

OTDK DOLGOZAT

NAGYMIHÁLY EMMA
SZABÓ ORSOLYA

2013

Mi rejlik a bevételek mögött?

– Elméleti megközelítések a bevételek világában-

What is behind the revenue?

- Theoretical approach in the world of revenue -

Kézirat lezárása: 2011. március 28.

Tartalomjegyzék

1.	Bevezetés	1
2.	A bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének közgazdasági problémái –Nagymihály Emma.....	2
2.1.	A bevételek mérésének problémái - Nagymihály Emma	2
2.1.1.	A bevételmérés problémáinak pénzügyi vonatkozása – Szabó Orsolya	3
2.2.	A bevétel megjeleníthetőségének problémái- Nagymihály Emma	4
2.3.	A bevétel összegének meghatározása- Szabó Orsolya	4
3.	A világ két jelentős pénzügyi beszámolási rendszere – Szabó Orsolya	5
3.1.	Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) – Szabó Orsolya.....	5
3.2.	Az Amerikai Egyesült Államok általánosan elfogadott számviteli elve (US GAAP) – Szabó Orsolya.....	6
4.	A bevétel, mint jelenség- Szabó Orsolya	7
4.1.	Bevétel fogalmak a számvitelben- Szabó Orsolya	8
4.1.1.	IFRS szabályozás – Szabó Orsolya	8
4.1.2.	US GAAP szabályozás – Szabó Orsolya	10
5.	Megközelítések- Nagymihály Emma, Szabó Orsolya	11
5.1.	Eredménykimutatás alapú megközelítés- Nagymihály Emma.....	11
5.2.	Eszköz és kötelezettség alapú megközelítés- Szabó Orsolya.....	11
6.	Elméletek és modellek- Szabó Orsolya	13
6.1.	Kritikus funkció elmélet – Szabó Orsolya	13
6.2.	Hosszú átfutási munkák-Long term contracts – Nagymihály Emma.....	17
6.2.1.	Készültségi fok módszer -Percentage of completion model – Nagymihály Emma.....	18
6.2.2.	Költségmegtérülés módszer –Cost recovery or zero profit method- Nagymihály Emma.....	19
6.2.3.	Befejezett szerződés módszere –Completed contract method- Nagymihály Emma.....	19
7.	US GAAP és IFRS jelenlegi bevétel elszámolási rendszere – Nagymihály Emma.....	21
8.	Az elméletek megjelenése az egyes nemzeti számviteli szabályozásokban – Nagymihály Emma.....	22
9.	IFRS konvergencia – Nagymihály Emma.....	25
10.	Új egységes bevétel elszámolási elmélet – Szabó Orsolya	27
10.1.	Az új egységes bevétel elszámolási modell hatásai – Nagymihály Emma.....	31
10.2.	Az új egységes bevétel elszámolási modell kritikái – Nagymihály Emma.....	33
11.	Befejezés	36
	Hivatkozásjegyzék.....	37
	Mellékletek.....	41

Ábrajegyzék

1. **ábra:** Kritikus események a működési ciklus alatt
2. **ábra:** Hosszú átfutású munkák kezelésének módszerei
3. **ábra:** US GAAP és IFRS bevétel elszámolási rendszerének összehasonlítása
4. **ábra:** Nemzetközi számviteli rendszerek osztályozása
5. **ábra:** Az egységes bevétel elszámolási standard mérföldkövei

Mellékletek jegyzéke

1. **számú Melléklet:** IFRS konvergencia az egyes országokban
2. **számú Melléklet:** Garanciával történő értékesítés és visszavételi joggal értékesített áru esete az egységes bevétel elszámolási modell szerint
3. **számú Melléklet:** Az új bevétel elszámolási modell által hatálytalanná váló standardok és ajánlások
4. **számú Melléklet:** A jelenlegi szabályozás és a Tervezet bevétel elszámolási modelljének főbb különbségei és megközelítései
5. **számú Melléklet:** A Tervezetre beérkezett észrevételek válaszadók és földrajzi eredet szerinti csoportosítása

Rövidítések listája

AICPA:	American Institute of Certified Public Accountants- Amerikai Bejegyzett Könyvvizsgálók Intézete
ASBE:	Accounting Standards for Business Enterprises-Üzleti Vállalkozások Számviteli standardjai
ASBJ:	Accounting Board of Japan- Japán Számviteli Bizottság
ASSE:	Accounting System for Small Enterprises- Kisvállalkozások Számviteli rendszere
CAS:	China Accounting Standards- Kínai Számviteli Standardok
CESR:	Committee of European Securities Regulators- Európai Értékpapírszabályozók Bizottsága
EFRAG:	European Financial Reporting Advisory Group-Európai Pénzügyi Beszámolási Tanácsadó Csoport
FASB:	Financial Accounting Standard Board-Pénzügyi Számviteli Standard Testület
GAAP:	Generally Accepted Accounting Principles- Általánosan elfogadott számviteli elvek
IASB:	International Accounting Standards Board- Nemzetközi Számviteli Standard Testület
IASC:	International Accounting Standards Committee- Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság
IFRIC:	Nemzetközi Pénzügyi Standard Értelmezési Bizottság
IFRS:	International Financial Reporting Standard- Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok
POC:	Percentage of Completion method- Készültségi fok módszer
PSC:	Production Sharing Contracts-Termelés megosztási szerződések
SEC:	Securities and Exchange Commission- Értékpapír és Tőzsd felügyeleti bizottság, USA
SIC:	Standing Interpretations Committee- Értelmezés Alkotó Bizottság
US GAAP:	United States GAAP- az Amerikai Egyesült Államok általánosan elfogadott számviteli elvei

1. Bevezetés

Dolgozatunk a bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének elméleti hátterét dolgozza fel. Elsősorban arra fókuszáltunk, hogy azonosítsuk és strukturáljuk azokat az elveket, amelyek a bevétel elszámolásával foglalkoznak. Összegyűjtöttük a lehetséges bevétel fogalmakat és megközelítéseket, megvizsgáltuk többek között a kritikus esemény elméletet és a hosszú átfutási munkák problémakörét. Egy fejezetben azzal is foglalkoztunk, hogy a különböző bevételekkel kapcsolatos elméletek hogyan jelennek meg az egyes országokban és mi jellemző az IRFS és US GAAP bevétel elszámolási rendszerére. Miután körbejártuk a bevételek elméleti hátterét, bemutattuk az IASB és FASB közös projektjeként elkészített Vevői szerződésekből származó bevételek tervezetét. Részletesen ismertettük és elemeztük a Tervezetet és az általa megfogalmazott egységes bevétel elszámolási modellt, melynek nem csak aktualitása nagy, hanem a világ vállalataira mért hatása is. A továbbiakban kitértünk a kontraktuális, azaz szerződéseken alapuló modell jelenlegi gyakorlattól való eltérésére és az alkalmazásának hatásaira is, melyek között olyan jelentős különbségeket találtunk, mint a garanciális kötelezettségek halasztott bevételként történő kimutatása vagy a készülségi fok módszer eltörlése. Bemutattuk az egységes bevétel elszámolási modell előnyeit és hátrányait, majd összegyűjtöttük és elemeztük a Tervezetet ért kritikákat. A dolgozat célja az volt, hogy részletes összefoglalót készítsünk a bevételek elméleti hátterét illetően, melynek úgy éreztük, hogy nincs átfogó képet nyújtó magyar szakirodalma. Emellett egy olyan újdonság értékű téma bemutatásán és értelmezésén dolgoztunk, mely valószínűsíthetően nagy visszhangot kap majd a jövőben, mivel megváltoztatja nem csak az IFRS-eket, hanem a US GAAP-et alkalmazó vállalatok bevétel elszámolási módszertanát is.

2. A bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének közgazdasági problémái

2.1. A bevételek mérésének problémái

A bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének igen fontos szerepe van minden számviteli szabályozásban, hiszen az érdekhordozók alapvető elvárása a pénzügyi kimutatásokkal szemben, hogy azok megbízható és valós összképet nyújtsanak.

Az újságokat lapozgatva nem kevés olyan botrányt lehet említeni, ahol vállalatóriások manipulálták eredményüket – többek között a bevételeken keresztül - annak érdekében, hogy több vagy kevesebb profitot mutathassanak ki beszámolóikban. Az eredménymanipuláció eredhet mind jóhiszemű szabályértelmezésből, mind szándékosságból. Az indítékok között a teljesség igénye nélkül megemlíthető a tulajdonosok minél magasabb osztalékigénye, a menedzserek tulajdonosok elvárásainak való megfelelési kényszere, a tőke vonzása, a versenytársakkal szembeni erősebb pozíció elérése, és a tőke elrejtése esetleg adózási szempontból. Kiváló vállalati példa a Computer Associates¹ könyvelési csalása, ahol a részvényárfolyamok növelése érdekében 35 napos hónapokkal számoltak, hogy az egyes negyedév végén esedékes jelentésekben minél nagyobb bevételt mutathassanak ki. Nem riadtak vissza a vezető tisztségviselők a szerződések előző időszakra történő dátumozásától sem, hogy a részvényárfolyamhoz kötött felsővezetői juttatási rendszer által minél magasabb bónuszra tegyenek szert. Természetesen a kisebb vállalkozások is megpróbálnak játszani a bevételek időszakok közötti mozgatásával, fiktív értékesítésekkel, azonban azok nem kapnak ekkora reflektorfényt.

Könnyen található olyan példa is, ahol a pénzügyi kimutatások jelentős torzulását a szabályok véletlen hibából történő helytelen értelmezése okozza. Az eBay², internetes aukciós vállalat ugyanis bruttó módon számolta el a virtuális felületen értékesített termékek értékét miközben se tulajdonjoga, se hitelezési kockázata nem volt ezen termékek felett. Tehát ahelyett, hogy a társaság eredménykimutatásában csak az értékesített termékekhez kapcsolódó jutalékot lehetett volna kimutatni, a vállalat szerepeltette az értékesített termékek eladási árát és bekerülési értékét is. A végeredmény, azaz az ügyleten megszerzett profit mindkét esetben

¹ HWSW honlapja: Börtönbe vonult Sanjay Kumar, a CA könyvelési csalásban bűnös vezetője című cikk

² Dr. Fred Barbee Revenue Recognition előadása

ugyanaz, azonban az eBay beszámolójában a bruttó elszámolásnak köszönhetően megnövelt összeggel szerepeltek a bevételek és a ráfordítások is megtévesztve ezzel a pénzügyi kimutatások felhasználóit.

2.1.1. A bevételmérés problémáinak pénzügyi vonatkozása

A társaságok könyv szerinti és piaci értéke a gyakorlatban jelentősen eltérhet egymástól megnehezítve a vállalatok értékének meghatározását. A vállalatértékelés önmagában kihívásokkal teli tevékenység, amely során az adott szervezet éves beszámolójának korrigálása során születik meg az az értéktartomány, amely a társaság piaci értékét mutatja. Ezzel kapcsolatban érdekesnek találjuk azt a 2002-es amerikai felmérést, amely szerint az Egyesült Államokban „1978-ban a vállalatok könyv szerinti értéke átlagosan piaci értékük 95 százalékát tette ki, míg tíz évvel később pedig 28 százalékát.”³ A különbséget okozhatják többek között a mérlegen kívüli, a piaci és a bekerülési értéken történő kimutatásból eredő eltérések, továbbá fellendülés esetén a bevételek elismerésének késleltetése is.

A tőzsdén jegyzett társaságok részvényárfolyamaiban megjelenő információk között is kiemelnénk a bevételeket. A befektetők számára ugyanis kiemelten fontos információ a menedzsment bevétel előrejelzése és várakozásai, hiszen ez mind a szervezet nyereségességét fogja befolyásolni a jövőben.

A társaságok teljesítményének értékelésekor, illetve jövedelmezőségük összehasonlításakor leggyakrabban használt pénzügyi mutatószámok képletében is szerepel a bevétel. A bevétel abszolút értékben megjelenhet közvetlenül, illetve az eredménykimutatásban az árbevételből levezetett eredménykategóriák által közvetetten is. Relatív értékben megemlíthetjük ezen túlmenően többek között a sajáttőke-arányos nyereséget (ROE: return on equity), az árbevétel-arányos eredményt (ROS: return on sales), illetve a megtérülési rátát (ROI: return on investment).

Dolgozatunk keretei nem teszik lehetővé, hogy ezzel a témakörrel részletesebben is foglalkozzunk, csak érzékeltetni szeretnénk volna, hogy a különböző érdekhordozók döntéseik meghozatala során a vállalatok pénzügyi kimutatásaira támaszkodnak, amellyel szemben támasztott alapvető elvárásuk, hogy az a megbízható és valós képet mutasson. Az eredménykimutatás bevétel típusú tételeinek ebből kifolyólag az elvárható legpontosabbnak kell lennie.

³ Personnel Today [2002]

2.2. A bevétel megjeleníthetőségének problémái

A statikus világban nem okozna különösebb problémát az, hogy a bevétel értékét meghatározzuk. Azonban a bevétel nem stock-típusú, azaz egy időpillanatra vonatkozó érték, hanem flow-típusú, azaz egy időintervallumra értelmezhető. A gazdasági események viszont a gazdaság dinamikus voltából fakadóan több-kevesebb periódust fognak át és a több intervallumon áthúzódó események miatt a bevételek elszámolása valóban „gondot” okoz.

A bevételek megjelenítéséhez három alapelv kapcsolódik szorosan. A **bevétel megjelenítés alapelve** (Revenue recognition principle) szerint „bevételek akkor kimutathatóak, ha azokat realizálták vagy realizálhatóak, s a vállalat által megszolgáltak, függetlenül a pénzügyi rendezéstől”.⁴ Az **időbeli elhatárolás elve** szerint „a több évet érintő gazdasági események eredményre gyakorolt kihatását arányosan (időarányosan vagy teljesítményarányosan) kell megosztani az alapul szolgáló időszak és a beszámolási időszak között.”⁵ Mindkét elv meghatározza azt a beszámolási időszakot, amelyben a bevételek megjeleníthetőek, az előbbi az amerikai, míg utóbbi az európai számvitelhez kapcsolódik. „Az **elhatárolás alapú számvitel** szerint az ügyleteket, gazdasági eseményeket akkor mutatjuk ki, amikor azok megtörténtek, nem pedig akkor, amikor azoknak a pénzügyi realizációja megtörtént, így azon időszak pénzügyi kimutatásaiban szerepelnek, amelyhez kapcsolódnak.”⁶

2.3. A bevétel összegének meghatározása

Miután meghatároztuk, hogy melyik időszakra vonatkozik az adott bevétel, azt követően el kell döntenünk, hogy nominális értéken vagy jelenértéken fogjuk figyelembe venni az összegét. Jelenérték használata akkor indokolt, ha a több perióduson át kimutatandó bevételnél az időtáv jelentőssé válik. Ebben az esetben ugyanis a pénz időértékét is számításba kell venni a gazdasági esemény megjelenítése során, hogy a pénzügyi kimutatások minél pontosabb és reálisabb képet tükrözzenek.

A fentiekből is látszik, hogy milyen kényes téma a bevételek elszámolhatósága. A FASB szavaival élve: „A bevétel általában a legnagyobb önálló elem a pénzügyi kimutatásokban, és a bevétel kimutatást érintő teendők a standardalkotók és számviteli szakemberek legfontosabb és legbonyolultabb feladatai közé tartoznak.”⁷

⁴ Business Dictionary

⁵ Róth-Adorján-Lukács-Veit [2008] 6. oldal

⁶ Balázs et al [2006] 15. oldal

⁷ „Revenue usually is the largest item in financial statements, and revenue recognition issues top the list of reasons for financial reporting restatements.” (Forrás: FASB honlapja, a)

3. A világ két jelentős pénzügyi beszámolási rendszere

Ahhoz, hogy megértsük a különböző bevételekkel kapcsolatos elveket és megközelítéseket, röviden szót kell ejtenünk a világ két legjelentősebb pénzügyi beszámolási rendszeréről, mivel ezen rendszerek háttérében eltérő elvek és megközelítések húzódnak. Ez a két szabályozási rendszer a nemzetközi konvergenciára törekvő Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (Továbbiakban: IFRS), illetve az Amerikai Egyesült Államok általánosan elfogadott számviteli elve (Továbbiakban: US GAAP).

3.1. Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS)

A XX. század második felétől a befektetők szükségesnek tartották egy olyan pénzügyi beszámolási rendszer létrehozását, amely a külső felhasználók részére készített és nyilvánosságra hozott beszámolókat egységesítené. Ezen igény kielégítésén 1973 óta tevékenykedik a Nemzetközi Számviteli Standard Testületet (IASB, a Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság, azaz az IASC utódja).

Az IASB célja tehát a számviteli harmonizáció elősegítése, mely érdekében nemzetközi számviteli standardokat dolgoz ki és fogadtat el. Az IASB által létrehozott standardok olyan elvi és nem jogszabály alapú tematikus szabályrendszert alkotnak, amelyek a standardizálás által hasonló események hasonló kezeléseként, illetve eltérő események eltérő kezeléseként közelíteni tudják az egyes nemzeti számviteli rendszereket. A standardokban a számviteli módszerek közötti választási lehetőségeket kerülik, hogy az összehasonlíthatóságot elsősegítsék elő és a befektetői szemléletet támogassák. Fontos szerep jut a standardok mellett azok értelmezéseként kiadott ajánlásoknak, amelyet az IFRIC (Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Értelmezési Bizottság, korábbi nevén a SIC) jelentet meg.

A 9. IFRS konvergencia Fejezetben bővebben ismertetjük az egyes országok IFRS-ekkel való harmonizációjának jelenlegi állását.

3.2. Az Amerikai Egyesült Államok általánosan elfogadott számviteli elve (US GAAP)

1973-ban alapították a Pénzügyi Számviteli Standard Testületet (Továbbiakban: FASB) abból a célból, hogy pénzügyi számviteli és beszámolási standardokat dolgozzon ki és fejlesszen tovább az üzleti vállalkozások számára. A FASB ezáltal kíván hasznos információt nyújtani a befektetőknek és a pénzügyi kimutatások további felhasználóinak. A célkitűzést azon az átfogó és független standardalkotási folyamaton keresztül kívánják elérni, amelyben a FASB szervesen részt vesz, objektíven figyelembe véve az összes érdekhordozó szemszögét.

A US GAAP részletes szabályokon alapszik, amelyhez kiterjedt iránymutatás tartozik. Ezen szabályok gyakran erősen leíró jellegűek, és kitérnek a kivételek speciális számviteli kezelésére is. Például a US GAAP rendszerében speciális szabályok találhatók a szoftvereket előállító vállalatok bevétel elszámolására és ingatlanértékesítők tevékenységére, míg ilyen részletes szabályozás nem található az elvek szerint szabályozó IFRS-ekben.

A US GAAP-pel szemben gyakran megfogalmazott kritika, hogy az egyes részletes szabályok nem minden esetben konzisztensek, hanem előfordul, hogy azok ellentmondásba kerülnek.

4. A bevétel mint jelenség

A közgazdaságtanban az összbevétel az az összeg, amelyet a vállalat termékeinek és szolgáltatásainak értékesítéséért kap⁸. Tehát képlettel kifejezve:

$$\text{Total Revenue} = P \times Q$$

ahol: a P az eladási ár és Q az eladott mennyiség

Ebből vezethető le az átlagos bevétel fogalma, miszerint átlagos bevétel az az ár, amelyet az adott termékért vagy szolgáltatásért kap a társaság.

$$\text{Average Revenue} = \text{Total Revenue} / Q = (P \times Q) / Q = P$$

ahol szintén P az eladási ár és Q az eladott mennyiség.

A harmadik bevétel kategória, amit a közgazdaságtan megkülönböztet, az a határbevétel. A határbevétel nem más, mint a kibocsátás egy egységgel való növeléséből származó bevételváltozás, azaz az utolsó eladott jószág után kapott bevétel. Számítása az összbevétel mennyiség szerinti deriváltja, amely képlettel felírva:

$$\text{Marginal Revenue} = \Delta \text{Total Revenue} / \Delta Q$$

ahol Total Revenue az ár és a mennyiség szorzata, míg Q a mennyiség

A fentiekből nem is következtetnénk arra, hogy a gyakorlatban milyen komoly nehézségekbe ütközünk a bevételek azonosítása területén. A gazdasági valóság tehát minden esetben adott, a kérdés csak az, hogy ebből a valóságból - témánk szempontjából - mikor és mennyi bevételt azonosítunk.

A következő fejezetben foglalkozunk többek között a jövedelem fogalmával is, amelynek közgazdasági és számviteli jelentése közötti különbséget itt szeretnénk tisztázni.

Tradicionalisan a számvitel a jövedelmet egy olyan többletnek tekinti, amely az üzleti tevékenység során keletkezik, az üzleti árbevétel és a releváns költségek periodikus illesztésével. A számviteli jövedelem Bélyácz megfogalmazásával élve tehát „egy olyan ex post mérték, amely a reziduális részvénytőke periódus eleji és periódus végi értékét hasonlítja

⁸ Hal R. Varian [2010]

össze, azzal a feltevéssel, hogy új tőke beáramlása illetve kiáramlása nem történt. Amennyiben osztalékfizetésre került sor, ezt az értéket a vállalkozói jövedelem részének tekinti.”⁹

A jövedelem fogalmának közgazdaságtani értelmezése abban különbözik a számviteli megközelítéstől, hogy a jövedelmet inkább egyéni mértéknek tekinti. Ezen elmélet szerint a javak és szolgáltatások elfogyasztása során egyéni megelégedettség keletkezik és a jövedelem, a fogyasztás személyes hasznosságának pénzben kifejezett értéke. Fisher szerint a tőke növekmény nem jövedelem, hiszen megtakarításból, mint a fogyasztás ellentétéből fizikai-lelki megelégedettség nem származik.

Az eltérést továbbá abban is megnyilvánul, hogy a vállalkozói jövedelem a vállalatra vonatkozik, a gazdaságelméleti jövedelem ezzel ellentétben egyéni jellegű.

Miután beazonosítottuk az objektív világban a bevétel jelenségét a következő fejezetben a bevételek fogalmát ismertetjük a különböző szabályozási rendszerekben.

4.1. Bevétel fogalmak a számvitelben

A bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének vizsgálatához először meg kell határozni azt, hogy pontosan mit értünk bevétel alatt. Magyarul a fogalomalkotást nehezíti, hogy az angol „income” kifejezést hazánkban tévesen bevételnek és jövedelemnek is fordítják. A számviteli bevétel és a jövedelem kategóriák azonban nem szinonimák.

4.1.1. IFRS szabályozás

Az IASB a Keretelveken belül határozta meg a bevételek fogalmát. Törekedett arra, hogy már itt tisztázza a jövedelem (Income), a bevétel (Revenue), a nyereség (Gain), a veszteség (Loss) és a ráfordítás (Expense) fogalmak közötti különbségeket.

Az IASB a **jövedelmet (income)**¹⁰, mint a gazdasági hasznok eszköz növekedéseként vagy kötelezettség csökkenéseként határozza meg, amelynek következtében a saját tőke a tulajdonosok hozzájárulásától eltérő okból nő. A jövedelem magában foglalja mind a bevételeket, mind a nyereségeket.

⁹ Bélyácz [2002] 742. oldal

¹⁰ The definition of **income** encompasses both revenue and gains. Revenue arises in the course of the ordinary activities of an entity and is referred to by a variety of different names including sales, fees, interest, dividends, royalties and rent.

A **bevételek (revenue)** a társaság szokásos tevékenységéből származó jövedelmek. Ide tartoznak különösen az értékesítés, a jutalékok, a kamatok, az osztalékok, a jogdíjak és a bérleti díjak.

Ezzel szemben a **nyereség (gain)**¹¹ alatt azt a jövedelmet érti az IASB, amely a társaság alaptevékenysége vagy más tevékenysége során keletkezik. A nyereség tehát természeténél fogva nem különbözik a bevételtől. Az eltérés abban nyilvánul meg, hogy a nyereség azt jelenti, amikor „a saját tőkét véletlenül felmerülő, előre nem látható gazdasági események, egyéb tulajdonosi körön kívüli események során növelik.”¹² Megkülönböztethetünk realizált és nem realizált nyereséget. Az előbbire példa a befektetett eszközök eladásakor keletkező különbözet, az utóbbira a befektetett eszközök piaci értékre való átértékeléséből fakadó eltérés. Az eredménykimutatásban az IASB szabályozása külön szerepelteti a nyereségeket, hiszen az azokból nyert információk szerepet játszhatnak a gazdasági döntésekben.

A **ráfordítás (expense)**¹³ magában foglalja mind a veszteségeket, mind azokat a ráfordításokat, amelyek a vállalat szokásos tevékenysége során merülnek fel, mint például az értékesítés költsége, bérköltség és értékcsökkenés. A ráfordítás általában kiáramlásként vagy eszköz értékének csökkenéseként jelenik meg, amely lehet pénz vagy pénzegyenértékes, készlet, ingatlan és műszaki vagy egyéb berendezés.

A **veszteség (loss)**¹⁴ olyan ráfordítás, amely a vállalat szokásos vagy más tevékenysége során keletkezik. Gazdasági hasznok csökkenéseként jelennek meg, de természetüket tekintve nem különböznek a ráfordításoktól. Léteznek realizált, mint káreseményből vagy befektetett eszköz értékesítéséből származó veszteségek, illetve nem realizált, például eltérő pénznemben fennálló kölcsönök árfolyamának negatív elmozdulásából eredő veszteségek. A nyereségekhez hasonlóan az eredménykimutatásban a veszteségeket is külön soron kell bemutatni.

¹¹ **Gains** represent other items that meet the definition of income and may, or may not, arise in the course of the ordinary activities of an entity. Gains represent increases in economic benefits and as such are no different in nature from revenue.

¹² Balázs-Boros-Bosnyák-Gyenge-Györffi-Hegedüs-Kováts-Lakatos-Lukács-Madarasiné-Matukovics-Nagy-Ormos-Pavlik-Pál-Rózsa-Székács-Tardos-Veress [2006]: Az IFRS-ek rendszere MKVK Oktatási Központ Kft. Budapest, 2006, 199. oldal

¹³ **Expenses** that arise in the course of the ordinary activities of the entity include, for example, cost of sales, wages and depreciation. They usually take the form of an outflow or depletion of assets such as cash and cash equivalents, inventory, property, plant and equipment.

¹⁴ **Losses** represent other items that meet the definition of expenses and may, or may not, arise in the course of the ordinary activities of the entity. Losses represent decreases in economic benefits and as such they are no different in nature from other expenses.

4.1.2. US GAAP szabályozás

A FASB a **Concept Statement No. 6 (CON 6)** –ban tisztázza a bevétel, nyereség, ráfordítás és veszteség fogalmakat.

A FASB megközelítése szerint a **bevétel** (revenue)¹⁵ a vállalat eszközeinek beáramlása vagy más növekedése, illetve a kötelezettségeinek csökkenése (vagy az előzőek kombinációja) áruszállításból vagy áru előállításból, szolgáltatásnyújtásból vagy más olyan tevékenységből, ami a vállalat fő- vagy szokásos tevékenységből származik.

A **nyereség** (gain)¹⁶ a saját tőke növekménye olyan véletlenül felmerülő, előre nem látható gazdasági tranzakciókból, amelyek nem bevételekből vagy a tulajdonosok befektetéséből származnak. Tehát elmondhatjuk, hogy a nyereség fogalma alatt az IASB és a FASB ugyanazt a jelenséget azonosítja.

A **ráfordítások** (expenses)¹⁷ a vállalat eszközeinek kiáramlásai vagy más felhasználásai, illetve a kötelezettségek felmerülése (vagy az előbbiek kombinációja) áruszállításból vagy áru előállításból, szolgáltatásnyújtásból vagy más olyan tevékenységből, ami a vállalat fő- vagy szokásos tevékenységből származnak. Azaz a ráfordítások jelenlegi vagy várható pénzkiáramlások, amelyek már megtörténtek, vagy a vállalat folyamatban lévő főtevékenységből fognak származni.

A **veszteségek** (losses) megfogalmazása nagyon hasonlít a nyereségek definíciójára, azzal a különbséggel, hogy míg a nyereségnél saját tőke növekményről beszélhetünk, addig a veszteségnél saját tőke csökkenésről olyan véletlenül felmerülő, előre nem látható gazdasági tranzakciókból, amelyek nem ráfordításokból vagy a tulajdonosok hozzájárulásából származnak.

A fentebb bemutatott fogalomkülönbségekből is könnyen belátható, hogy a bevételek egységes számviteli kezelésének problémáját csak növeli, hogy már az egyes rendszerek bevétel fogalmai között is eltérés tapasztalható.

¹⁵ **Revenues** are inflows or other enhancements of assets of an entity or settlements of its liabilities (or a combination of both) from delivering or producing goods, rendering services, or other activities that constitute the entity's ongoing major or central operations.

¹⁶ **Gains** are increases in equity (net assets) from peripheral or incidental transactions of an entity and from all other transactions and other events and circumstances affecting the entity except those that result from revenues or investments by owners.

¹⁷ **Expenses** are outflows or other using up of assets or incurrences of liabilities (or a combination of both) from delivering or producing goods, rendering services, or carrying out other activities that constitute the entity's ongoing major or central operations.

5. Megközelítések

A megközelítés alatt az elméletek operacionalizálását, tehát azok gyakorlatban való alkalmazását értjük.

5.1. Eredménykimutatás alapú megközelítés

Eredménykimutatás alapú, vagy jövedelem megszolgáltatás alapú megközelítés (earning process approach) szerint a bevétel akkor mutatható ki, amikor realizálva van vagy a realizálható és a bevételért nyújtott ellenszolgáltatás teljesítésre került. Ennek az elméleti megközelítésnek az alkalmazása több mint 200 iránymutatás elkészítéséhez vezetett az USA-ban, melynek oka a teljesítési folyamat precíz definiálásának hiányában rejlik. A magas szám jól jellemzi a US GAAP általános módszertanát, a számos iránymutatás igyekszik segítséget nyújtani az alkalmazásban a lehető legtöbb területen és szektorban. Azonban az ilyen nagyszámú iránymutatás oda vezetett, hogy az egyes iránymutatások ellentmondásba kerültek egymással. A modell megkísérli a bevételeket közvetlenül elszámolni, figyelmen kívül hagyva a vevővel folytatott csere során beálló eszközöket és kötelezettségeket érintő változást.¹⁸

5.2. Eszköz és kötelezettség alapú megközelítés

Az eszköz és kötelezettség alapú megközelítés (asset and liability approach) a bevétel elszámolás egy másik lehetséges megközelítése. A modell az eszközökben és a kötelezettségekben bekövetkezett változásokra fókuszál annak érdekében, hogy meghatározza, mekkora bevételt engedjen elszámolni. Erre azért van szükség, mert a bevétel maga nem mérhető közvetlenül. A modell szerint nem kerülhetnek megjelenítésre olyan bevételek, amelyek nem felelnek meg az eszköz¹⁹ és kötelezettség²⁰ definíciójának, és ebből következően sokkal pontosabban és következetesebben ábrázolja a gazdasági tranzakciókat, mint az eredménykimutatás alapú megközelítés. A modell legnagyobb előnye tehát, hogy összhangban van a létező bevétel definícióval az IFRS-ekben és a US GAAP-ben is. Mivel az IFRS-ek hasonló események hasonló kezelése által elvi, és nem jogszabály alapú szabályozást

¹⁸ Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]

¹⁹ **Eszközök** fogalma az IFRS-ekben: olyan erőforrások, amelyek a gazdálkodó egység ellenőrzése alatt állnak, múltbeli események eredményeként jöttek létre, és amelyből várhatóan gazdasági haszna származik a gazdálkodó egységnek. (Balázs et al [2006] 235. oldal)

²⁰ **Kötelezettség** fogalma az IFRS-ekben: a gazdálkodó egység múltbeli eseményekből származó meglévő köteleme, amelynek teljesítése várhatóan gazdasági hasznot megtestesítő erőforrások kiáramlását eredményezi (Székács Katalin [2008])

folytatnak, ezért nem merül fel a gyakorlatban olyan probléma, hogy a részletes iránymutatások inkonzisztenciában állnának egymással.

Azonban az elmélettel kapcsolatban mégis fennáll az a probléma, hogy a bevétel definíció kevés információt ad arra vonatkozóan, hogy melyek azok az eszközök és kötelezettségek, amelyeknek a bevételre hatniuk kellene. Az ugyanis nézőpont vagy iparág kérdése, hogy melyik eszköz vagy kötelezettség hat a bevételekre.²¹

Jelenleg a világon nem létezik olyan átfogó elméleti megközelítés a gyakorlatban, amely teljes egészében lefedi az összes szektor minden típusú tranzakcióját. Az IASB és a FASB 2002 októberében kötelezte el magát és az új tervezet kidolgozása mellett, amelynek célja, hogy világos alapelvek megfogalmazása által megszüntesse a különböző bevételekkel foglalkozó standardok gyengeségeit és a köztük fennálló inkonzisztenciát. Ezen túlmenően célja, hogy egy egységes bevétel megjelenítési modell létrehozásával növelje a különböző iparágak és vállalkozások összehasonlíthatóságát. Az egységes elmélettel szemben támasztott alapvető elvárás, hogy a dinamikusan fejlődő gazdaságban hosszú távon lehessen alkalmazni, és valóban képes legyen különböző típusú tranzakciókat egységesen kezelni.

Dolgozatunk harmadik részében részletesen bemutatásra kerül a tervezet, továbbá foglalkozunk az IASB-nek eljuttatott kritikákkal, és véleményezzük azokat, illetve megvizsgáljuk a bevezetése által várható hatásokat.

²¹ Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]

6. Elméletek és modellek

Az elmélet dolgozatunk értelmezése alapján empirikusan bizonyított és széles körben elfogadott, míg az elv olyan megfogalmazás, amely mögött nincs empirikus bizonyítás.

Alapvetően két kérdésre kell választ adniuk a szabályozási rendszereknek a bevétel témakörével kapcsolatban:

Mikor és mennyi eredményt lehet az egyes tranzakciók során a vállalatoknak kimutatniuk?

Dolgozatunkban a gyakorlatban létező elméletek alapján kívánunk választ adni a kérdésre.

6.1. Kritikus funkció elmélet

Már 1959-ben rájöttek arra a cégek, hogy az egyes beszámolási időszakok között könnyedén lehet mind a bevételeket, mind a költségeket mozgatni, ahogy éppen az adott esemény megkívánja annak érdekében, hogy egy adott tranzakció minden eleme egy beszámolási időszakra jusson. A szabályozó testületek igen hamar észlelték ennek a „szabadságnak” a káros oldalát, és ekkor merült fel a bevétel megjelenítés pontosításának igénye. A szakemberek szinte azonnal a következő kérdést fogalmazták meg:

A működési ciklus melyik részén kell a profitot megjeleníteni?²²

- A profitot akkor kell elszámolni, amikor a működési ciklus egy bizonyos pontot elért? Hogyan határozható meg az a bizonyos pont?
- Esetleg a profitot szét kell osztani a működési cikluson valamilyen módszer alapján? Ebben az esetben milyen kritérium alapján lehet módszereket felállítani?

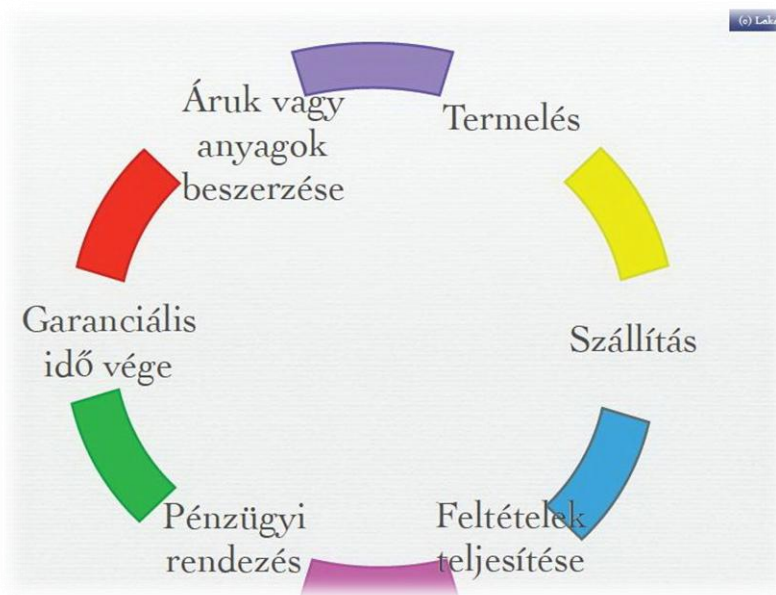
Az első kérdésfeltevést a kritikus funkció elmélet, angol nevén critical function theory válaszolta meg. Az elmélet szerint abban a pillanatban lehet profitot kimutatni, amikor az adott tranzakcióra vonatkozóan a vállalat a legkritikusabb döntést meghozta, illetve amikor a társaság a legnehezebb feladatát teljesítette. Azaz akkor, amikor a tranzakcióhoz kapcsolódó lényeges bizonytalanságok és kockázatok megszűntek.

²² John H. Myers [1959]

Myers a cikkében többek között az újságkiadók tevékenységén át szemlélteti a kritikus funkció keresésének folyamatát. A kiadói tevékenység három funkcióra bontható; az újság példányainak értékesítésére, a hirdetési helyek értékesítésére és az újság előállításának folyamatára. A kiadói tevékenységről elmondható, hogy még mielőtt a lap kiadásra kerülne, ismertté válik - az előfizetői bázis által - a minimálisan eladásra kerülő példányszám, a hirdetési helyekért kapott összeg, illetve a nyomdával kötött hosszú távú megállapodások miatt az előállítási költség. Rendszerint fix vagy teljesítményarányosan fizetik az újság előállításában részt vevő munkaerőt, ezért ez a költség is adott. Ebből kifolyólag nem áll fenn bizonytalanság a folyamatban azt követően, hogy az előfizetők és a hirdetők pénzügyileg rendezték kötelezettségeiket.²³

Logikusan következik ezekből a kérdés, hogy akkor a folyamat melyik funkciója lesz az, amelyik kritikusnak értékelhető. Közelebbről vizsgálva a funkciókat kiderül, hogy azért hirdetnek az adott újságban, mert a lapnak olvasói bázisa van. Az előfizetők pedig azért vásárolják az újságot, mert a szerkesztők munkáját szeretnék elolvasni. Tehát maga az előállítási folyamat lesz a kritikus funkció.

A kritikus funkció elmélet gyakorlatban leegyszerűsített változatát mutatja a következő ábra:



1. ábra: Kritikus események a működési ciklus alatt²⁴

²³ John H. Myers [1959]

²⁴ Lakatos László Péter [2008]

A **működési ciklust** közelebbről megvizsgálva a következő részekre lehet felbontani:

- **Áruk, vagy anyagok beszerzése:** A legtöbb társaságnál az áruk vagy anyagok beszerzése rutintevékenységgé értékelhető. Még abban az esetben is, ha nagyon speciális alapanyagigénye van egy terméknek, a társaság teljes működési ciklusát megvizsgálva sem fordulhatna elő, hogy a beszerzés kritikus lenne.
- **Termelés:** A beszerzéshez hasonlóan a vállalatok zöménél a termelés is rutinfeladatnak számít, hiszen a működési ciklus későbbi stádiumaiban merülhetnek fel a lényeges kockázatok. Azonban léteznek olyan szektorok, mint például a gyémántcsiszolás, ahol maga a termelési folyamat olyannyira meghatározó, hogy ezt tekintjük a kritikus eseménynek. Ehhez az is hozzátartozik, hogy a gyémántfelvásárló piac biztosított annyira, hogy a működési ciklus későbbi állapotában nem keletkezik lényeges kockázat az áru eladhatóságából, a vevő megtalálásából és az eladási ár behajtásából. Ez szolgáltat alapot arra, hogy a gyémántcsiszolás szektorban a bevételt már a megmunkálási folyamat végén ki lehessen mutatni.
- **Kiszállítás és az áru átadása:** A legtöbb szektorban ez az esemény számít kritikusnak, ugyanis rendszerint ez a pont az, amikor a lényeges kockázatok és hasznok átszállnak, a szállítónak az előállított eszköz vagy szolgáltatás feletti ellenőrzése megszűnt, valószínűsíthetőek a jövőbeni gazdasági hasznok, továbbá megbízhatóan mérhetőek a költségek és a bevételek. A kereskedelmi tevékenység kifejezetten ehhez a kritikus eseményhez kapcsolódik, kivéve, ha az értékesítés után a vevői követelés behajthatósága nem kérdőjeleződik meg, illetve a garanciális kötelezettsége nem jelentős. A legtöbb szolgáltatási tevékenységről is elmondható, mint például a szépségszalonoknál, tisztítóknál, áruküldő vállalkozásoknál, utazási irodáknál, hogy a leszállítással válik az adott tevékenység teljesítetté.
- **Feltételek teljesítése:** Abban az esetben, ha a felek speciális feltételekben állapodnak meg, akkor az adott feltétel teljesítése fogja a kritikus eseményt jelenteni, és addig az időpontig a bevételt el kell halasztani. Ilyen feltétel gyakran fordulhat elő, például egy új termelőgép legyártásánál, amikor a munkások betanítása is a megállapodás részét képezi. Ebben az esetben a szállító a termelőgép leszállítása által még nem teljesítette az oktatási kötelezettségét.

- **Pénzügyi rendezés:** Azokban a szektorokban, ahol a vevői követelések behajtása komoly kockázatot rejt, ott a működési ciklus kritikus eseményét a pénzügyi ellenérték rendezése fogja jelenteni. Ha a teljesítés és a pénzügyi rendezés időben nagyon elválík, akkor komoly problémákat okozhat a bevétel kimutatásának eddig az időpontig való elhalasztása.
- **Garanciális idő vége:** Bizonyos szektorokban, mint az autógyártás, elektronikai cikkek gyártása a gyártó önként vagy jogi kötelezettségének eleget téve vállal garanciát. Abban az esetben, ha ez a garanciális kötelezettség a működési ciklus leglényegesebb eleme, akkor az elmélet szerint ez az az időpont, amikor a bevétel kimutatható. A gyakorlatban ez az időpont annyira késleltethető az eredmény kimutatását, hogy a vállalat pénzügyi beszámolója torzított képet mutatna. Bevett gyakorlatként a garanciális költségek becsült összegére tartalékot képeznek a teljes bevételből, így engedve a maradék bevételt elszámolni.

Látható tehát, hogy az elmélet könnyen alkalmazható a gyakorlatban, és ha a szabályozás iránymutatást ad az egyes szektorok összetettebb tevékenységénél a kritikus funkció azonosítására, akkor nincs probléma.

Azonban léteznek olyan tevékenységek, ahol a kritikus funkció elmélet nem használható. Tekintsük át például a bérbe adás tevékenységét. Ebben az esetben a legfontosabb funkció az épülethez kapcsolódó különböző szolgáltatások nyújtása, mint adó- és biztosítás kezelése, karbantartási munkák elvégzése, illetve liftek működtetése. Tehát ha a helyiséget rövid vagy hosszú távú szerződés által bérbe adta a vállalat, akkor joggal érezheti magát biztosított helyzetben, abban az értelemben, hogy lesz a jövőben ügyfele, aki számára szolgáltatásokat nyújthat. A bérlő a szerződésben rendszerint fix bérleti díjban állapodik meg a bérbe adóval, aki pedig a megszerzett ügyfélért az ügynököt busás jutalékban részesíti. A probléma pedig itt keletkezik, mégpedig az ügynöki jutalék elszámolásával kapcsolatban. Akkor kellene ugyanis azt elszámolni, amikor felmerül és ezáltal a legelső időszakban kimutatni, ami az első fix bérleti díjat csökkenti egy összegben. Esetleg a jutalék teljes összegét valamilyen módszer szerint el kellene osztani a bérlet teljes időszakára vonatkozóan. A kritikus funkció elmélet alapján az előbbi elszámolást kellene használni, ami gazdasági szempontból nem tükrözi a tevékenység valódi természetét, ezért a gyakorlatban az utóbbi módszert írják elő a szabályozási rendszerek. Természetesen a bérlet a szerződéses időszak végére mindkét módszer szerint ugyanaz lesz, de mivel a bérlet általában több beszámolási periódust fog át, az éves pénzügyi kimutatások közötti kimutatott bevétel összege nem lesz egyforma.

A kritikus funkció elmélet tehát többek között minden olyan esetben kudarcot vall, amelyben ügynöki jutalékok, hitelfelvétel elején fizetendő egyszeri költségek szerepelnek a folyamatban.

Az amerikai és a kanadai szabályozás is elfogadta a kritikus funkció elméletet, és részletes útmutatót fogalmazott meg arra vonatkozóan, hogy melyik szektorban hogyan azonosítható a kritikus pont, illetve kiküszöbölve az elmélet hibáját iránymutatást adott az egyszeri költségek/bevételek kezelésére vonatkozóan is.

6.2. Hosszú átfutási munkák-Long term contracts

A hosszú átfutású munkák, angol nevükön a Long-term contracts, a bevétel kimutatásának egyik legspeciálisabb területe. Különlegessége abban rejlik, hogy a bevétel szerzésének időszaka több beszámolási időszakon is átnyúlik. Dolgozatunk során részletesen bemutatjuk a hosszú átfutású munkákkal kapcsolatosan felmerülő három elszámolás módszert. A hosszú átfutású munkák egyik tipikus esete a beruházási szerződések, melyek alatt legtöbbször építési projekteket értünk.

A **beruházási szerződések** jellemzője, hogy a szerződésben elvállalt tevékenységek jellege miatt a tevékenység megkezdésének és befejezésének dátuma rendszerint más beszámolási időszakra esik. A beruházási szerződések elszámolása során az elsődleges kérdés ezért a szerződéses bevételek és a szerződéses költségek megosztása azon számvetési időszakok között, melyek során a beruházási munkákat elvégzik. A beruházási szerződések mibenlétének megértéséhez tekintsük meg a beruházási szerződések IAS 11 standard szerinti fogalmát. A beruházási szerződés „olyan szerződés, amelyet kifejezetten egy eszköz vagy egy olyan eszközcsoport létrehozására kötöttek, amelynek elemei a kivitelezésüket, technológiájukat és funkciójukat vagy alapvető céljukat vagy felhasználásukat tekintve szorosan összetartoznak, vagy egymáshoz kapcsolódnak.” Ilyenek lehetnek például a hidak, épületek építésére kötött szerződések.²⁵

A beruházási szerződések különféle módokon kerülnek kialakításra, ennek megfelelően két kategóriába sorolhatjuk őket. „A **fix áras szerződés** olyan beruházási szerződés, amelyben a szerződő fél rögzített szerződéses árban, vagy az egységnyi kibocsátás rögzített árában állapodik meg, amire néhány esetben a költségek növelhetőségét megengedő záradékok vonatkoznak. A másik típus a **költség alapú szerződés**, ahol a kivitelezőnek az elfogadott

²⁵A Bizottság 1725/2003 EK rendelete

vagy egyéb módon meghatározott költségeket, plusz ezeknek a költségeknek egy bizonyos hányadát, vagy egy előre meghatározott díjat térítenek meg.” Egyes beruházási szerződések mindkét típusú szerződés elemeit tartalmazhatják, ilyen lehet például egy költségalapú szerződés egy maximált árral.²⁶

A hosszú átfutású munkák elszámolása alapvetően három módszerrel történhet.

6.2.1. Készültségi fok módszer -Percentage of complition model

A készültségi fok módszer szerint a bevétel a beruházási szerződés ideje alatt a készültségi fok arányában mutatandó ki, melynek azonban feltétele, hogy a bevételek megbízhatóan mérhetőek legyenek. A költségek a teljesítéssel (a munkák elvégzésével) párhuzamosan merülnek fel és kerülnek kimutatásra. A bevételek elszámolása a hozzájuk tartozó költségek felmerülésével összhangban abban az időszakban történik, amikor a teljesítés lezajlott (s nem akkor amikor a szerződés szerinti ellenérték ténylegesen kifizetésre került), ezáltal nem sérül az elhatárolás elve.²⁷

Több fontos érdeme van a készültségi fok módszer alkalmazásának. Az egyik, hogy a munka tényleges készültségének arányában kimutatva a bevételt, pontosabb és valósabb képet nyújthatunk az adott időszak eredményéről. Egyszerű példát említve a ki nem számlázott, de kimutatott bevétel növeli az adott időszak bevételeit. A másik, hogy ez a módszer lehetőséget nyújt a menedzsmentnek a kimutatott bevételek általuk történő szabályozására. Azáltal, hogy pontosítja az adott időszak kimutatott bevételeit, könnyebb mérhetőséget biztosít az adott időszak hozzáadott értékének tekintetében is.

A készültségi fok meghatározására az alábbi módszereket alkalmazzák:

Input oldali módszer:

- **Költség arányosítás módszere - Cost to cost method**

Ebben az esetben a szerződés teljesítése során az adott időszak végéig felmerült költségeket viszonyítják a szerződés összes költségéhez.²⁸

²⁶ A Bizottság 1725/2003 EK rendelete

²⁷ Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]

²⁸ Wiley GAAP [2010]

- **Elvégzett munkák felmérésének módszere – Efforts expended method**

A ténylegesen elvégzett munkák arányában szakértők segítségével állapítják meg a készültségi fokot. Másik esete lehet, amikor a becsült munkaórákhoz viszonyítják a teljesítés különböző szakasziban felmerült munkaórákat.²⁹

Output oldali módszer:

- **Előállított vagy átadott egységeken alapuló módszer- Units of delivery or units of work performed method**

Ebben az esetben az előállított vagy ténylegesen leszállított egységek alapján határozzák meg a teljesítés készültségi fokát.

- **Mérföldkő módszer- Contract milestones method**

A szerződésben előre meghatározott mérföldkövek, azaz bizonyos események bekövetkezése alapján történik a készültségi fok meghatározása.

- **A munka egy fizikai részének teljesítésén alapuló módszer- Completion os a physical proportion of the contract work**

A fizikai teljesítést mérik fel, és ennek alapján határozzák meg a készültségi fokot.

6.2.2. Költségmegtérülés módszer –Cost recovery or zero profit method

A módszer lényege az, hogy annyi bevételt kell az adott időszakban kimutatni, amennyi költségünk felmerült, tehát profitot nem jeleníthetünk meg. Ez a módszer jóval óvatosabb a készültségi fok módszernél.

Mindkét fent bemutatott módszer használatakor a várható veszteséget már az ismertté válás időszakában el kell számolni az eredmény terhére.

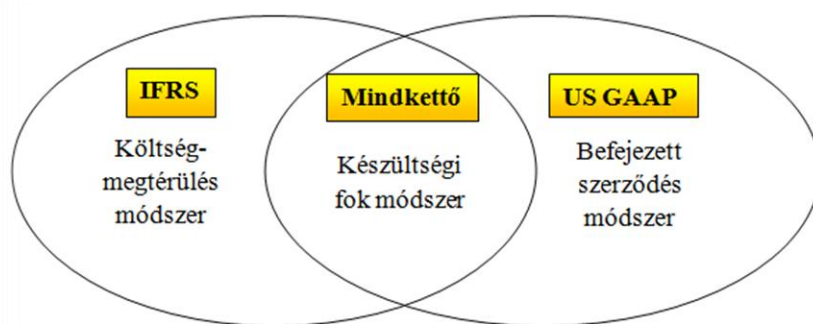
6.2.3. Befejezett szerződés módszere –Completed contract method

Ezen módszer szerint az összes bevétel és költség kimutatása csak a beruházási szerződés teljesítésekor (azaz a végén), például az építési projekt befejezésekor történhet. A befejezés előtti bevétel elszámolás tehát nem megengedett. Ez azokban az esetekben alkalmazandó megközelítés, amikor a bevételek megbízhatóan nem mérhetőek. Ebben az esetben a

²⁹ Ventureline honlapja

bevételek és költségek elszámolása nem a szerződés teljesítésével párhuzamosan történik, azaz a bevételek és költségek nem a felmerülésükkel egy beszámolási időszakban kerülnek kimutatásra.³⁰ Számos országban - ilyen például Magyarország is - óvatossági megfontolásból bevétel csak a munka elvégzésének befejeztével jeleníthető meg. Természetesen ez sokszor nem felel meg a valós képnek. Az adózási előnyök miatt számos cég használja ezt a módszert pénzügyi kimutatásainak elkészítésekor. Ennek oka abban rejlik, hogy ily módon eltolhatják képződő adókötelezettségüket, melyet abban az esetben kellene kimutatniuk, ha a készülségi fok módszert választanák. Általánosságban ezt a módszert a 10 millió dollárnál kisebb bevételű beruházási szerződésekkel rendelkező cégek használják, abban az esetben, ha kezdetben is ezt a módszert választották adó elszámolásuk alapjául.³¹

A magyar gyakorlat mögött is a befejezett szerződés elmélete húzódik, hiszen a szerződés teljesítése során felmerülő költségeket a szerződés teljesítéséig az időszakok végén a készletek között a befejezetlen termelés soron aktiválja. Az így felmerülő költségek csak a szerződés teljesítésekor kerülnek be a ráfordítások közé. Abban az esetben, ha várható veszteséget feltételeznek, akkor ezt a befejezetlen termelés értékvesztéseként kell elszámolni.



2. ábra: Hosszú átfutású munkák kezelésének módszerei³²

A következő táblázatot azért készítettük, hogy a már korábban ismertetett bevétel fogalmakat, megközelítéseket, megjelenítési kritériumokat és hosszú átfutási munkáknál alkalmazható módszereket összefoglaljuk, és felhívjuk a figyelmet a hasonlóságokra és különbségekre.

³⁰ Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]

³¹ Certified Public Accountant honlapja

³² Saját munka

7. US GAAP és IFRS jelenlegi bevétel elszámolási rendszere

Megnevezés	US GAAP	IFRS	Összehasonlítás
Bevétel definíciója	A vállalat eszközeinek beáramlása áruszállításból vagy áru előállításból, szolgáltatásnyújtásból ill. olyan más tevékenységből, ami a vállalat fő- vagy szokásos tevékenységéből származik.	A társaság szokásos tevékenységéből származó jövedelmek.	Hasonló
A bevétel megjelenítés kritériumai	• ha a bevétel realizált vagy realizálható • a bevételért nyújtott ellenszolgáltatás teljesítésre került	• amikor várhatóan jövőbeli gazdasági hasznok áramlanak a vállallathoz • és ezek megbízhatóan mérhetők	Különböző
Megközelítés	Eredménykimutatás alapú megközelítés	Eszköz és kötelezettség alapú megközelítés	Különböző
Bevételek mérése	Követelések és pénz egyenértékűek valós értéken.	Valós értéken.	Hasonló
Áruértékesítés feltételei	• a szállításnak meg kell történnie • kockázatok és hasznok átadva • fix vagy meghatározható • a beszédhetőség legyen biztosított • meggyőző bizonyíték, hogy létezik megállapodás (SAB 104)	• ha a tulajdonjog szignifikáns kockázatai és hasznai átáramlottak (IAS 18)	Különböző
Szolgáltatás-nyújtás feltételei	• a szolgáltatásnak meg kell történnie • amikor megbízható mérés lehetséges a szerződéses ár alapján • az idő múlásának arányában kell megjeleníteni	• csak akkor, ha a szolgáltatásnyújtás eredménye megbízhatóan megbecsülhető	Különböző
Halasztott fizetés esete	A diszkontált jelenérték alkalmazása nem elvárt.	A diszkontált jelenérték alkalmazása elvárt .	Különböző
Hosszú átfutású munkák	• Készültségi fok módszer • Befejezett szerződés módszer	• Készültségi fok módszer • Zéró profit módszer	Különböző
Bevétel elszámolás szabályozása	Sokkal részletesebb útmutatás a bevételek elszámolhatósára, valamint a SEC is meghatároz még hozzá szabályokat. Külön szabályok az ingatlanértékesítés és szoftverértékesítés bevételeire.	Részletes útmutatást ad a bevételek elszámolási kritériumait illetően.	Különböző

3. ábra^{33 34}: US GAAP és IFRS bevétel elszámolási rendszerének összehasonlítása

³³ Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]

³⁴ Rózsa (2008) Magyar Könyvvizsgálói Kamara honlapja

8. Az elméletek megjelenése az egyes nemzeti számviteli szabályozásokban

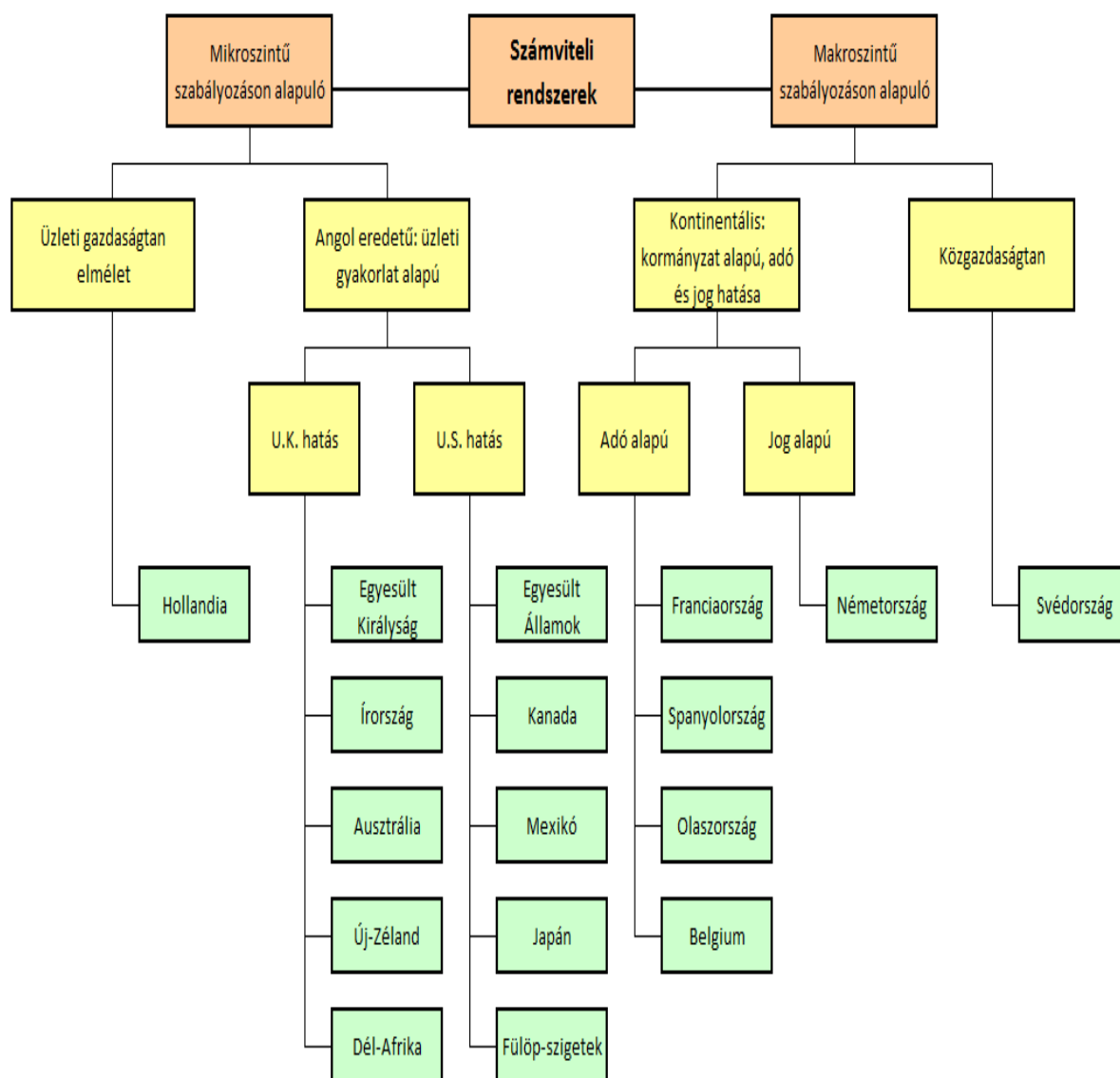
Ahhoz, hogy megértsük az új egységes bevétel elszámolási elmélet célját, először tekintsük át, hogy a nemzeti számviteli rendszerekben milyen elméletek és módszerek húzódnak meg a bevételek azonosítása, mérése és megjelenítése mögött a gyakorlatban. Ehhez bemutatjuk, hogy a különböző számviteli rendszerek hogyan oszthatók a kialakulásukra ható filozófiák alapján, majd ehhez kapcsolódva a teljesség igénye nélkül a különböző nemzeti rendszerek bevételekhez kapcsolódó elméleteinek sokféleségét szemlélítjük.

A különböző számviteli rendszerek kialakulására az eltérő szabályozási célok és környezet illetve az eltérő filozófiák hatottak. A kialakulásukra ható tényezők osztályozásakor az első lépés, hogy elkülönítsük a makroszintű, azaz felülről történő szabályozáson alapuló, és a mikroszintű, azaz a gyakorlatból építkező rendszereket. Ahogyan az a jogrendszerekben, tulajdonosi struktúrákban vagy a bankrendszerekben, úgy a számviteli rendszerekben is megfigyelhető az angolszász és német modell különbözőségének hatása.

A számviteli rendszerek különbözőségének hátterében számos ok húzódhat meg, mint például a jellemző tulajdonos/finanszírozási szerkezet, a joghoz, a csődjoghoz és az adójogszabályokhoz való kapcsolat szorossága, egy adott ország gazdasági helyzete, illetve az adózási morál. Az Amerikai Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban a pénzügyi kimutatások elsődleges célja a tulajdonosok és a hitelezők információval való ellátása, annak érdekében, hogy megalapozott üzleti döntéseket hozhassanak. Egyes országokban a pénzügyi beszámolók az adózás alapját jelentik (pl. Németország), illetve statisztikai célokat is szolgálnak (pl. Franciaország). A számvitel szabályozása, illetve a szabályozás mélysége is eltérő módon valósul meg az eltérő adottságoknak és kultúrának köszönhetően. A kontinentális Európában a szabályozás alapvetően makro alapon valósul meg, a szabályok alkotásáról és betartatásáról hatóságok gondoskodnak. Ezzel szemben az angolszász államokban a szabályozásalkotás mikro szintről indul, hiszen a szakmai szervezetek gyakorlati szempontok alapján alakítják ki a szabályokat.³⁵

³⁵ Kazainé [2008]

A nemzetközi számviteli rendszerek egy lehetséges csoportosítását mutatja a 4. ábra.



4. ábra: Nemzetközi számviteli rendszerek osztályozása³⁶

A 11 Megközelítések Fejezetben részletesen bemutattuk a US GAAP és az IFRS bevételek azonosításához, méréséhez és megjelenítéséhez kapcsolódó eredménykimutatás valamint eszköz és kötelezettség alapú megközelítést. Megfigyelhető, hogy azoknak az országoknak, amelyeknek gazdasági kapcsolataik szorosak és közel fekszenek egymáshoz, hasonlóság

³⁶ C.W. Nobes

mutatható a bevétel elszámolási megközelítésükben is, mely a nemzeti GAAP-jeik hasonlóságából adódik. Tekintsük például a US és a Kanadai GAAP hasonlóságát, ugyanis mindkét rendszerben az earning process megközelítést, a kritikus eseményt illetve a hosszú átfutású munkák esetében a készültségi fok és a befejezett szerződés módszereket alkalmazzák.³⁷

Mint azt a 4. ábraában bemutattuk, a makroszintű szabályozáson belül jelentős szerepe van annak az esetnek, amikor a pénzügyi kimutatások és az adójogszabályok szorosan kapcsolódnak egymáshoz - ahogy Magyarországon is - és a tulajdonosok és hitelezők információval való ellátása mellett, az adójogszabályok is hatással vannak a kimutatások felhasználóinak döntéseire, hiszen a pénzügyi kimutatások sokszor adózási megfontolásoktól vezérelve készülnek. Bevétel megjelenítési szempontból a joghoz vagy adójogszabályokhoz szorosabban kötődő országokban egy tranzakció jogi struktúrája sokkal nagyobb hangsúlyt kap, mint az IFRS-ek szerint (ilyen például a Német GAAP). A makroszintű szabályozáson alapuló rendszereknek több más oka is lehet, például fokozottabb óvatosság, vagy az adófizetési morál. A görög szabályok szerint csak akkor lehet bevételt kimutatni, ha az adott üzleti tranzakció kiszámlázásra került, melynek oka az adózási szabályokhoz való szoros kötődés.³⁸ Egyes országokban egyáltalán nem alkalmazható a mind a US GAAP-ben, mind az IFRS-ekben megtalálható készültségi fok módszer, hanem óvatossági okokból csak a befejezett szerződés módszere engedélyezett. Ilyen országok például Olaszország, Németország és Magyarország is.^{39 40}

³⁷ GFS Consulting honlapja a)

³⁸ GFS Consulting honlapja b)

³⁹ GFS Consulting honlapja c)

⁴⁰ GFS Consulting honlapja d)

9. IFRS konvergencia

Ahhoz, hogy megértsük mekkora hatása lehet egy olyan fontos témát érintő változtatásnak, mint a bevételek, rövid összefoglalóban bemutatjuk a világ gazdaságát meghatározó országok IFRS-ekhez való kötődését.

A CESR 2007 decemberében kialakította a nemzeti számviteli szabályozások (más néven nemzeti GAAP-ok) egyenértékűségének megállapítására szolgáló eljárást, melyet az 1569/2007/EK rendeletében tett közzé.⁴¹ Az Egyesült Államokat és Japánt a Közösségen belüli alkalmazás során az IFRS-ekkel egyenértékűnek ismerte el, mely egyenértékűség azonban nem tart örökké. Az USA egyértelművé tette, hogy az IFRS-ek kötelező alkalmazását legkorábban 2015-től tartja lehetségesnek, s a döntés a bevezetés időpontjáról valószínűleg 2011-ben születik meg. Ez a döntés alapvető fontosságú az US GAAP és az IFRS-ek konvergenciájának tekintetében, hiszen amennyiben az USA nem tesz egyértelmű kötelezettségvállalást az IFRS-ek bevezetésének ügyében, az megkérdőjelezi mind az IFRS rendszer hitelességét, mind létjogosultságát.

A SEC felkérte a CESR-t, hogy számoljon be az olyan országokkal kapcsolatos fejleményekről, amelyek az IFRS-ek alkalmazása tekintetében 2011. december 31-ig átmeneti egyenértékűséggel rendelkeznek. Ilyen átmenetileg egyenértékű számviteli rendszerrel rendelkező és jelentős gazdasági erővel bíró országok Kína, Kanada, India és Dél-Korea. A felmérés arra a megállapításra jutott, hogy az érintett országok minden esetben előre haladtak a bevezetés vagy konvergencia végrehajtásában.⁴²

Ausztráliában, Hongkongban, Új-Zélandon, Szingapúrban és Dél-Afrikában már teljes körűen bevezették vagy végrehajtották az IFRS-eket, így az IFRS-ekben történő változások, mint a bevételeket érintő új standard bevezetése ezekre az országokra közvetlenül hatna.

A japán számviteli rendszer szabályait eredetileg a német számvitel mintája szerint modellezték, a II. világháború után azonban egyre erősebben jelentkeztek az USA-standardok

⁴¹ A Bizottság további határozata és rendelete alapján az USA és Japán nemzeti szabályozása egyenértékű az IFRS-ekkel, illetve Kína, Kanada, India és Dél-Korea átmeneti egyenértékűséggel rendelkeznek (legfeljebb 2011. december 31-ig).

⁴² Jelentés az Európai Értékpapír Bizottságnak és az Európai Parlamentnek a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS-ek) és harmadik országok nemzeti számviteli szabályozásai (GAAP-ok) közötti konvergenciáról

hatásai, végül pedig az IAS-IFRS-ek gyakoroltak hatást rájuk.⁴³ A Bizottság jelentése szerint Japán folytatta a GAAP és az IFRS-ek közötti konvergencia megvalósítására irányuló tevékenységet és bejelentette, hogy 2012-ben hoz döntést arról, hogy 2015-ben vagy 2016-ban bevezeti-e az IFRS-eket. 2009 szeptemberében az IASB és az ASBJ megerősítette a számviteli standardok konvergenciájának megvalósítására irányuló tartós együttműködési szándékát, és a későbbiekben az ASBJ képviselői arról számoltak be, hogy van előrehaladás az IFRS-ek és a japán számviteli rendszer közelítésében.⁴⁴

A kínai hatóságok 2006-ban úgy határoztak, hogy az IFRS-eket beemelik jogszabályaikba, de esetenként a helyi körülményekhez igazítják azokat. Ezeknek a standardoknak (melyek rövidítése ASBE) az alkalmazása 2007. január 1-jétől minden kínai tőzsdén jegyzett vállalkozás számára kötelező. Emellett a kisebb kínai vállalkozásoknak lehetőségük van egy egyszerűbb nemzeti számviteli rendszer szerint készíteni kimutatásaikat (az ASSE vagy CAS szerint), amelyet nem vontak be oly mértékben az IFRS konvergenciába, mint az ASBE-t.⁴⁵ A jelentés megerősítette, hogy Kína elkötelezi magát az ASBE IFRS-ekhez való közelítésére, s a teljes körű konvergenciát 2012-ben tervezi.⁴⁶

Az IFRS-ekhez való konvergenciáról az 1. számú Mellékletben találnak összefoglaló táblázatot.

⁴³Bedőházi Zita-Rozália [2009]

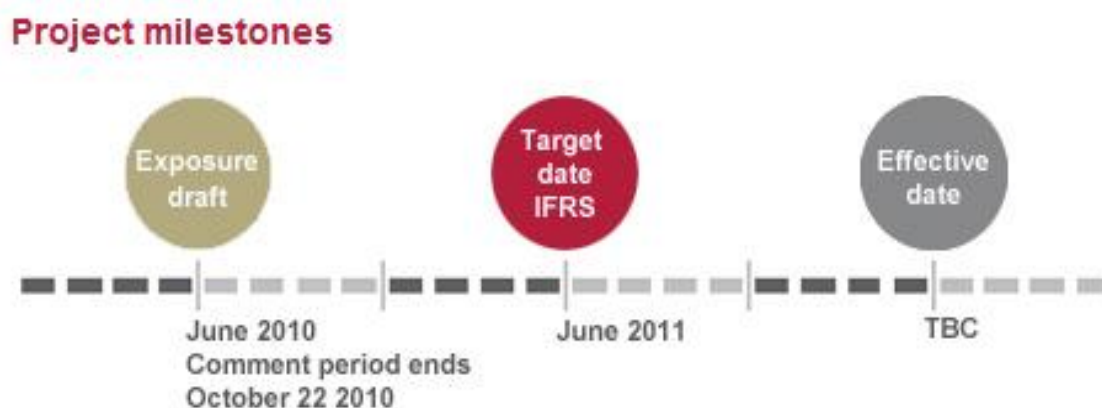
⁴⁴ Jelentés az Európai Értékpapír Bizottságnak és az Európai Parlamentnek a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS-ek) és harmadik országok nemzeti számviteli szabályozásai (GAAP-ok) közötti konvergenciáról

⁴⁵ GFS Consulting honlapja e)

⁴⁶ Jelentés az Európai Értékpapír Bizottságnak és az Európai Parlamentnek a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS-ek) és harmadik országok nemzeti számviteli szabályozásai (GAAP-ok) közötti konvergenciáról

10. Új egységes bevétel elszámolási elmélet^{47 48}

Az IASB és a FASB 2002 októberében kötelezte el magát a két pénzügyi számviteli és beszámolási rendszer konvergenciájában. Ennek eredményeként 2006 februárjában hozták nyilvánosságra Memorandum of Understanding⁴⁹ címen a harmonizációt elősegítő két éves programtervet, melyben megfogalmazták a kritikus területeket, és azokhoz a 2008-ig elérendő stádiumot. Ezen dokumentum 7. pontjaként jelölték meg a bevételek megjelenítésének problémakörét. Ennek megfelelően 2008 decemberében publikálták az egységes bevétel elszámolási modell vitaanyagát, amelyre 2010 júniusáig várták a különböző szakmai szervezetek észrevételeinek beérkezését. 2010 októberében adták ki az Ügyfelekkel szembeni szerződésekből származó bevétel tervezetet (Továbbiakban: a Tervezet), melyben a beérkezett véleményeket is figyelembe véve ismertetik az átdolgozott egységes bevétel elszámolási modellt. Az eredeti tervek szerint 2011 júniusában kellene a végleges standard szöveget nyilvánosságra hozni, amelynek hatályba lépési időpontját még nem határozták meg.



5. ábra: Az egységes bevétel elszámolási standard mérföldkövei⁵⁰

⁴⁷ Ügyfelekkel szembeni szerződésekből származó bevétel tervezet

⁴⁸ Az egységes bevétel elszámolási elmélet alatt azt az elméletet értjük, amely mikroszinten, a szerződési teljesítmény kötelemből vezeti le a bevétel elszámolásának módját. Az egységes bevétel elszámolási modell nem más, mint az egységes bevétel elszámolási elmélet IASB és FASB által nyilvánosságra hozott, gyakorlatra leképzett változata.

⁴⁹ Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB

⁵⁰ IFRS-ek honlapja a)

Az IASB és a FASB közös projektjük célkitűzése, hogy világos alapelvek megfogalmazása által megszüntesse a különböző bevételekkel foglalkozó standardok gyengeségeit és a köztük fennálló inkonzisztenciát. Az IASB honlapján törekvésükként tüntetik fel továbbá, hogy a követelmények csökkentésével megkönnyítsék a pénzügyi beszámolók készítőinek dolgát. Az új bevétel elszámolási elmélet robusztusabb keretrendszert állítana, mely a tervek szerint segítené a szektorok és tőkepiacok közötti összehasonlíthatóságot.⁵¹ Ezt azáltal tudja megtenni, hogy átfogóan a jelenlegi elméletek felé emelkedik.

Az IASB és a FASB megvizsgálta a bevételek természetét, és egy olyan közös kiindulási alapot keresett, amely minden szektorra érvényes, és ez nem más, mint a szerződés. A szerződésben ugyanis pontosan le van írva, hogy milyen feltételek mellett valósul meg az adott gazdasági esemény.

A 8. fejezetben a 4. ábrán bemutatott számviteli rendszerek csoportosítása szerint az új egységes bevétel elszámolási elmélet a mikroszintű szabályozáson alapuló, üzleti gyakorlat alapú kategóriába tartozik.

A Tervezetben található bevétel elszámolási alapelv szerint akkor lehet egy teljesítmény kötelemhez rendelt bevételt elszámolni, amikor az áru vagy szolgáltatás fölötti kontroll, ami a teljesítmény-kötelemhez kapcsolódott átadásra került. Ezen elvnek való megfelelés értelmében a vállalatnak a következő lépéseken kell végigmennie:

- 1) azonosítania kell a vevőkkel kötött szerződéseket
- 2) az ezekben a szerződésekben lévő elkülönült teljesítési kötelmeket
- 3) meg kell határoznia a tranzakciós árat
- 4) a tranzakciós árat a különböző elkülönült teljesítési kötelmekhez kell allokálnia
- 5) a bevételt akkor lehet megjelenítenie, amikor kielégítette az egyes teljesítési kötelmeket

Az **1)** lépés alapján a vállalatnak minden bevételt eredményező tranzakciójához kapcsolódó szerződést azonosítania kell, majd **2)** lépésként ezekben a szerződésekben fel kell tárnia a vállalt teljesítési kötelmeket.

⁵¹ IFRS honlapja b)

Teljesítési kötelem alatt a Tervezet egy olyan kikényszeríthető ígéretet ért a vevői szerződésekben, ami a termékek vagy szolgáltatások átadására kötelez. Ha a vállalat egy szerződésben több terméket vagy szolgáltatást kínál, és a termékek és szolgáltatások elkülöníthetők, akkor ezeket elkülönült teljesítési kötelemekként kell azonosítani. Ezen kötelek azonosítása alapvetően szükséges feladat, ugyanis a továbbiakban ez fogja meghatározni a bevétel elszámolásának módját.

A vállalatnak **3)** lépésként a tranzakciós árat kell meghatároznia, azaz azt az ellenszolgáltatásért járó összeget, amelyet a vállalat várhatóan megkap a vevőtől a termék átadásáért vagy szolgáltatás nyújtásáért a szerződésben rögzített módon. A legtöbb esetben a tranzakciós ár könnyedén meghatározható, mert a vevő azt ígéri, hogy egy fix összeget fizet ellenszolgáltatásért, és a fizetés a termék vagy szolgáltatás teljesítésekor vagy időben ahhoz közel történik. Az új bevétel elszámolási modell szerint csak akkor jeleníthető meg bevétel, ha a tranzakciós ár racionálisan becsülhető. A Tervezet alapján akkor becsülhető racionálisan a tranzakciós ár, ha a vállalatnak van tapasztalata azonos típusú szerződésekben (vagy hozzáfér más vállalatok tapasztalataihoz) és nem vár jelentős változásokat a körülményekben.

A tranzakciós ár meghatározásakor figyelembe kell venni a behajthatóságot, a pénz időértékét, a nem pénzbeli ellenértéket, illetve a vevőnek fizetendő ellenértéket.

- Ha a vállalat arra számít, hogy a vevőtől kapott ellenértéket részben, vagy egészben visszatéríti, a visszatérítendő összeget kötelezettségként kell kimutatnia. Ezt az összeget a súlyozott valószínűséggel kell megbecsülnie, és azt minden beszámolási periódusban felül kell vizsgálnia a körülményeknek megfelelően.
- A vállalat csak akkor jelenítheti meg a bevételt, ha a tranzakciós ár ésszerűen becsülhető. Ha nem becsülhető ésszerűen, a teljesítési kötelem teljesítésekor nem számolhat el bevételt a vállalat. Ha a körülmények úgy változnak, hogy ésszerűen becsülhető lesz a tranzakciós ár, akkor engedi a modell elszámolni a bevételt. Ha a vállalat a tranzakciós ár csak egy részét tudja megbecsülni, akkor az ésszerűen megbecsült részt lehet csak bevételként kimutatni.

A **4)** lépésben a vállalatnak a tranzakciós árat kell allokálnia az elkülönült teljesítési kötelekhez. A vállalatnak a tranzakciós árat minden elkülönült teljesítési kötelemhez abban az arányban kell hozzárendelnie, ahogy a termékek vagy szolgáltatások egyedi értékesítési ára aránylik az egyes szerződéses teljesítési kötelekhez. Ha az egyedi eladási ár nem figyelhető

meg közvetlenül, a vállalatnak meg kell azt becsülnie. A Tervezet előírja a társaságnak, hogy frissítse a tranzakciós árat reagálva ezzel a körülményekben végbement változásokra, továbbá allokálja a módosításokat az elkülönült teljesítési kötelekhez.

Egy termék vagy szolgáltatás felett akkor szerez ellenőrzést a vevő, ha:

- „A vevő rendelkezik az eszköz tulajdonjogával;
- A vevő eladhatja az eszközt (vagy elcserélheti) egy másik féllel;
- A vevő fizikailag birtokában van az eszköznek;
- A vevő gyakorlatilag is képes (nincs akadályoztatva) az eszköz birtokba vételére;
- A vevő határozza meg az eszköz kialakítását vagy funkcióit;
- A vevő folyamatos irányítási funkciót gyakorol az eszköz felett;
- A vevő biztosítékként felhasználhatja, vagy kötelezettséget egyenlíthet ki az eszközzel”⁵²

A Testület továbbá kiköti, hogy a kontroll átadását a vevő szemszögéből kell értékelnie a vállalatnak.

Ha folyamatos szolgáltatásról van szó, a vállalatnak a bevétel elszámolására azt a termékek és szolgáltatások átruházási folyamatát legjobban leíró módszert kell választania, amely a vállalat outputjain vagy inputjain, illetve az átmeneti időn alapszik.

A szerződés teljesítése közben keletkező költségeket azok felmerülésekor engedi ráfordításként elszámolni a Tervezet. A szerződés teljesítése közben felmerült költségek megjelenítési kritériuma, hogy közvetlenül a szerződéshez köthetők legyenek, illetve a vállalat számára erőforrásokat generáljanak, melyek a jövőbeli teljesítési kötelek kielégítése során hasznosulnak.

A jelenlegi IFRS gyakorlat szerint a vállalat a jótállási és szavatossági kötelezettségeire az IAS 37⁵³ standard szerint céltartalékot vagy függő kötelezettséget képez. „A céltartalékok olyan meglévő kötelek, amelyek időbeli ütemezése vagy összege bizonytalan, de a kötelezettség összegére megbízható becslés adható.”⁵⁴ A függő kötelezettséget az

⁵² Mazars hírlevél [2010] a) 6. oldal

⁵³ IAS 37 Céltartalékok, függő kötelezettségek és függő követelések

⁵⁴ Balázs et al [2006] 531. oldal

különbözteti meg a céltartaléktól, hogy ennek összegére nem lehet megbízható becslést adni, és mérlegen kívüli tétel. A Tervezet azonban az ilyen kötelezettséggel összefüggően nem engedi már a kezdetekben sem elszámolni a bevételt, hogy később az IAS 37 standard alapján képezzen rá céltartalékot, hanem a bevételt a jótállási és szavatossági kötelezettséggel csökkentett értéken mutatja ki. A 2. számú Mellékletben részletesen bemutatjuk a garanciával történő áruértékesítés és a visszavételi joggal értékesített áruk esetét.

Mindezek mellett a nyereség (gain) és a veszteség (loss) megjelenítése is változna az új bevétel elszámolási modell szerint azokban az esetekben, ahol ezek nem-finanszírozási eszközökhöz kapcsolódnak.

Az új bevétel elszámolási standard az IAS 11 Beruházási szerződések és az IAS 18 Bevételek standardokat, valamint a 3. számú Mellékletben ismertetett standardokat és ajánlásokat hatálytalanítaná. Az IAS 11 hatálytalanítása révén, a beruházási szerződések esetében a bevételek elszámolására csak akkor kerülhetne sor, amikor a vevő kontrollt szerez az eszköz - tehát például a beruházási projektek esetében a szerződés tárgyát képező épület - felett. Ez a gyakorlat alapvető változást jelent a készültségi fok módszert alkalmazó társaságok számára, hiszen így bevételeiket csak a beruházás megvalósulását követően és nem kivitelezés folyamata alatt számolhatnák el.

Fontos megjegyezni, hogy az új egységes bevétel elszámolási modell hatóköre a valóságban nem terjed majd ki olyan speciális területekre, mint az IFRS 4 által szabályozott Biztosítási szerződések, IAS 39 Pénzügyi instrumentumok, illetve az IAS 17 Lízing szerződések. Ebből is látszik, hogy az objektív valóság szintjén működő elméletet nem lehet teljes körűen a gyakorlatban átvenni.

10.1. Az új egységes bevétel elszámolási modell hatásai

A vállalatok legfőbb kérdése a Tervezettel kapcsolatban, hogy mekkora feladat lesz ezt a gyakorlatban alkalmazni. Erre mindaddig nehéz választ adnunk, amíg meg nem kezdődik az új bevétel elszámolási modell gyakorlati alkalmazása. Ajánlott a standardhoz tartozó iránymutatást az adott vállalat leggyakrabban előforduló tranzakcióira kipróbálni és ezután eldönteni, hogy a Tervezet alkalmazható-e. Ennek oka, hogy számos, előre nem tervezett hatásra csak a gyakorlati alkalmazás során derül fény. Jelenlegi formájában a Tervezet

teljeskörű **visszaható hatályú alkalmazást** ír elő, amely monumentális feladatot ró az alkalmazásra kötelezett vállalatokra.⁵⁵

Vannak olyan szerződéstípusok (pl kereskedelmi tranzakciók), ahol kevés vagy semmilyen változást nem okozna a javaslat. Azonban például a hosszú átfutási munkák esetében az új bevétel elszámolási modell bevezetése komoly eltéréseket tartalmazna a jelenlegi gyakorlathoz képest.

A HVG cikkében Binder Szilvia, a Deloitte Kft. Számviteli tanácsadás üzletágának igazgatója a következőket fogalmazta meg a Tervezettel kapcsolatban. „A tervezett módosítás ugyan alapvetően a bevétel elszámolásra vonatkozó szabályok egyszerűsítését és egységesítését szolgálja, az új gyakorlat bevezetése rövidtávon mégis nagyobb odafigyelést igényel majd a cégektől. Kiemelten igaz ez olyan ingatlan-, vagy egyéb építési beruházásoknál –köztük nagy közlekedési projekteknél – ahol éveken át húzódó, úgynevezett hosszú átfutású kivitelezésről lehet beszélni. Az ilyen nemrég indult, vagy a közeljövőben induló, több éves projekteknél mindenképpen célszerű számolni azzal, hogy a bevételek elszámolására vonatkozó szabályok még jóval a projekt befejezése előtt megváltozhatnak.”⁵⁶

Egy speciális, még összetettebb eset az úgynevezett Termelés megosztási szerződések (PSC) kérdése, amelyet többek között az energiaiparban alkalmaznak. Ennek tipikus példája, amikor egy olajipari cég és egy adott ország nemzeti energiaszolgáltató vállalata egy speciális feltételeket tartalmazó szerződés keretében állapodik meg mind az előállítással, mind a kutatás és fejlesztéssel kapcsolatban. Amennyiben ezeket a szerződéseket a hosszú átfutású munkákhoz hasonlóan kezelik, ezek elszámolása is drámaian meg fog változni. Erről bővebben a megjelölt forrásban olvashatnak.⁵⁷

A Tervezet szerint az összes bevételnek, amelyet a társaság elszámolhat, összhangban kell lennie a szerződésben meghatározott eladási árral és amennyiben ez szükséges, a bevételeket **diszkontált értéken** kell megjeleníteni. Ez alapvető eltérést mutat a US GAAP jelenlegi gyakorlatától, amely szerint nem szükséges a bevételeket diszkontálni. Az IFRS szerint a bevételeket eddig is diszkontált értéken kellett bemutatni, így ez nem okoz változást.

⁵⁵ AICPA honlap

⁵⁶ HVG honlap: Bevételek elszámolása: mi változik? című cikk

⁵⁷ Ernst&Young honlapja

A bizonytalan díjbevételekre vonatkozó elszámolási kritérium még nem került kidolgozásra, eddig annyi bizonyos, hogy a jelenlegi gyakorlattal ellentétben a bizonytalan díjbevételeket egy olyan becslés alapján kellene elszámolni, amely a későbbiekben folyamatosan felülvizsgálandó. A különböző kimeneteket matematikai valószínűség számításra alapozva vizsgálnák meg és így becsülnék a megjelenítendő bevételt. Az azonban kérdéses, hogy minden esetben megéri a többletmunkát az így kapott „pontosabb” eredmény, illetve hogy a múltbeli tendenciák és a jövőre vonatkozó várakozások alapján felállított valószínűségi modell valóban pontosabb eredményre vezet-e. Sokak ellenszenvét váltotta ki a Tervezetnek ezen módszertana, a megnövekvő becslési munkák miatt.

10.2. *Az új egységes bevétel elszámolási modell kritikái*

Az IASB 2011 decemberében kiadott egy összefoglalót, mely a Tervezettel kapcsolatos hozzájuk érkezett vélemények összesítését tartalmazza. Fejezetünk ezen véleményekkel illetve az általuk és általunk megfogalmazott kritikákkal foglalkozik.

Az IASB és FASB 986 kommentáló levelet kapott, amely tükrözi a Tervezet iránti élénk érdeklődést. A válaszok 74 százaléka Észak-Amerikából érkezett, elsősorban az építőipar területén tevékenykedő vállalatoktól.⁵⁸ Az 6. számú Mellékletben található táblázatban látható, hogy hány válaszadó és mely régiókból nyújtott be véleményt a Tervezettel kapcsolatban.

Számos vélemény figyelembevételével kijelenthető, hogy a válaszadók általánosságban támogatják az IASB és FASB az irányú törekvését, hogy egy egységes bevétel elszámolási modellt hozzanak létre az US GAAP és az IFRS-ek számára. Továbbá a modell alapelveivel is egyetértenek, de szinte minden válaszadó úgy véli, hogy további pontosításra és tisztázásra szorul ennek gyakorlatban történő alkalmazása.⁵⁹

A tervezet azonban heves reakciókat váltott ki, melyek többsége negatív volt. Az egyik fő kritika szerint az ellenőrzés átadásának koncepciója a gyakorlatban nehezen alkalmazható a szolgáltatásértékesítés és a beruházási szerződések esetében, és a standardnak mindenképpen tartalmaznia kellene egy olyan szolgáltatás-értékesítési modellt, amely különbözik az áruértékesítés modelljétől (még akkor is, ha mindkét modell ugyanazon kontroll átadási elven alapul). A másik vitatott kérdés a különálló teljesítési kötelezettségek azonosításának

⁵⁸ Comment letter summary IASB/FASB On Revenue recognition Topic

⁵⁹ Mazars hírlevél [2010] b)

módszere túl komplex, bonyolult és összetett elemzést igényel. Többek véleménye szerint az ellenőrzés átadásának koncepciója, amely a kötelem teljesítés dátumának megállapításához használandó szintén tisztázásra szorul, mivel ez a modell központi koncepciója. Hiányolják azoknak a jellemzőknek a felsorolását, amelyek alapján az ellenőrzés átadásának időpontja meghatározható. Néhányan úgy gondolják, hogy a jelenlegi IAS 18-ban használt kockázatok és hasznok koncepcióját kellene a modellben alkalmazni (legalábbis mint a kockázatok átadására vonatkozó jelzések).⁶⁰

Több válaszadó jelezte, hogy a Tervezet javaslatait nem lehet a szektorok különbözősége miatt konzisztensen alkalmazni, és ez olyan eredményhez vezethet, mely nem tükrözi hűen a különböző gazdasági események lényegét, s így információvesztéstörténik. A válaszadók szerint az a törekvés, hogy növeljék a különböző szektorok közötti összehasonlíthatóságot, csak olyan áron valósítható meg, hogy csökkenne egyes szektorokban a szektoron belül már elért, jelenlegi bevétel elszámolási módszerek biztosította összehasonlíthatóság. Következésképpen az javasolják, hogy a Testületeknek sektorspecifikus Alkalmazási mutatókat kellene létrehozniuk vagy megalkotni az alapelv szektor specifikus kivételeit. Alkalmazási útmutató és számos példa lenne szükséges ahhoz, hogy a gyakorlatban is kezelni tudjanak olyan bonyolultabb kérdésköröket, mint például a teljesítmény és kötelem azonosítása, mérése illetve a kötelek teljesítésének időpont-megállapítása.⁶¹

Emellett aggodalmukat fejezték ki, hogy a javasolt követelmények megakadályozzák a 'készültségi fok' módszer alkalmazását, ezzel sértve az Összemérés elvét. Véleményük szerint a beruházási szerződéseket egy külön standardban kellene szabályozni, tekintve azok speciális jellegét. Végül, néhány európai válaszadó, különösen az EFRAG⁶² egy olyan alternatív modellt javasolt, amely alapján a bevétel a szerződés teljesítésének megvalósulása alatt, valamilyen teljesítmény alapján folyamatosan kerülne megjelenítésre.⁶³

Az IASB honlapján törekvésükként tüntetik fel, hogy a követelmények csökkentésével megkönnyítsék a pénzügyi beszámolók készítőinek dolgát. Ez azonban véleményünk szerint

⁶⁰ Comment letter summary IASB/FASB On Revenue recognition Topic

⁶¹ Mazars hírlevél [2010] a)

⁶² Az Európai Pénzügyi Beszámolási Tanácsadó Csoportot (EFRAG) 2001 márciusában alapították a standardokat kidolgozókat, felhasználókat, és a pénzügyi beszámolási folyamatban érintett számviteli szakmákat képviselő szervezetek. Az EFRAG nyújt szakvéleményt arról, hogy az elfogadandó standard vagy annak értelmezése megfelel-e a közösségi jognak, és különösen az 1606/2002/EK rendelet az érthetőségre, relevanciára, megbízhatóságra és összehasonlíthatóságra vonatkozó előírásainak. (Forrás: EUR-LEX honlap)

⁶³ Comment letter summary IASB/FASB On Revenue recognition Topic

kérdéses, hiszen az a Tervezet egyik alapvető újdonsága, hogy a bevételek bizonyos részét, melyekhez például garanciális kötelezettségek kapcsolódnak, becslésekkel határozzák meg és nem engednék azt bevételként kimutatni. Az alkalmazandó becslések miatt megnövekedett feladatok szemből állnak az előbbieken megnevezett törekvéssel.

A válaszadók aggodalmukat fejezték ki a következő témákkal kapcsolatban is⁶⁴:

- a standard visszamenőleges alkalmazása, mivel ez hatalmas többletmunkát jelent
- hiányolják az átmeneti rendelkezéseket
- a változó ellenérték értékelése egy valószínűséggel súlyozott értékben megnehezítené a bevételek elszámolását
- a hátrányos kötelezettségek megjelenítése az egyes szerződés-komponensek szintjén és nem a teljes szerződés szintjén nehézséget okozna
- a termék garanciák megjelenítése halasztott bevételként (és nem, mint céltartalék) vitatott kérdés
- a tranzakciós ár szisztematikus allokációja az egyes komponensekre az egyes komponensek relatív eladási ára alapján (maradványérték módszer alkalmazásának opciója nélkül);
- a bevétel kezdeti értékelése tartalmazza a vevői fizetési kockázatot

Jelen pillanatban még nehéz megjósolni, hogy lesznek-e jelentős módosítások, de az egyértelmű, hogy a két Testület meghallgatta a beérkezett kritikákat. Az IASB és FASB folytatni kívánja megbeszéléseit az érintett felekkel a végső standard publikálása előtt, hogy a Tervezet javaslatainak változásait tesztelje. Véleményünk szerint, a gyakorlati szakemberek heves tiltakozása és a Tervezetben található számos elvarratlan szál miatt jelen formában semmiképp sem áll készen a Tervezet a hatálybalépésre. Érdeemes lenne átgondolni, hogy a gazdaság áll-e olyan fejlettségi szinten, hogy képes legyen megbirkózni ilyen pontos becsléseket igénylő, s többletmunkát jelentő bevétel elszámolási rendszer befogadásával. A másik fontos kérdés, hogy a pénzügyi kimutatások felhasználóinak mekkora többletértéket jelent az új bevétel elszámolási modell szerint elkészített beszámolók feltételezett minőségi javulása, és ez egyensúlyban van-e azzal a többletteleherrel, amelyet az új modell bevezetése és alkalmazása ró a készítőkre. Vajon egy új, egységes elv bevezetése ér annyit, hogy megnehezítsék egyes szektorok munkáját? Képesek a standardalkotók egy megfelelő Alkalmazási útmutatót (Guidance) készíteni?

Jelenleg a Testületek nem tervezik egy újabb Tervezet publikálását. A végső standard kiadásának még nincs konkrét időpontja, azonban 2013 előtt nem valószínűsíthető a hatálybalépés.

⁶⁴ Mazars hírlevél [2010] b)

11. Befejezés

Dolgozatunk a bevételek azonosításának, mérésének és megjelenítésének elméleti hátterét tekintette át. Először kitértünk a bevételekkel kapcsolatos mérési problémákra, majd azonosítottuk a bevételt, mint jelenséget, illetve az IFRS-ek és a US GAAP által megfogalmazott jövedelem, bevétel, nyereség, ráfordítás és veszteség fogalmakat. Ezt követően a bevétel elszámolás lehetséges megközelítéseire tértünk ki, amit a kritikus elmélet és a hosszú átfutási munkák ismertetése követett. Úgy gondoltuk, hogy az IASB és a FASB által nyilvánosságra hozott új egységes bevétel elszámolási modell bemutatása előtt annak megértése érdekében az egyes nemzeti számviteli rendszerek mögött meghúzódó elméleteket és módszereket tárjuk fel, valamint az IFRS konvergencia jelenlegi állását. A Tervezet bemutatására jelentős hangsúlyt fektettünk a dolgozatban, nem csak aktualitása, hanem a jelenlegi bevétel elszámolási modellektől való különbözősége miatt. Az új egységes bevétel elszámolási modell célkitűzése, hogy világos alapelvek megfogalmazása által megszüntesse a különböző bevételekkel foglalkozó standardok gyengeségeit és a köztük fennálló inkonzisztenciát. Ahhoz, hogy egy magasabb szintű modellt alkossanak, a mikroszintű szabályozásból kiindulva a szerződéseket választották a bevétel elszámolás kiindulópontjának. Az új alapelv szerint akkor lehet egy teljesítmény kötelelemhez rendelt bevételt elszámolni, amikor az áru vagy szolgáltatás fölötti kontroll, ami a teljesítménykötelelemhez kapcsolódott, átadásra került. Az új standard az IAS 11 Beruházási szerződések és az IAS 18 Bevételek standardokat, valamint számos más standardot és ajánlást hatálytalanítana illetve visszamenőleges alkalmazást írna elő, mely nagy terhet róna a pénzügyi kimutatások készítőire. Arra, hogy ezt ténylegesen milyen hatással lenne a vállalatokra és ezáltal a gazdaságra, nehéz előre választ adni. Mindenesetre számos vitatott kérdésköre és olyan alapvető területek, mint a szolgáltatásértékesítés, a beruházási szerződések vagy a PSC szerződések kidolgozatlansága miatt, egyelőre számos kritika érte, melyet egy külön fejezetben ismertettünk. Véleményünk szerint ez egy jó törekvés, azonban jobban átgondolva és kidolgozva kell újra a közönség elé tárni, azok után, hogy megtalálták a választ arra az alapvető kérdésre, hogy készen áll-e egyáltalán a gazdaság az új modell bevezetésére.

Hivatkozásjegyzék

Könyvek és publikált cikkek:

Balázs-Boros-Bosnyák-Gyenge-Györffi-Hegedűs-Kováts-Lakatos-Lukács-Madarasiné-Matukovics-Nagy-Ormos-Pavlik-Pál-Rózsa-Székács-Tardos-Veress [2006]: Az IFRS-ek rendszere MKVK Oktatási Központ Kft. Budapest, 2006, 15. oldal

Balázs-Boros-Bosnyák-Gyenge-Györffi-Hegedűs-Kováts-Lakatos-Lukács-Madarasiné-Matukovics-Nagy-Ormos-Pavlik-Pál-Rózsa-Székács-Tardos-Veress [2006]: Az IFRS-ek rendszere MKVK Oktatási Központ Kft. Budapest, 2006, 199. oldal

Balázs-Boros-Bosnyák-Gyenge-Györffi-Hegedűs-Kováts-Lakatos-Lukács-Madarasiné-Matukovics-Nagy-Ormos-Pavlik-Pál-Rózsa-Székács-Tardos-Veress [2006]: Az IFRS-ek rendszere MKVK Oktatási Központ Kft. Budapest, 2006, 235. oldal

Balázs-Boros-Bosnyák-Gyenge-Györffi-Hegedűs-Kováts-Lakatos-Lukács-Madarasiné-Matukovics-Nagy-Ormos-Pavlik-Pál-Rózsa-Székács-Tardos-Veress [2006]: Az IFRS-ek rendszere, Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft. Budapest, 2006, 531. oldal

Bélyácz Iván [2002]: Adalékok a gazdaságelméleti amortizáció tartalmának tisztázásához, Közgazdasági Szemle, XLIX. évfolyam, 2002 szeptember, 742. oldal

Bedőházi Zita-Rozália [2009]: A Nemzetközi Számviteli Beszámolási Standardok alkalmazásának hatása a magyar tőzsdén jegyzett vállalatok számvitelének minőségére, Doktori Iskola, Pécsi Tudományegyetem

C.W. Nobes: „International Classification of Accounting System”. In: Czinkota M. R. et. al. [2003] 455.o., in Kazainé [2008] 104 sz Műhelytanulmány 2008. Ábra a 11. oldal

Hal R. Varian [2010]: Mikroökonómia középfolon, Akadémia Kiadó Zrt, Budapest, 2010

Hana Bohusova, Danuse Nerudova [2009]: US GAAP and IFRS convergence in the area of revenue recognition, Economics & Management, 2009. 14. szám, 12-19. oldal

John H. Myers [1959]: Critical event and recognition of net profit, The Accounting Review; 528-532. oldal

Kazainé Ónodi Annamária [2008]: Nemzetközi számvitel kérdései vállalati nézőpontból, 104. számú Műhelytanulmány, Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet

Mazars hírlevél [2010] a): Beyond the Gaap, 2010. március-április, 6. oldal

Mazars hírlevél [2010] a): Beyond the Gaap, 2010. március-április, 7. oldal

Mazars hírlevél [2010] a): Beyond the Gaap, 2010. március-április, 8. oldal

Mazars hírlevél [2010] b): Beyond the Gaap, 2010. november-december

Personnel Today [2002]: Getting the measure of human capital, Personnel Today, 24. kiadás szeptember 2002, 26. oldal

Róth-Adorján-Lukács-Veit [2008]: Pénzügyi számvitel, Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft, Budapest, 2008, 6. oldal

Wiley GAAP [2010]: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles 2011 Steven Bragg, Wiley

Internetes források:

AICPA honlap:

Forrás: http://www.aicpa.org/InterestAreas/AccountingAndAuditing/Resources/AcctgFinRptg/AcctgFinRptgGuidance/DownloadableDocuments/FINAL_Revenue_Recognition_FAQ.pdf

Letöltés dátuma: 2011. 03. 14. 20:27

Az Európai Bizottság 1725/2003 EK rendelete

Forrás: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003R1725:HU:HTML>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 02. 19:20

Business Dictionary

Forrás: <http://www.businessdictionary.com/definition/revenue-recognition-principle.html>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 11. 13:43

Dr. Fred Barbee Revenue Recognition előadása

Forrás: http://www.powershow.com/view/a02d-Yjc2Z/Revenue_Recognition

Letöltés dátuma: 2011. 03.10. 20:21

Ernst&Young honlap:

Forrás: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Exploring_IFRS_-_June_2009/\\$FILE/EY_Exploring_IFRS_-_June_2009.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Exploring_IFRS_-_June_2009/$FILE/EY_Exploring_IFRS_-_June_2009.pdf)

Letöltés dátuma: 2011. 03. 14 20:28

EUR-LEX honlap:

Forrás: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32006D0505:HU:HTML>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 20. 23:12

FASB honlapja

a) Forrás: <http://www.fasb.org/news/nr052002.shtml>

Letöltés dátuma: 2011. 02. 28. 12:34

b) Forrás: <http://www.fasb.org/facts/>

GFS Consulting honlapja

a) Forrás: <http://www.gfsconsulting.ca/sox/revenue-recognition-canadian-gaap>

b) Forrás: <http://www.estandardsforum.org/greece/standards/international-financial-reporting-standards>

c) Forrás: <http://www.estandardsforum.org/italy/standards/international-financial-reporting-standards>

- d) Forrás: <http://www.estandardsforum.org/germany/standards/international-financial-reporting-standards>
- e) Forrás: <http://www.estandardsforum.org/china/standards/international-financial-reporting-standards>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 11. 20:31

HVG honlap

Forrás: http://hvg.hu/kkv/20090605_bevetel_elszamolas_standard

Letöltés dátuma: 2011. 03. 12. 18:49

HWSW honlap: Börtönbe vonult Sanjay Kumar, a CA könyvelési csalásban bűnös vezetője című cikk

Forrás: http://www.hwsz.hu/hirek/34009/ca_computer_associates_konyvelesi_csalas_sanjay_kumar.html

Letöltés időpontja: 2011. 03. 27. 12:00

IASB/FASB Revenue recognition Topic Comment letter summary-2010 december

Forrás: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/381E55E4-54DC-4363-A037-3E3C92C71E4D/0/Revenuerecognitioncommentlettersummary.pdf>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 27. 23:47

IAS Plusz honlap

Forrás: <http://www.iasplus.com/country/useias.htm>

Letöltés dátuma: 2011. március 24. 17:20

IFRS-ek honlapja

- a) Forrás: <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Revenue+Recognition/Revenue+Recognition.htm>
- b) Forrás: <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Revenue+Recognition/Revenue+Recognition.htm>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 01. 14:50

Magyar Könyvvizsgálói Kamara honlapja

Forrás: www.mkvk.hu/letolthetoanyagok/.../okk/.../1_6_RozsaIldiko.ppt

Letöltés dátuma: 2011. 03. 12. 10:22

Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB

Forrás:

http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:IjGDoidHNkJ:www.iasb.org/NR/rdonlyres/874B63FB-56DB-4B78-B7AF49BBA18C98D9/0/MoU.pdf+ifrs+fasb+Memorandum+of+Understanding+2006&hl=hu&gl=hu&pid=bl&srcid=ADGEESjzd4q5QAVUikM3Way4bWHMv0vV6ZfxKuNCe1-YN8pwzMeEYB6EWbr_7qNzyzqsYuhE6VSLsgVOd_xI3wNB4Q6lDgi9K869514TMgu7H1ZkRYbv5YgP4bC-cvfkS5F2ndGS-fq&sig=AHIEtbQgVxbdeCSk5O99GxJgW-M4EcJcBg&pli=1

Letöltés dátuma: 2011. 03. 27. 08:45

Ventureline honlapja

Forrás: <http://www.ventureline.com/accounting-glossary/E/effortexpended-method-definition/>

Letöltés dátuma: 2011. 03.05. 20:30

Vevői szerződésekből származó bevétel tervezet
(Revenue from contracts with customers exposure draft)

Forrás:<http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/EFA36EF7-238C-4C88-9C36D6AACEB7762F/0/EDRevRecogSt0610.pdf>

Letöltés dátuma: 2011. 03. 01. 14:40

Előadások:

Lakatos László Péter [2008]: Bevételek elszámolásának alapvetései, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi számvitel kurzus, 2008. 10. 16, 17. dia.

Székács Katalin [2008]: Keretelvek a pénzügyi kimutatások elkészítésére és bemutatására, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi számvitel kurzus, 2008. 10. 02. 16. dia

Mellékletek

1. számú melléklet: IFRS konvergencia az egyes országokban

Tőzsdén jegyzett vállalatok esetén			
Nem megengedett	Megengedett	Részlegesen kötelező	Kötelező
Banglades Elefántcsontpart Fülöp-szigetek India Indonézia Irán Kína ⁶⁵ Kolumbia Kuba Malajzia Mexikó Moldávia Niger Oroszország Pakisztán Szenegál Szingapúr Szíria Tajvan Thaiföld Tunézia Türkmenisztán Ukrajna Uruguay USA Venezuela Vietnam	Aruba Bermuda Bolívia Brit Virgin-szigetek Dominika El Salvador Gibraltár Haiti Holland Antillák Japán Kajmán-szigetek Laosz Lesotho Maldív-szigetek Mianmar Mozambik Paraguay Srí Lanka Suriname Svájc Szváziföld Törökország Uganda Zimbabwe	Azerbajdzsán Fehéroroszország ⁶⁶ Izrael ⁶⁷ Marokkó ⁶⁸	Argentína ⁶⁹ Ausztrália Bahamák Bosznia és Hercegovina ⁷⁰ Botswana Brazília ⁷¹ Chile Costa Rica Dél-Afrika Dél-Korea Dubai Egyiptom EU 27 Fidzsi-szigetek Hongkong Horvátország Izland Kanada Kuvait Libanon Liechtenstein Macedónia Mauritius Montenegró Norvégia Örményország Palesztin Hatóság Pápua Új-Guinea Peru Szerbia Tanzánia Új-Zéland Zambia

6. ábra: IFRS konvergencia az egyes országokban⁷²

⁶⁵ Hongkong Különleges Igazgatású Terület nélkül

⁶⁶ Bankok számára

⁶⁷ Bankok kivételével

⁶⁸ Bankoknak és pénzügyi vállalkozásoknak

⁶⁹ 2012-től kezdődően

⁷⁰ Közép- és nagyvállalatok számára

⁷¹ Tőzsdén jegyzett vállalatok és pénzügyi vállalkozások számára

2. számú melléklet: Garanciával történő értékesítés és visszavételi joggal értékesített áru esete az egységes bevétel elszámolási modell szerint

„**Garanciával történő értékesítés:** egy jótállással egybekötött értékesítés két különböző teljesítmény kötelmet keletkeztet a szerződésben, az áruértékesítést és a garanciát. A beérkező vélemények fényében a két Testület továbbvitte ezt az elemzést és két típusú garanciát azonosított:

- Ha a jótállási garancia célja megvédeni a vásárlót a rejtett hiányosságoktól (pl. amelyek már léteznek az átadáskor, de még nem láthatóak), akkor ez a garancia nem egy teljesítmény kötelelem önmagában, hanem része annak a kötelelemnek, hogy a terméket a szerződésben vállalt kötelezettségnek megfelelően kell szállítani. Ezen garancia típusnak jogi garanciákat kell tartalmaznia. A számviteli elszámolás megköveteli a bevétel egy részének 'semlegesítését', amely a rossz minőségű termékek értékesítésének becsült összegével egyezik meg és ezen értékesített termékek egy részének készletként történő kimutatását írja elő (mintha a termékek egy része bizományban került volna átadásra a vevőknek);
- Ha a garancia célja, hogy a vásárlót az átadás után felmerülő hibáktól védje meg (pl. opcionális jótállás), amely lényegében egy biztosítási szerződésnek felel meg, ez a típusú jótállás egy különálló teljesítmény kötelmet testesít meg, és a bevétel egy része ezért ehhez a kötelelemhez kerül allokálásra.

A bevétel egy része halasztásra kerülne mindkét esetben. Azonban az első fenti esetben a halasztott bevétel költségplusz alapon kerülne meghatározásra, míg a másodikban piaci áron, vagy piaci alapon. A társaság helyi törvényeken alapuló azon kötelezettsége, hogy kompenzációt fizessen, ha a termékei sérülést, vagy kárt okoznak, nem keletkeztet külön teljesítmény kötelmet.”⁷³

„**Visszavételi joggal értékesített áru:** az áruk visszavételi jog garantálásával is eladhatók a vásárlóknak, mint például az a jog, hogy a vásárló bizonyos időszakon belül visszahozhatja az árut, vagy akár egyéb szerződéses visszavásárlási feltételek mellett is.

⁷² IAS Plusz honlap

⁷³ Mazars hírlevél [2010] a) 7. oldal

- a társaságnak nem szabad bevételt realizálni azon áruk után, amelyek várhatóan visszavételre kerülnek, hanem e helyett egy visszatérítési kötelezettséget kell bemutatni a vásárlóknak történő visszatérítés várható (valószínűséggel súlyozott) összegére;
- ezt a visszatérítési céltartalékot időszakonként felül kell vizsgálni;
- egy társaságnak egy eszközt kell megjeleníteni a visszatérítési kötelezettséggel szemben álló megtérülő árukra vonatkozó jogra (a leszállított áruk eredeti költségének várható jelenértékén)”⁷⁴

3. számú melléklet: Az új bevétel elszámolási modell által hatálytalanná váló standardok és ajánlások

US GAAP-en belül:⁷⁵

- Lease contracts within the scope of FASB ASC 840, Leases
- Insurance contracts within the scope of FASB ASC 944, Financial Services—Insurance
- Contractual rights or obligations within the scope of the following:
 - FASB ASC 310, Receivables
 - FASB ASC 320, Investments—Debt and Equity Securities
 - FASB ASC 405, Liabilities
 - FASB ASC 470, Debt
 - FASB ASC 815, Derivatives and Hedging
 - FASB ASC 825, Financial Instruments
 - FASB ASC 860, Transfers and Servicing
- Guarantees (other than product warranties) within the scope of FASB ASC 460, Guarantees
- Nonmonetary exchanges between entities in the same line of business to facilitate sales to customers other than the parties to the exchange (for example, an exchange of oil to fulfill demand on a timely basis in a specified location)

⁷⁴ Mazars hírlevél [2010] a) 8. oldal

⁷⁵ AICPA honlapja

IFRS-eken belül:⁷⁶

- IAS 18 Revenue
- IAS 11 Construction Contracts
- IFRIC 13 Costumer Loyalty Programmes
- IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate
- IFRIC 18 Transfers of Assets from Costumers
- SIC 31 Revenue-Barter transactions Involving Advertising Services

4. számú melléklet: A jelenlegi szabályozás és a Tervezet bevétel elszámolási modelljének főbb különbségei és megközelítései⁷⁷

What are some of the major differences and approaches in the proposed revenue recognition standard versus current rules?

If adopted in its current form, revenue would be recognized when goods or services, or both, are transferred to the customer. In contrast, today's approach to earning revenue is based on the income statement. The proposed revenue recognition standard could have a significant accounting impact for several industries:

- Construction and long term contracts. Continuous revenue recognition would only occur if the customer controls the asset as it is developed or manufactured. If not considered a continuous transfer of goods, revenue is not recognized until assets are transferred to the customer, similar to a completed contract method.
- Multiple element arrangements. The requirement to use available third party evidence of selling price in the absence of vendor-specific objective evidence would be eliminated. Differences also exist in the descriptions of how to estimate a stand-alone selling price and in the descriptions of different units of accounting for identifying deliverables.
- Licensing and rights to use intellectual property. The pattern of revenue recognition might differ from current practice because the proposed revenue recognition standard would require an entity to evaluate whether a license to use the entity's intellectual property (for less than the property's economic life) is granted on an exclusive or nonexclusive basis. If a license is granted on an exclusive basis, an entity would be required to recognize revenue over the term of the license.
- Customer loyalty programs. Benefits received by the customer are treated as performance obligations because the points provide a material right to the customer that would not be received without entering into a purchase transaction that results in earning points. Revenue is deferred until the obligations are satisfied.

⁷⁶ Ügyfelekkel szembeni szerződésekből származó bevétel tervezet

⁷⁷ AICPA honlapja

- **Contract costs.** Costs incurred in fulfilling a contract are capitalized if they are eligible under another standard (for example, FASB ASC 330, Inventory; FASB ASC 360, Property, Plant, and Equipment; or FASB ASC 985) or if they are directly related to a contract, generate or enhance resources of the entity that will be used in satisfying performance obligations in the future, and are expected to be recovered. Under the proposed revenue recognition standard, the following costs are expensed when incurred: costs of obtaining a contract, costs that relate to satisfied performance obligations in the contract; and costs of abnormal amounts of wasted materials; labor, or other resources used to fulfill the contract.
- **Product warranties.** The amount deferred would be based on an allocation of revenue instead of costs versus the current guidance in which revenue and estimated costs to fulfill the warranty obligation are recognized at the time the goods are delivered if the warranty is not separately priced.
- **Agriculture.** Revenue would only be recognized when there is a contract with a customer and when an entity has transferred goods or services to the customer versus recognizing revenue from an increase in the value of inventory even if there is no contract.
- **Not for profit.** Revenue is recognized when goods or services are transferred to the customer, which could result in a change in revenue measurement for certain not-for-profit contracts. The extent of the change, however, depends on the specifics of the contract.

5. számú melléklet: A Tervezetre beérkezett észrevételek válaszadók és földrajzi eredet szerinti csoportosítása⁷⁸

Respondent type	Number of respondents	Percentage of respondents
Preparers	481	49%
Individuals	173	18%
Auditors / accounting firms	102	10%
Users (including surety providers)	72	7%
Professional bodies	72	7%
Industry organisations	47	5%
Standard setters	18	2%
Regulators	7	1%
Academics	6	<1%
Consultants	5	<1%
Other	3	<1%
Total	986	100%

⁷⁸ Comment letter summary IASB/FASB On Revenue recognition Topic

Geographic region	Number of respondents	Percentage of respondents
North America	726	74%
International	116	12%
Europe	73	7%
Asia	44	4%
Oceania	17	2%
Africa	6	<1%
South America	3	<1%
Unknown	1	<1%
Total	986	100%