednostki identyfikacji osobnych obowiązków świadczenia wynikających z umowy – oceny tej dokonuje się w momencie zawarcia umowy.

Decydujące znaczenie mają tu czynniki określające niezależność osobnych obowiązków świadczenia w ramach konkretnego kontraktu. Powyższe warunki oraz czynniki określone w MSSF 15, par. 27, par. 29 są szczególnie interesujące dla branży budowlanej, ze względu na zintegrowany charakter działań kontraktowych oraz fakt, że poszczególne dobra i usługi, które teoretycznie można kupić osobno, są często wysoce zależne i wzajemnie powiązane (KPMG International 2014). W branży budowlanej przykładem takich kontraktów są technologicznie powiązane pakiety świadczeń oferowane w ramach konkretnej umowy. Charakteryzują się one dużym stopniem skomplikowania, wysokim budżetem oraz stosunkowo długim okresem realizacji. Umowa o roboty budowlane jest kontraktem wieloelementowym o zintegrowanym charakterze działań, co oznacza, że przedmiot świadczenia wykonawcy zazwyczaj obejmuje obowiązki polegające na dostawie zarówno dóbr (np. materiałów budowlanych, gotowych komponentów, urządzeń i instalacji), jak i usług (projektowanie, wykonywanie robót budowlanych,

inżynierskich, montażowych). Jeżeli jednostka nie może wskazać wzajemnych powiązań pomiędzy elementami kontraktu, może być zobowiązana do rozpoznania przychodów z wielu obowiązków świadczenia. Dokonując identyfikacji umownych zobowiązań do wykonania świadczenia, należy uwzględnić wytyczne MSSF 15 dotyczące gwarancji. Jeżeli na przykład klient nie ma możliwości zakupu gwarancji oddzielnie, ale warunki przyznanej gwarancji są korzystniejsze, niż wynika to z obligatoryjnych przepisów prawa (np. dłuższy okres ochrony), to taka gwarancja stanowi odrębne zobowiązanie do wykonania świadczenia. W przypadku udzielenia klientowi gwarancji spełniającej jedynie wymogi prawne jednostka ujmuje rezerwę na naprawy gwarancyjne zgodnie z MSR 37 (nie dochodzi do powstania odrębnego zobowiązania do spełnienia świadczenia).

Rozważając wpływ MSSF 15 na branżę budowlaną, należy wskazać na konieczność jednoznacznego ustalenia i opisu przedmiotu zamówienia. Przedmiot projektu budowlanego może obejmować zobowiązania umowne, które należy zidentyfikować w momencie zawarcia umowy. O podziale przedmiotu zamówienia na części można mówić m.in. w kontekście: a) realizacji poszczególnych części lub etapów inwestycji przez różnych wykonawców lub b) realizacji przez jednego wykonawcę na podstawie odrębnych umów o roboty budowlane, obejmujących poszczególne części lub etapy inwestycji, a także c) realizacji przez jednego wykonawcę na podstawie jednej umowy o roboty budowlane, w której jednak w harmonogramie rzeczowo-finansowym przewidziano podział przedmiotu zamówienia na etapy lub fazy, ich odbiór częściowy oraz sukcesywne płatności za wykonane i odebrane części zakresu robót (Wysoczański 2018).

Kluczowa zasada MSSF 15 wskazuje, że przychód ujmuje się po spełnieniu „odrębnych” zobowiązań umownych, a nie umowy jako całości. Wypełnienie obowiązków informacyjnych dotyczących istotnych osądów i szacunków wymaga zatem dekompozycji zobowiązania do wykonania świadczenia ujętego w wielo-elementowym kontrakcie budowlanym. Oznaczenie przedmiotu świadczenia na gruncie umowy o roboty budowlane wiąże się z tym, że wykonawca zobowiązany jest do wykonania robót budowlanych zgodnie z projektem (Wysoczański 2018), a w przypadku bardziej skomplikowanych inwestycji zakres robót wynika z dokumentacji kontraktowej (Wilken i Ghaly 2012). W jej skład mogą wchodzić inne dokumenty, takie jak: projekty budowlane, projekty wykonawcze, specyfikacje techniczne, rysunki, opisy technologii lub opisy wymagań zamawiającego co do parametrów i funkcji realizowanego obiektu, określone np. w programie funkcjonalno-użytkowym<sup>3</sup>. Warunki kontraktowe mogą ustalać hierarchię poszczególnych dokumentów kontraktowych tworzących umowę (FIDIC 2017).

---

<sup>3</sup> Art. 648 § 2 KC stanowi, że „wymagana przez właściwe przepisy dokumentacja stanowi część składową umowy”.

Działania, które podmiot musi podjąć w celu wykonania umowy, ale które nie przenoszą dóbr lub usług na klienta (np. zadania administracyjne związane z przygotowaniem kontraktu), nie stanowią zobowiązania do wykonania świadczenia.

## 5. Ustalenie ceny transakcji. Wynagrodzenie wykonawcy

Jednym z najistotniejszych komponentów każdej umowy o roboty budowlane jest ustalenie wynagrodzenia wykonawcy za zrealizowane prace (Deloitte 2014). Prawdopodobnie sporządzona umowa o roboty budowlane powinna określać wynagrodzenie wykonawcy albo podstawy do jego ustalenia w zależności od uwarunkowań danego projektu i przyjętego typu kontraktu („wybuduj”, „zaprojektuj i wybuduj”, „pod klucz” itp.) (Wysoczański 2018). Wynagrodzenie określone w umowie z klientem może obejmować kwoty stałe i zmienne. W praktyce obrotu przyjmuje się m.in. wynagrodzenie kosztorysowe, ryczałtowe, mieszane oraz kalkulowane na podstawie zwrotu poniesionych kosztów wraz z narzutami i zyskiem. Ustalając cenę transakcyjną zaawansowanych projektów inwestycyjnych, w ramach dobrych praktyk zarządzania ryzykiem finansowym, należy stosować rachunek kosztów pełnych, gdyż tylko on zapewnia monitorowanie i pomiar wyników w trakcie realizacji świadczenia spełnianego w miarę upływu czasu.

## 6. Alokacja ceny transakcyjnej do zobowiązań do wykonania świadczenia

MSSF 15 istotnie rozszerza wymogi ujawnień tak, aby zapewnić bardziej precyzyjny wgląd zarówno w przychody, które zostały ujęte, jak i w ceny transakcyjne, które jednostka przypisuje do każdego obowiązku świadczenia lub do odrębnego aktywu. Zakres, w jakim jednostka będzie przypisywać cenę transakcyjną do poszczególnych obowiązków świadczenia, powinien być uzależniony od przyjętej polityki rachunkowości. Do pozycji przychodowej określającej wartość świadczenia muszą w ramach systemu rachunkowości być przypisane koszty – zgodnie z zasadą współmierności. Umożliwia to monitorowanie limitów kosztowych określonych dla poszczególnych obowiązków świadczenia.

Cena transakcyjna alokowana jest do ustalonego wcześniej obowiązku świadczenia na podstawie jednostkowej ceny sprzedaży (w przypadku kontraktów budowlanych oznacza to tzw. rozbitcie ceny ofertowej (dalej: RCO)). Jest to informacja o cenach przypisanych przez wykonawcę do określonego zakresu robót (zakresu opisanego nazwą danej pozycji oraz odpowiednim fragmentem dokumentacji przetargowej). Jednostkową ceną sprzedaży (*stand-alone selling price*) jest



cena, po której jednostka dokonałaby sprzedaży pojedynczego dobra lub usługi objętej tym obowiązkiem świadczenia. Alokacja pozwala określić, jaki poziom przychodu i kosztu powinien być rozpoznany przy realizacji danego obowiązku świadczenia. W sytuacji gdy jednostki sprzedają usługi pojedynczo, ale również w tzw. pakietach, podmiot nie powinien mieć problemów z ustaleniem ceny jednostkowej. Trudności dotyczą sprzedaży usługi łączonej bądź usług wysoce wyspecjalizowanych, gdy każdy klient otrzymuje inną, indywidualną cenę. Standard wskazuje, że jeśli nie da się ustalić ceny jednostkowej na podstawie obserwowalnych wartości, należy tę cenę oszacować. Można tu wykorzystać podejścia polegające na: ocenie rynku, oczekiwanych kosztach powiększonych o marżę czy wartości rezydualnej (MSSF 15, par. 79).

Zgodnie z KSRF 1 biegły rewident powinien zweryfikować racjonalność szacunków, zbierając dowody badania potwierdzające, że: a) zasadne jest ustalenie określonych wielkości drogą szacunku, a zastosowana metoda jest poprawna, b) przyjęte za punkt wyjścia dane są dokładne, kompletne i odpowiednie, stanowiąc jego miarodajną podstawę, c) wielkości określone drogą szacunku zostały ustalone w racjonalnej wysokości, o czym może świadczyć przeprowadzone sprawdzenie poprawności metody i rezultatów obliczeń dokonanych przez jednostkę i (lub) porównanie szacunków jednostki z danymi ustalonymi w inny sposób, np. przez niezależnego rzeczoznawcę, i (lub) porównanie szacunków jednostki z rzeczywistym wykonaniem, jakie nastąpiło po dniu bilansowym (KSRF 1 2010).

## **7. Ujęcie przychodu po wypełnieniu lub podczas wypełniania obowiązku świadczenia**

Zgodnie z MSSF 15 przychody ujmowane są w momencie spełnienia (lub progresywnie w trakcie realizacji) zobowiązania do wykonania świadczenia poprzez przekazanie przyrzeczonego dobra lub usługi (tj. składnika aktywów) klientowi. Spełnienie obowiązku świadczenia polegające na przekazaniu składnika aktywów następuje w momencie, gdy klient uzyskuje kontrolę nad tym składnikiem aktywów (transfer kontroli nad wyrobem, towarem lub usługą). Kontrola nad składnikiem aktywów polega na bieżącej i przyszłej zdolności do bezpośredniego, nieograniczonego dysponowania tym składnikiem aktywów i uzyskiwania z niego korzyści ekonomicznych. Korzyści ze składnika aktywów to potencjalne przepływy pieniężne (wpływy lub zmniejszenia wypływów), które można uzyskać bezpośrednio lub pośrednio, wykorzystując składnik aktywów (MSSF 15, par. 33). Okoliczności, jakie należy rozważyć w piątym etapie, aby rozpoznać przychód we właściwy sposób i we właściwym momencie, to istnienie

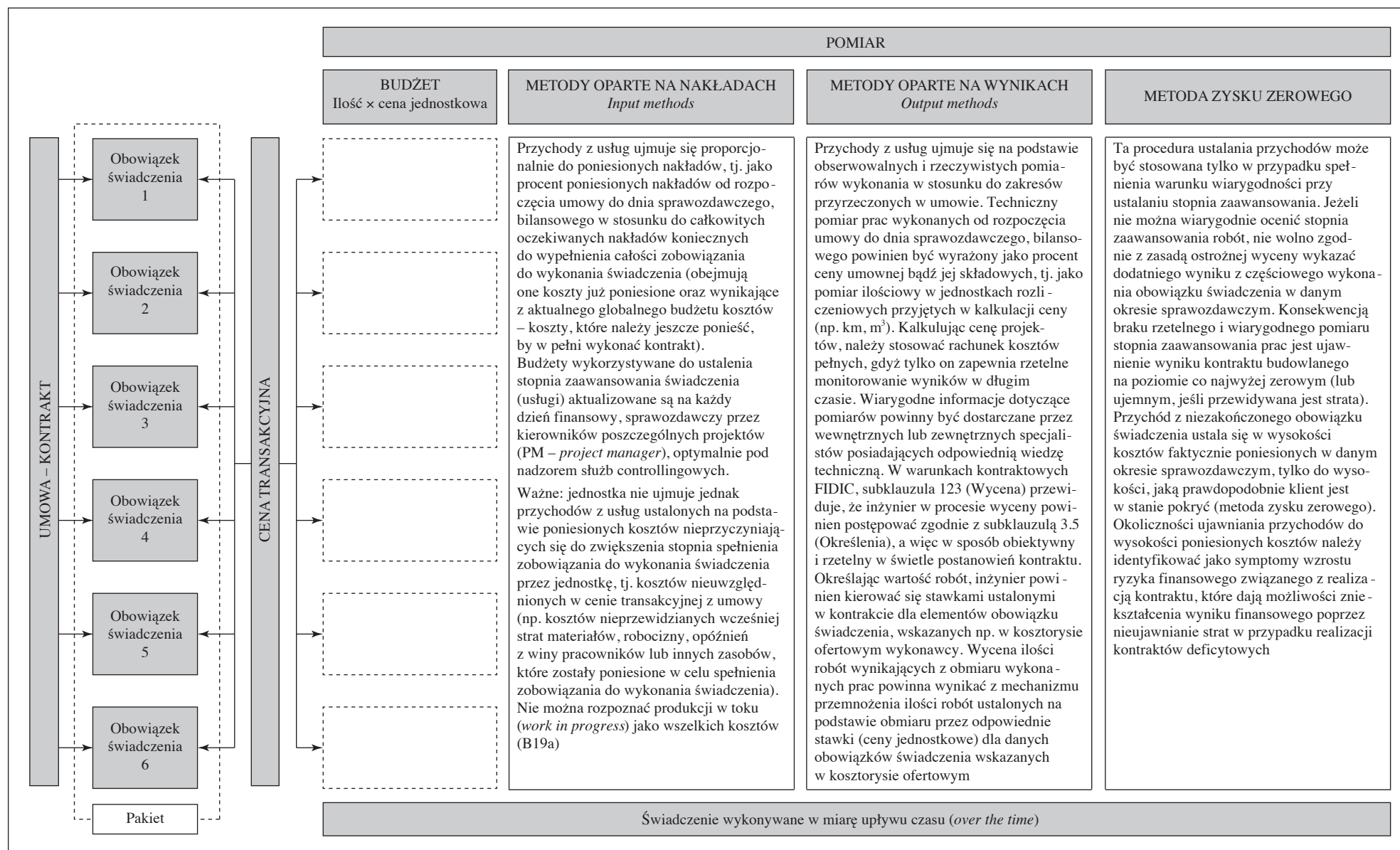
prawa do zapłaty, posiadanie stosunku prawnego do składnika aktywów, fizyczne przekazanie składnika aktywów, przekazanie istotnych rodzajów ryzyka i korzyści związanych z własnością i akceptacja składnika aktywów przez klienta (Kalińska 2017). Jednostka ujmuje przychód w taki sposób, aby odzwierciedlić transakcję przeniesienia na klienta przyrzeczonych dóbr lub usług w kwocie odzwierciedlającej wartość wynagrodzenia, które jednostka oczekuje otrzymać w zamian za te dobra lub usługi (Szaruga i Seredyński 2018). Nowy standard wymaga od jednostek sprawozdawczych dokonania w momencie zawarcia umowy ustalenia, czy przekazanie kontroli następuje: w określonym momencie czy w miarę upływu czasu. Jednostka ujmuje przychody w miarę upływu czasu, jeżeli umowa spełnia jeden z warunków:

- 1) klient jednocześnie otrzymuje i czerpie korzyści płynące ze świadczenia jednostki, w miarę wykonywania przez jednostkę tego świadczenia,
- 2) klient sprawuje kontrolę nad składnikiem aktywów w miarę jego powstania lub ulepszenia,
- 3) w wyniku wykonania świadczenia nie powstaje składnik aktywów o alternatywnym zastosowaniu.

Jeżeli nie można wskazać, że zobowiązanie do wykonania świadczenia jest spełniane w miarę upływu czasu, wówczas jednostka ujmuje przychód w określonym momencie (*at a point in time*). Ma to miejsce, gdy spełnia ona zobowiązanie do wykonania świadczenia, przekazując kontrolę nad sprzedanym dobrem lub usługą na rzecz klienta.

Kluczowym elementem procesu rozpoznawania i ujawniania przychodów dla każdego świadczenia wykonywanego w miarę upływu czasu – co ma miejsce w branży budowlanej – jest określenie metody pomiaru stopnia spełnienia zobowiązania. Zasady ustalania przychodów ze sprzedaży, które mogą być zastosowane do pomiaru stopnia spełnienia zobowiązania, dzielą się na metody oparte na wynikach (*output methods*) oraz metody oparte na nakładach (*input methods*), co obrazuje rys. 1.

MSSF 15 wymaga konsekwentnego zastosowania metody ujmowania przychodów dla umów i zobowiązań o zbliżonej charakterystyce. Istotnym reżimem standardu w ramach progresywnego rozpoznawania przychodów jest cykliczna ocena stopnia całkowitego spełnienia zobowiązania, realizowana na koniec każdego okresu sprawozdawczego (w przypadku emitentów nie rzadziej niż na koniec każdego kwartału). Wiarygodna informacja dotycząca rozkładu w czasie przychodów i przepływów pieniężnych wymaga sprawnie funkcjonującego systemu monitorowania postępu (*controllingu projektu*). Monitorowanie postępu prac powinno być realizowane z większym wykorzystaniem technologii IT. Wskaźniki postępu rzeczowego, finansowego i terminowego, które są ewidencjonowane i odpowiednio wykorzystywane w bieżącym zarządzaniu kontraktem,



Rys. 1. Metody pomiaru stopnia całkowitego spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia według MSSF 15

Źródło: opracowanie własne na podstawie IASB (2018).

powinny służyć jako system wczesnego ostrzegania. Jest to tzw. zarządzanie projektem przy włączonych światłach. Analiza sposobu rozpoznania przychodów, ujmowanych w miarę upływu czasu, powinna dostarczyć wystarczających dowodów biegłemu rewidentowi do oceny racjonalności wycen i wartości szacunkowych. Najbardziej adekwatną zdaniem autorów metodą ujmowania przychodów i kosztów związanych z usługami budowlanymi, tj. świadczeniem wykonywanym w miarę upływu czasu, jest metoda oparta na wynikach. Preferowany pomiar wydajności jest ogólnie definiowany jako regularny pomiar wyników i efektów, który dostarcza wiarygodnych danych na temat skuteczności i efektywności realizacji projektów budowlanych. Dla zobowiązań spełnianych w czasie jednostka ujmuje przychody sukcesywnie, na podstawie bezpośredniego pomiaru prac przekazywanych na rzecz klienta, w stosunku do pozostałych dóbr lub usług przyrzeczonych w umowie. Integracja zarządzania finansami z działalnością operacyjną wymaga tu, aby techniczny pomiar wykonanych prac, od momentu rozpoczęcia kontraktu do dnia sprawozdawczego, realizowany był przez kierownika odpowiedzialnego za projekt z udziałem kontrolera projektu. Obmiar wykonanych prac wyrażony jest w cenach jednostkowych bądź jako procent ceny transakcyjnej (lub procent poszczególnych obowiązków świadczenia ujętych jako składowe ceny transakcyjnej). Metody oparte na wynikach bezpośredniego pomiaru obejmują: a) profesjonalne analizy dotychczas wykonanych świadczeń, b) obiektywną ocenę osiągniętych wyników i etapów, c) czas trwania wykonywania świadczenia, d) liczbę wyprodukowanych lub dostarczonych jednostek, e) obmiar bezpośredni wyceniony według cen jednostkowych kontraktu oraz f) niezależny od jednostki monitoring stopnia zaawansowania.

Wadą metod opartych na wynikach (danych wyjściowych) jest to, że wyniki te mogą nie być bezpośrednio obserwowalne (np. wskutek braku narzędzia wykorzystującego technologie informatyczne do zarządzania projektem), a wymagane informacje mogą nie być dostępne dla jednostki bez ponoszenia dodatkowych kosztów (MSSF 15, B17). Przedsiębiorstwa integrujące informację controllingową z wykonawczą oraz zarządzające ryzykiem na podstawie kultury „świadomości ryzyka” z pewnością zdecydują się na zmiany i wskazane powyżej nakłady, tak aby w rezultacie stały się one inwestycją w system prewencyjny (wczesnego ostrzegania). Skala oraz wieloelementowa struktura realizowanych projektów infrastrukturalnych wymaga, aby kierujący jednostką mogli w sposób kontrolowany oceniać stopień realizowanych umów w stosunku do zakresów przyrzeczonych w umowie. Wartością dodaną dla stosujących metody rozpoznawania przychodów z wykorzystaniem pomiaru bezpośredniego wykonanych na rzecz klienta usług jest „szybkie” ujawnienie prac wychodzących poza zakres umowy (dotyczy to zwłaszcza roszczeń finansowych i terminowych). Inwestycje infrastrukturalne realizowane na podstawie warunków kontraktowych FIDIC trwają często kilka,

lub nawet kilkanaście okresów sprawozdawczych, składają się z wielu etapów, a do ich realizacji zaangażowanych jest wiele podmiotów. Biorąc pod uwagę progresywny charakter prac, niektóre świadczenia trudno jest odtworzyć wraz z upływem czasu. Dodatkową trudność może przysporzyć zebranie materiału dowodowego, który pozwoli jednostce skutecznie dochodzić roszczeń. Niebezpieczeństwo opisane powyżej dostrzegli autorzy żółtej i czerwonej książki FIDIC, którzy nałożyli na wykonawców obowiązek prowadzenia bieżących zapisów (*contemporary records*) dotyczących zdarzeń, które mogą być istotne w toku ewentualnego sporu. W realiach inwestycji budowlanych część roszczeń zgłaszanych przez stronę nie zostaje zaspokojona, dopóki ostatecznego rozstrzygnięcia nie wyda sąd powszechny lub arbitrażowy (Sakowski 2018). Odpowiednie ewidencjonowanie zdarzeń i transakcji z wykorzystaniem metod bezpośredniego pomiaru oraz systemu informatycznego do kompleksowego zarządzania projektem określa dojrzałość jednostki do racjonalnego mierzenia stopnia realizacji prac. Dążenie do posiadania wiarygodnych informacji wpisuje się zarówno w nowy standard dotyczący przychodów, ocenę ryzyka istotnego zniekształcenia, jak i wzorce kontraktowe FIDIC.

Zgodnie z metodami opartymi na nakładach przychody z usług ujmuje się proporcjonalnie do poniesionych kosztów umowy. Pomiar stopnia spełnienia zobowiązania określa się w takim procencie, jaki stanowi udział poniesionych nakładów od rozpoczęcia umowy do dnia bilansowego w stosunku do całkowitych oczekiwanych nakładów koniecznych do wypełnienia całości zobowiązania do wykonania świadczenia (obejmują one np. koszty już poniesione oraz wynikające z aktualnego globalnego budżetu koszty, które jeszcze muszą być poniesione).

Budżety wykorzystywane do ustalania stopnia zaawansowania usługi powinny być aktualizowane na każdy dzień bilansowy przez kierowników poszczególnych projektów (Szaruga i Seredyński 2018). Ustalenie stopnia spełnienia zobowiązania według metod opartych na nakładach możliwe jest także przez pomiar rzeczywiste przepracowanych maszynogodzin lub roboczogodzin w relacji do ogółu czasu pracy przewidzianego na realizację projektu.

## 8. Porównanie regulacji MSSF 15 i MSR 11

Dotychczasowe rozważania pozwalają zidentyfikować zasadnicze podobieństwa i różnice pomiędzy rozwiązaniami MSSF 15 i MSR 11 w zakresie ujmowania przychodów z usług budowlanych.

1. Główne zmiany wprowadzone przez MSSF 15 w obszarze pomiaru przychodów, a w efekcie także wyniku finansowego z usług budowlanych, w stosunku do regulacji MSR 11 dotyczą:

a) obowiązku dekompozycji wieloelementowego projektu budowlanego na pojedyncze zobowiązania do wykonania świadczenia i obserwacji stopnia wykonania kontraktu pod kątem realizacji poszczególnych obowiązków,

b) ujednoczenia warunków pozwalających na zastosowanie metody stopnia spełnienia zobowiązania (uprzednio – metody stopnia zaawansowania), bez względu na formułę ceny (cena stała, cena „koszty plus...”),

c) ujęcia w rachunku wyników rzeczywiście poniesionych kosztów kontraktu (których zwrotu może oczekiwać wykonawca), niezależnie od wykorzystanej metody oceny stopnia spełnienia zobowiązania – opartej na wynikach lub nakładach (według MSR 11 przy pomiarze stopnia zaawansowania inną metodą niż kosztowa przedmiotem szacunku były zarówno przychody, jak i koszty ujmowane w rachunku zysków i strat),

d) nieujmowania przychodów na podstawie poniesionych kosztów, wynikających z istotnych niedociągnięć dotyczących spełniania zobowiązania przez jednostkę, które nie zostały uwzględnione w cenie umowy. Są to koszty nieprzewidzianych wcześniej strat materiałów, robocizny lub innych zasobów, które zostały poniesione w celu spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia.

2. MSSF 15, podobnie jak MSR 11, dopuszcza w pewnych okolicznościach (np. na wczesnych etapach realizacji umowy) ujmowanie przychodów jedynie do wysokości poniesionych kosztów – jest to tzw. metoda zysku zerowego.

3. MSSF 15 nie wprowadza nowych metod szacowania stopnia zaawansowania kontraktu, może to nastąpić poprzez obmiar wykonanych prac (od strony efektów) lub w drodze ustalenia udziału poniesionych kosztów w całkowitych kosztach umowy, bądź też pomiar rzeczywiście przepracowanych maszynogodzin lub roboczogodzin (od strony nakładów).

4. MSR 11 określał sposób ujmowania przewidywalnych strat z tytułu kontraktów budowlanych. Rozstrzygnięcia takie nie są zawarte w MSSF 15 – w związku z tym projekty przynoszące straty są obecnie regulowane przez MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe”.

## 9. Transformacja funkcji finansowych

Implementację nowych rozwiązań będzie można ocenić dopiero po publikacji raportów finansowych i sprawozdań biegłych rewidentów za lata 2018 i 2019. Badania dotyczące oczekiwanego wpływu MSSF 15 na kapitały własne na dzień pierwszego zastosowania, opracowane na podstawie 50 wybranych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za 2017 r. największych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (z wyłączeniem instytucji finansowych) wskazują, że 62% spółek nie dostrzega istotnego wpływu, a 18% wska-

zuje na brak danych bądź fakt, że są one w trakcie analiz (EY 2018). W opinii autorów standard będzie jednak miał istotny wpływ na zakres ujawnień w większości spółek sektora budowlanego. MSR 11 i MSR 18 zawierały bowiem skromne wymogi w tym zakresie (PwC 2018). Podmioty powinny ujawniać wymagane informacje, tak aby użytkownicy sprawozdań finansowych mogli zrozumieć charakter, kwoty, terminy wpływu oraz obszary niepewności związane z przychodami i przepływami pieniężnymi wypracowywanymi z umów z klientami. Szeroki katalog wymogów wprowadzony przez MSSF 15 wpisuje się w działania ESMA oraz KNF zmierzające do zwiększenia zakresu ujawnień dotyczących ryzyka płynności oraz kontynuowania działalności (KNF 2017). Wyzwaniom sprostają jedynie te podmioty, które wdrażają zintegrowane procesy funkcji finansowych i zarządzania ryzykiem, tworzące podstawy do szerokiego raportowania wymaganego w ramach MSSF 15. Przełoży się to na zwiększoną efektywność tych funkcji, a co najważniejsze – zmieni kulturę decyzyjną i umożliwi podejmowanie bardziej wyważonych pod względem ryzyka działań biznesowych. Oprócz konsekwencji związanych z koniecznością zmiany polityki rachunkowości, wdrożenie MSSF 15 wymaga dostosowania systemu księgowości, procedur kontrolnych, procesów sprzedaży, procesu przygotowania informacji i danych dla celów zarządczych oraz podatkowych (Sitarz 2018). Ponadto dział finansowy w przedsiębiorstwach budowlanych zarządzanych projektowo musi szerzej niż obecnie rozumieć swoje obowiązki. Powinien, zgodnie z intencjami IASB oraz FASB, wiarygodnie i kompletnie opisywać w raportach finansowych rzeczywistość gospodarczą i zwiększać świadomość podejmowanych decyzji strategicznych (temu ma służyć nowa koncepcja pomiaru wyników oraz wymogi dotyczące prezentacji przychodów). Jednostki działające w sektorach infrastruktury potrzebują nowoczesnych działów finansowych, które będą wspierać biznes i skutecznie kształtować politykę ograniczania ryzyka. Obszary odpowiedzialności działu finansowego, który dąży do podniesienia jakości sprawozdawczości finansowej, zamykają się w trzech podstawowych funkcjach: operacje finansowe (procesy transakcyjne, polityka rachunkowości, zarządzanie danymi, procedury); raportowanie finansowe (planowanie i kontrola); strategiczne partnerstwo biznesowe (wsparcie decyzyjne i zarządzanie ryzykiem). Stwarza to potrzebę transformacji działów finansowych, których podstawą działania powinny być zaprojektowany z bardzo dużą starannością, nowoczesny system informatyczny klasy ERP/BI. Istnieje wiele metod umożliwiających skuteczną transformację działów finansowych. Respondenci przywoływanego badania (EY 2018) jako najistotniejsze wskazali „inwestycje w zasoby merytoryczne (wiedza, umiejętności)” oraz „rozwój systemów finansowo-księgowych” (KPMG International 2013, KPMG Advisory 2017).

Działalność projektowa wymaga nie tylko kompetencji w obszarze zarządzania projektem, ale również stosowania jednolitych i precyzyjnych zasad monitoringu

i koordynacji przebiegu projektu (*Vademecum*... 2010, Niedbała 2008, Nita 2009). Funkcjonalność nowoczesnych narzędzi informatycznych wspiera zarządzających, pozwala porównywać w czasie rzeczywistym założenia planistyczne z bieżącą (a nie retrospektywną) ewidencją kosztów. Integracja zarządzania finansami z analizą dokonań projektowych na bieżąco informuje o osiągniętych rezultatach realizowanych usług, w układzie plan – wykonanie. Nowoczesna analityka finansowa wykorzystuje modele marż pokrycia do zarządzania kosztami projektu. Obszar ten obejmuje wyznaczenie kategorii kosztów projektu, oszacowanie zużycia każdego z zasobów w poszczególnych kategoriach, zaplanowanie budżetu dla każdej z nich, a następnie kontrolowanie w trakcie wykonywania projektu.

## 10. Podsumowanie

1. Podmioty budowlane powinny tak działać (inwestować czas z góry), aby wszystkie krytyczne skutki, okoliczności i ryzyko były dobrze rozpoznane jeszcze przed realizacją projektu. Implementacja nowych zasad ujawniania przychodów rodzi potrzebę zaangażowania nie tylko departamentów finansowych, ale przede wszystkim działów operacyjnych, co zapewni niezbędne dane do rozpoznania przychodów. Integracja zarządzania finansami z działalnością operacyjną wymaga koncentracji na procesie prognozowania – najlepiej z wykorzystaniem systemów IT, które są dostosowane do zarządzania projektami budowlanymi. Dotyczy to w szczególności projektów złożonych, w których uczestniczy wiele podmiotów (dostawcy materiałów, podwykonawcy), ich zakres jest wielobranżowy, a termin ograniczony warunkami kontraktowymi. Bez rozwiązań systemowych łatwo stracić kontrolę nad projektem – wówczas negatywnym rezultatem może być marnotrawstwo potencjału, niedotrzymanie harmonogramu realizacji inwestycji, a w efekcie utrata płynności finansowej.

2. Specyfika branży budowlanej oraz perspektywne ukierunkowanie regulacji w zakresie sprawozdawczości finansowej wskazują, że warunkiem wiarygodności szacowania (prognozowania) przychodów i kosztów jest pozycjonowanie go jako procesu biznesowego, a nie jako ćwiczenia *stricto* finansowego. Proces prognozowania jest najbardziej efektywny, kiedy współodpowiedzialność za założenia biznesowe i samą prognozę leżą po stronie działów operacyjnych. Dział finansowy pełni wówczas jedynie rolę arbitra niwelującego potencjalne zagrożenie niespójności celów operacyjnych z kluczowymi czynnikami strategii organizacji. Dobrym przykładem, który może istotnie wpływać na ocenę sytuacji finansowej, jest aktualizacja globalnego budżetu kontraktów (wycena i ujmowanie rezerw na straty, bieżący monitoring harmonogramu realizacji inwestycji). Jakość tego procesu pozwala eliminować ekspozycje na ryzyko finansowe.



3. Brak rzetelnej informacji o stopniu zaawansowania projektu w połączeniu z wielkością wydatków i terminowością realizowanych prac istotnie ogranicza interesariuszy oraz zarządzających w zakresie użyteczności otrzymywanych informacji. W obszarze sprawozdawczości finansowej dla zachowania obiektywizmu należy poddać krytycznej analizie ujęcie w księgach szacunków i prognoz w celu eliminacji warunków do manipulowania wartością, a tym samym wynikiem finansowym.

4. Wykorzystując systemową integrację zarządzania finansami z działalnością operacyjną, menedżerowie mogą dokonywać wyborów na podstawie bardziej racjonalnych przesłanek. Wpisuje się to również w ideę rozszerzenia uprawnień biegłego rewidenta na obszar badania prognoz gospodarczych i finansowych (Uchwała... 2015). Wydaje się to szczególnie istotne w kontekście zachowania zasady kontynuacji działalności oraz w przypadku spółek budowlanych – wobec coraz szerszego zakresu subiektywnych szacunków. Jak dotąd, badania sprawozdań finansowych koncentrowały się w znacznym stopniu na informacjach historycznych. Należy rozważyć, w jakim stopniu biegli rewidenci powinni oceniać także dostarczone przez spółki informacje wybiegające w przyszłość.

5. MSSF 15 jawi się jako standard wskazujący na perspektywne ukierunkowanie rachunkowości finansowej, eksponujący kluczową rolę prognoz i szacunków w procesie przygotowania sprawozdania finansowego oraz integrujący rachunkowość finansową i zarządczą.

## Literatura

- Białachowski A., Małasiewicz T., Skorupski M. (2018), *Standardy realizacji inwestycji*, SIDiR, Warszawa.
- Deloitte (2014), *MSSF 15 – nowy standard dotyczący przychodów*, Biuletyn MSSF, 03/2015, sierpień.
- Deloitte (2018), *A Roadmap to Applying the New Revenue Recognition Standard*, Deloitte Development LLC.
- ESMA (2015), *Results of the Fact-finding Exercise on Disclosure of the Impact of the New Accounting Standards in the 2016 Annual and 2017 Interim IFRS Financial Statements*, European Securities and Markets Authority, 32-63-364, 27 October.
- ESMA (2016), *Issues for Consideration in Implementing IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers*, European Securities and Markets Authority, 2016/1148, 20 July.
- ESMA (2018), *European Common Enforcement Priorities for 2018 Annual Financial Reports*, European Securities and Markets Authority, 32-63-503, 26 October.
- EY (2015), *Applying IFRS in Engineering and Construction. The New Revenue Recognition Standard*, EYGM Limited.
- EY (2018), *Dlaczego Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości to ciągłe wyzwanie*.
- EY (2019), *Dlaczego Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości to ciągłe wyzwanie*.

- FIDIC (2017), *FIDIC Conditions of Contract for Plant and Designbuild*, Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils.
- IAASB (2018), ISA 540 (Revised), *Auditing Accounting Estimates and Related Disclosures*, International Auditing and Assurance Standards Board, New York.
- IASB (2018), *International Financial Reporting Standard 15: Revenue from Contracts with Customers*, International Auditing Standards Board, London.
- Kalińska E. (2017), *Zmiana sposobu rozpoznawania przychodów czy nadrzędnych zasad rachunkowości*, „Rzeczpospolita. Rachunkowość”, 5.07.2017.
- KNF (2017), *Komunikat UKNF w sprawie zastosowania MSSF 9 „Instrumenty finansowe” oraz MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” i konieczności zapewnienia przez emitentów odpowiednich ujawnień z tym związanych*, 13 października, Warszawa.
- KPMG Advisory (2017), *MSSF 15 Przychody z umów z klientami*, KPMG Poland, Warszawa.
- KPMG International (2013), *Being the Best: Inside the Intelligent Finance Function*.
- KPMG International (2014), *Impacts on the Construction Industry of the New Revenue Standard*, KPMG IFRG Limited.
- KPMG (2015), *Nowoczesne finanse inteligentnym wsparciem biznesu*, Raport KPMG w Polsce.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 3: *Niezakończone usługi budowlane*, Komunikat Ministra Finansów z dnia 10 lipca 2018 r., Dz. Urz. Ministra Finansów, poz. 76.
- KSRF 1 (2010), *Krajowy Standard Rewizji Finansowej nr 1: Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych*, Załącznik nr 1 do uchwały nr 1608/38/2010 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 16 lutego 2010 r.
- Leszko M. (2018), *Zgłoszenie roszczeń – termin i skutki jego upływu – rozważania na podstawie warunków kontraktowych FIDIC w wersji z 1999 roku oraz z 2017 roku*, DLA PIPPER, Warszawa.
- Niedbała B. (2008), *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Nita B. (2009), *Rola rachunkowości zarządczej we wspomaganiu zarządzania dokonaniami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław.
- Puta A. (2018), *Bankructwo branży budowlanej w złotych czasach dla infrastruktury – fikcja czy fakt*, SIDiR, Warszawa.
- PwC (2017), *New Revenue Guidance, Implementation in the Engineering and Construction Industry*, PwC Global.
- PwC (2018), *Przychody z umów z klientami – Ujawnienia wymagane przez MSSF 15*.
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/1905 z dnia 22 września 2016 r., MSSF 15 Przychody z umów z klientami, Dz. Urz. UE L 295/19.
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2017/1987 z dnia 31 października 2017 r., Zmiany do MSSF 15 Przychody z umów z klientami, Dz. Urz. UE L 291/63.
- Sakowski S. (2018), *Obowiązek prowadzenia bieżących zapisów – warunki kontraktowe FIDIC Żółta i Czerwona Księga w wersji z 1999 roku oraz z 2017 roku*, DLA PIPPER, Warszawa.
- Sitarz N. (2018), *Nowy jednolity model ujmowania przychodów według MSSF*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Szaruga K., Seredyński R. (2016), *Kontrakty długoterminowe w ewidencji księgowej*, ODDK, Gdańsk.

- Szaruga K., Seredyński R. (2018), *Dokumentacja zasad (polityki) rachunkowości, wzorce zarządzeń wewnętrznych według ustawy o rachunkowości i MSSF*, ODDK, Gdańsk.
- Uchwała nr 2783/52/2015 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 10 lutego 2015 r. (2015), Krajowy Standard Rewizji Finansowej 540 w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Badania 540 (IAASB), Badanie wartości szacunkowych, w tym szacunków wartości godziwej i powiązanych ujawnień.
- Wilken S., Ghaly K. (2012), *The Law of Waiver, Variation and Estoppel*, Oxford University Press.
- Wysoczański H. (2018), *Kontrakty budowlane*, Polcen, Warszawa.
- Vademecum dyrektora finansowego* (2010), red. W. Gos, Polska Akademia Rachunkowości, Warszawa.

### **Recognition of Revenue from Construction Contracts as per IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”**

(Abstract)

*Objective:* To conduct an analysis of the methodology used to recognise revenue from construction contracts as per IFRS 15 “Revenue from contracts with customers.” An auxiliary goal is to compare and contrast IFRS 15 and the superseded IAS 11 “Construction contracts”.

*Research Design & Methods:* A critical analysis of Polish and foreign professional literature and International Financial Reporting Standards. The article also draws on the author’s personal experience with implementing IFRS 15.

*Findings:* IFRS 15 provides a five-step revenue recognition model which introduces two new important elements: 1) in the case of multiple deliverables – the obligation to split the contract into separate performance obligations, 2) the obligation to determine if transfer of control over the goods provided or services rendered takes place at a specific point in time or over a period of time.

*Implications / Recommendations:* Implementation of IFRS 15 requires coordination of financial management with operating activities as well as a focus on forecasting and budgeting supported by IT systems which are tailored to the needs of construction project management.

*Contribution:* IFRS 15 is a standard indicating the prospective orientation of financial accounting. It emphasises the key role of forecasts and budgets in the preparation of financial statements. It also integrates financial and management accounting.

**Keywords:** IFRS 15, revenue, construction contracts, financial statement.