

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Pénzügyi és Számviteli Kar

**AZ IFRS 15 STANDARD ISMERTETÉSE ÉS AZ ÁTÁLLÁS  
BEMUTATÁSA PROJEKT SZEMLÉLETBEN**

Név: Kardos Tamás  
Tagozat: Levelező  
Szak: Számvitel Mester szak  
Szakirány: Vezetői számvitel szakirány

**Budapest, 2016**

## NYILATKOZAT

Alulírott **Kardos Tamás** büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerzés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2016. december 07.

Kardos Tamás

Hallgató aláírása

## Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék .....	3
1. Bevezetés.....	5
2. Miért van szükség egy új bevétel elszámolást szabályzó standardra? .....	7
2.1. A konvergencia program .....	7
2.2. Koncepcionális Keretszabályok.....	9
2.3. Az okok, melyek az IFRS 15 megalkotásához vezettek .....	13
3. A jelenlegi bevétel elszámolási standardok alapvetései.....	15
3.1. Az IAS 18 bemutatása .....	15
3.2. Az IAS 11 bemutatása .....	21
3.3. A US GAAP általános bemutatása .....	26
4. IFRS 15 – az új standard áttekintése .....	32
4.1. A standard célja, hatóköre.....	32
4.2. A standard hatályba lépése.....	33
4.3. A főbb definíciók ismertetése .....	35
4.4. Az ötlépcsős modell bemutatása.....	37
4.4.1. Első lépcsőfok: A vevőkkel kötött szerződés(ek) beazonosítása .....	37
4.4.2. Második lépcsőfok: A szerződésben rögzített teljesítési kötelezettségek beazonosítása.....	42
4.4.3. Harmadik lépcsőfok: A tranzakciós ár meghatározása.....	45
4.4.4. Negyedik lépcsőfok: A tranzakciós ár felosztása a szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségek között .....	50
4.4.5. Ötödik lépcsőfok: Bevétel elszámolása amennyiben a gazdálkodó teljesítette a vevővel szembeni kötelezettségét.....	54
4.5. Egy speciális témakör – a szerződéses költségek elszámolása.....	60
4.6. A pénzügyi kimutatásokban való bemutatás .....	61
4.7. Közzétételi kötelezettségek.....	62
5. A standard bevezetése projekt szemléletben .....	67
6. Összegzés .....	76
Irodalomjegyzék .....	80

## Rövidítések jegyzéke

CU: Currency Unit

ET: Eredménytartalék

ÉT: Értékelési tartalék

FASB: Financial Accounting Standards Board

IAS: International Accounting Standards

IASB: International Accounting Standards Board

IFRIC: International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS: International Financial Reporting Standards

IT: Information Technology

JT: Jegyzett tőke

PMBOK: Project Management Body of Knowledge

SAB: Staff Accounting Bulletins

SEC: Securities and Exchange Commission

SIC: Standing Interpretations Committee

TRG: Transition Resource Group

US GAAP: Generally Accepted Accounting Principles (United States)

## 1. Bevezetés

Különleges időket élünk! Ez az ősrégi kijelentés több szempontból is aktuális. Szigorúan a számvitel területén maradván azért is különlegesek ezek az évek, mert élő szemtanúi lehetünk, ahogy a világ két nagy számviteli rendszere egy újabb lépést tesz meg egymás felé. Véleményem szerint az IFRS 15 megalkotása legalább olyan jelentőségű mérföldkő a számvitel történetében, mint anno a Koncepcionális Keretszabályok megírása volt. A közös szabályok megjelenése üdvözölendő hír, hiszen a globalizáció hatására egyre nagyobb az igény, hogy az országokon átívelő vállalkozások beszámolóit összehasonlíthatóak legyenek.

A szakdolgozatom azzal kezdem, hogy kontextusba helyezem a kérdéskört. Milyen okok vezettek az új standard megalkotásához? Vizsgálódásom visszavezet egészen a nemzeti számviteli rendszerek kialakulásáig, és halad előre a Konvergencia Program és annak meghatározó jelentőségű intézkedései felé.

A főbb okok feltárása után rövid kitérőt teszek a jelenlegi szabályozás ismertetésének irányába. A két fő IAS standard (IAS 11 és 18) valamint a US GAAP kerül nagyvonalakban bemutatásra. Erre azért van szükség, hogy megfelelő hivatkozási alapot teremtsék az új szabályokkal való összevetés során.

Írásomat a két fő fejezettel zárom. Elsőként az eredeti dokumentumot alapul véve részleteiben ismertetem az új szabályokat. A témának az ad igazán aktuális jelleget, hogy véleményem szerint a legtöbb gazdálkodó előre láthatóan majd 2018-ban fogja az új szabályokat először élesben alkalmazni. Így a dolgozattal az elsődleges céлом egy átfogó ismertető megírása, érdekes és hasznos magyarázatokkal, példákkal tarkítva, amihez bárki nyúlhat, aki részletesebben szeretné megismerni az IFRS 15-öt. Természetesen tisztában vagyok vele, hogy a terjedelmi korlátok miatt ez nehezen lehetséges, így az írásnak szánt második feladat az, hogy hiteles referenciákat nyújtson olyan területekre vonatkozóan, amelyekről nem esett szó a dolgozatban.

Az utolsó fejezetben a kreativitásom és az eddigi tapasztalataim ötvözésére vállalkozom. „Mesteres küldetésemnek” tekintem, hogy valamiféle kézzelfogható megoldással is szolgáljak azoknak, akik a bevezetés előtt állnak. Egy ilyen komplex probléma megoldásához véleményem szerint egy jól szervezett projekt felállítására van szükség. A szakdolgozat eme részében arra teszek kísérletet, hogy felépítsek egy működőképes

struktúrát, valamint két területet kiemelve a bevezetéshez szükséges megoldási javaslatokkal álljak elő.

Két fő kutatási célom van a szakdolgozattal. Egyrészt szeretnék összeállítani egy olyan átfogó ismeretanyagot, melyből az érdeklődő részleteiben is megismerheti az IFRS 15 standardot. Ennek keretein belül nemcsak a standard „egyszerű” lefordítása a cél, hanem magyarázatok, referenciák ismertetése mellett a főbb változások kiemelése a korábbi szabályokhoz képest. A második célom, hogy megalkossak egy gyakorlati útmutatót azon gazdálkodók számára, melyeknek a jövőben kötelező lesz alkalmazni az új szabályokat.

A két fő csapásirányból kiindulva a következő kutatási kérdésekre keresem a választ munkám során: Melyek a fő változások az IFRS 15, valamint az általa felváltott standardok között? Milyen kihívásokkal és feladatokkal kell az általam bemutatott részlegeknek szembesülniük? Léteznek-e olyan módszerek („best practices”) melyek hatékonyan alkalmazhatóak bármely vállalatnál?

A kitűzött céljaim elérése érdekében főként szekunder forrásokra és kutatási módszerekre támaszkodom. A szakdolgozat „gerincoszlopát” az IASB által kibocsátott eredeti angol nyelvű szöveg adja. Ezt számos hazai és nemzetközi forrással egészítem ki. A gyakorlati rész elkészítésénél főként eddigi munkahelyi tapasztalataimat alkalmazom.

## 2. Miért van szükség egy új bevétel elszámolást szabályzó standardra?

A fejezet célja, hogy kontextusba helyezze az új, bevételek elszámolásával kapcsolatos standardot. Az új szabályozás életre keltése több szempontból is üdvözlendő. Egyrészt egy újabb mérföldkövet jelent a két nagy szabályzó szervezet<sup>1</sup> konvergencia programjában. Másrészt a korábbi standardok az üzleti környezet változásai miatt részben elavultak, az új szabályozás pedig válaszokat tud adni a változó környezet új kérdéseire.

### 2.1. A konvergencia program

Említettem, hogy a standard egy konvergencia program fontos mérföldköve. Érdeemes röviden szót ejteni arról, hogy miért van szükség arra, hogy a két nagy szervezet minél jobban uniformizálódjon, mik voltak a kiváltó okok, és merre tart a program.

A számviteli rendszerek fejlődését sok tényező befolyásolja. Ezen okból kifolyólag az egyes rendszerek kisebb-nagyobb mértékben eltérnek egymástól. Az eltérések legfőbb okai:

- ❖ **Kultúra:** Elsősorban a számvitelt az a környezet befolyásolja leginkább, amelyben kialakult, és amelyben alkalmazzák. A kultúra jelenti az egyének által képviselt legalapvetőbb értékeket, éppen emiatt a kultúra befolyásolja az emberek nézőpontját arról, hogy miképpen szeretnék felépíteni a társadalmukat.
- ❖ **Jogrend:** Egy ország jogrendje alapulhat szokásjogon vagy kodifikált római jogon. Azokban az országokban, ahol a szokásjog alapján állították fel a jogrendet, a törvényi szabályozás keretjelleget, tehát a gazdálkodóknak nagyobb teret enged a legmegfelelőbb módszer kiválasztásában. A kodifikált jogrendre jellemző, hogy részletes törvényi szabályozást tartalmaz.
- ❖ **Finanszírozás:** A mérlegre tekintve egyértelművé válik a két finanszírozási forma: tőkefinanszírozás és hitelből történő finanszírozás. Előbbi jellemzője, hogy a gazdálkodót sok privát befektető finanszírozza. Az ilyen típusú országokban (pl. USA) igen nagy a tőkepiacok szerepe, ezáltal a beszámoló, mint információforrás, szerepe is felértékelődik. Utóbbi típus esetében a fő finanszírozó lehet például a bank vagy valamilyen állami vállalat.
- ❖ **Egyéb tényezők (pl. adórendszer)** (Nobes – Parker, 2008)

---

<sup>1</sup> IASB és a FASB, valamint az általuk gondozott szabályok (IFRS, US GAAP)

Ugorjunk egy kicsit az időben. A gazdaság globalizálódásával egyidejűleg megfogalmazódott az igény egy egységes számviteli rendszer kialakítására. Gondoljunk csak a multinacionális vállalatokra, melyek több országon átívelő tevékenységet folytatnak. Jelentősen csökkennének a beszámoló-készítés költségei, valamint növekedne az egyes vállalatok összehasonlíthatósága, ha egy számviteli szabályrendszer szerint kellene elkészíteni a beszámolókat. A folyamat azonban lassú és hosszadalmas, hiszen számos gazdasági, politikai és egyéb problémát kell megoldani egy-egy lépés megtételéhez. Manapság két uralkodó rendszer létezik, az IFRS-ek rendszere, valamint a US GAAP. E két rendszer közeledése kezdődött el 2002-ben a Norwalk megállapodással ([Convergence between IFRS and US GAAP; 2016.10.28.](#)), és tart napjainkban is. Ahogy lentebb láthatjuk, alapvető elvi különbségek feloldása lassítja a folyamatot.

### **Szabályalapú megközelítés versus keretelveken alapuló megközelítés**

Ha nagyon általánosítani szeretnénk – amivel mindig vigyázni kell – akkor azt mondhatnánk, hogy a US GAAP-re inkább a szabályalapú megközelítés jellemző, míg az IFRS-ek esetében a keretelvekre építő rendszert alkalmazzák. Nézzük meg kicsit közelebbről, hogy mi a különbség a két típus között.

A **szabályalapú megközelítés** jellemzője, hogy pontos kritériumok, küszöbszámok, példák és hatókörök megfogalmazásával segítik a gazdálkodót a problémakezelésben. A rendszer célja, hogy a pénzügyi kimutatások egységesen és szabályszerűen készüljenek el. További tulajdonsága, hogy részletes előírásokat tartalmaz a könyvvizsgálattal kapcsolatban és erősen uniformizált. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013) Előnye, hogy a szabályok egyértelmű előírásokat nyújtanak a gazdasági események elszámolásához, valamint a szabályok betartásával csökken a félrevezető információk közlésének kockázata. Hátránya, hogy különböző iparágakra eltérő szabályok születhetnek, mely egyrészt növeli a félreinformálás kockázatát, másrészt csökkenti az összehasonlíthatóságot a gazdálkodók között (olyan is előfordulhat, hogy egy gazdasági eseményt többféleképpen könyvelnek le, más-más iparágban) ([Which is better - Principles or Rules; 2016.10.28.](#)).

A **keretelvű szabályozás** azon az elméleten alapszik, hogy a pénzügyi kimutatásoknak több érdekhordozó információs igényét is ki kell szolgálniuk. Emiatt nem specifikus szabályok létrehozása a cél, hanem egy keretjellelű szabályozás létrehozása, mely keretelvek inkább elvi szinten működnek. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)



Természetéből fakadóan ez a módszer széles körű döntési és mérlegelési lehetőséget biztosít a gazdálkodók számára, több benne a becslés és a feltételezés. A gazdálkodók így – a keretelvek keretei közt maradva – szabadon kiválaszthatják az adott gazdasági esemény valóság-hű bemutatásához szükséges legjobb módszert. Ez egyben a gazdálkodók közötti összehasonlíthatóságot is növeli (függetlenül az iparágtól). Hátránya viszont, hogy a keretelvek nyújtotta szabadság növelheti a tranzakciók elszámolásának manipulálhatóságát ([Which is better - Principles or Rules; 2016.10.28.](#)).

## **2.2. Koncepcionális Keretszabályok**

Az eddigiekben megismerhettük a két rendszer különbözőségének okait. Láthatjuk, hogy sok adottság (pl. kultúra) és sok elvi döntés (pl. szabályalapú megközelítés) az oka annak, hogy egymástól ennyire eltérő számviteli rendszerek jöttek létre. Azonban a globalizáció láthatatlan keze és pár világot megrengető „pénzügyi katasztrófa”<sup>2</sup> megváltoztatta a helyzetet. Jelentős mérföldkőnek nevezhetjük az Enron és az Andersen bukását, hiszen hatásukra a FASB komolyan elkezdett gondolkodni azon, hogy a standardalkotás során több keretelv-típusú megközelítést alkalmazzon (Nobes-Parker, 2008). A dolgozatnak nem célja bemutatni a teljes folyamatot, de a folyamatos viták és megbeszélések eredményeként megtörtént egy fontos lépés: a Koncepcionális Keretelvek megalkotása. A megalkotott keretszabályok egyik legfontosabb tulajdonsága, hogy az IASB és a FASB közösen dolgozik rajta, ami egyben azt is jelenti, hogy ezáltal a két nagy rendszer közös alapot használ a standardok megalkotásához. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)

A Keretelvek tartalomjegyzékéből kiderül, hogy négy területtel foglalkozik a dokumentum:

1. Pénzügyi beszámolás célja (Objectives)
2. A jelentő gazdálkodó egység (Reporting entity)
3. Minőségi jellemzők (Qualitative characteristics)
4. A korábbi keretelvek továbbhozott részei (Remaining text)

Ahogy a Keretelvek tisztázzák az alapvető definíciókat és elgondolásokat a két rendszer számára, úgy én is fontosnak tartottam a témához releváns definíciók kiemelését, melyekre a dolgozatom további részeiben hivatkozni fogok. A fogalmak melyeket röviden

---

<sup>2</sup> <http://www.investopedia.com/updates/enron-scandal-summary/> (2016. október 28.)

bemutatók: eszköz, kötelezettség, tőke, teljesítmény, hozam (és kategóriái) valamint a ráfordítás (és kategóriái).

### **Eszköz (Asset)**

Egy olyan erőforrás, amely **múltbéli események következtében** a gazdálkodó egység **kontrollja (ellenőrzése) alatt áll**, és amely következtében a gazdálkodó egység a jövőben gazdasági hasznosságot megtestesítő erőforrásokhoz jut (**beáramlás**). Az eszköz megjelenési kritériuma, hogy a gazdasági haszon növekedését eredményezze, valamint értéke/bekerülési költsége megbízhatóan mérhető legyen.

A múltbeliség azt jelenti, hogy azon a napon, amikor a mérleg készült, az adott elemmel a gazdálkodó egység már valamilyen formában rendelkezik.

A beáramlást úgy lehet értelmezni, hogy az erőforrás valahogyan hasznosulni fog a gazdálkodó érdekében. Fontos, hogy a beáramlás kellően biztos kell, hogy legyen, legalább becslhetőnek kell lennie.

A kontroll pedig azt jelenti, hogy a gazdálkodó egyfajta hatalommal rendelkezik az eszköz felett, tehát a gazdálkodó az eszköz közvetlen felhasználója, és a beáramló gazdasági hasznok közvetlen haszonélvezője. Nem egyenlő a tulajdonjoggal. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### **Kötelezettség (Liability)**

A gazdálkodó egység olyan fennálló **kötelme**, amely **múltbéli események** miatt keletkezett, és amelynek rendezése gazdasági hasznossággal bíró erőforrásokkal történik meg (**kiáramlás**). A kötelezettség megjelenési kritériuma, hogy a gazdasági haszon csökkenését eredményezze, valamint értéke/bekerülési költsége megbízhatóan mérhető legyen.

A múltbeliség jelentése megegyezik az eszközök esetében ismertetett kritériumokkal.

A kötelem jogi természetű fogalom. Azt jelenti, hogy a gazdálkodónak valamit tennie kell, valahogyan viselkednie kell. Lehet **jogi természetű** (jogi tényre vezethető vissza, pl. bíróság fizetésre ítéli a vállalatot), illetve lehet **vélelmezett kötelem** (ha a gazdálkodó egység jogi kötelem hiányában, várakozást kelt külső felekben arra, hogy egy adott kötelmet teljesíteni fog., pl. környezet helyreállítása, ha arra külön jogszabály nem kötelezi). (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

## **Tőke (Equity)**

A gazdálkodó egység tulajdonosainak az eszközökben a kötelezettségek levonása után fennmaradó érdekeltsége. Tulajdonsága, hogy alábontható tartalékokra, valamint, hogy a saját tőke az eszközök és a kötelezettségek értékelésétől függ (hiszen az a különbözet). Két fő kategóriát különböztethetünk meg: rendelkezésre bocsátott tőke (JT, árszió) valamint a generált tőke (ET, ÉT). (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

## **Teljesítmény (Performance)**

Egy társaság teljesítményét gyakran szokás annak adott időszakban elért eredményén lemérni. Éppen emiatt, a gazdálkodó egység teljesítményét az átfogó eredménykimutatás számszerűsíti. Az eredmény a hozamok és a ráfordítások különbözete (Conceptual Framework: 4.24). Érdemes megemlíteni – főleg a szakdolgozat témájának fényében – a Keretelvek 4.27-ik pontját. A szabályalkotók itt azt fejtik ki, hogy a gazdasági társaságok a hozamokat és a ráfordításokat többféleképpen is bemutathatják az eredménykimutatásban. Egyik ilyen módszer, ha a hozamokat és a ráfordításokat a szerint csoportosítjuk, hogy azok a vállalat fő tevékenységével kapcsolatosan merültek-e fel, avagy sem. Később látni fogjuk, hogy az új bevétel elszámolási standard központi logikája is ezt az elvet követi. Ennek a gyakorlatban ott lehet jelentősége, hogy így a felhasználók pontosabban meg tudják különböztetni azokat a tételeket, amelyekből a jövőben is biztos bevétel várható (hiszen ez a vállalat alaptevékenysége), és azokat, amelyek előfordulása nem rendszeres (pl. eladjuk az egyik befektetésünket). Tárjuk fel tehát, hogy mit jelent pontosan ez a két fogalom, és milyen részeit különböztetik meg a standardalkotók.

## **Hozam (Income)**

A saját tőke azon növekedése, amely nem a tulajdonosi tranzakciókhoz köthető. (A tulajdonosi tranzakciókat nem teljesítményként értelmezzük). Ez származhat például eszközökből beáramló gazdasági haszonból, vagy olyan kötelezettségek csökkenéséből, mely egyben a saját tőke növekedésével jár. A Keretelvek a hozam két kategóriáját azonosítják:

- Árbevétel (Revenue): A bevétel azon komponense, amely a fő tevékenységből fakad.
- Többlet (Gain): Ez egy maradékelven kialakuló kategória, ami azt jelenti, hogy minden, ami nem árbevétel, többletnek minősül. Beszélhetünk klasszikus többletről

(pl. Tárgyi eszköz értékesítése) valamint egyéb bevételekről (pl. Árfolyam különbözet nyereség esetén). (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### **Ráfordítás (Expense)**

A saját tőke azon csökkenése, amely nem a tulajdonosi tranzakciókhoz köthető. A Keretelvek megkülönböztetnek tevékenységhez kapcsolódó ráfordítást (közvetlen, közvetett ráf., ELÁBÉ, stb.), valamint veszteséget (klasszikus veszteség, egyéb ráfordítás, árfolyam különbözet veszteség esetén). (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### **Főbb megjelenítési kritériumok**

A fogalmak ismeretében képesek vagyunk beazonosítani az egyes tételeket, a következő kérdés, hogy az adott tétel megjeleníthető-e a pénzügyi kimutatásokban? Az alább felsorolt feltételeknek kell egyidejűleg teljesülniük ahhoz, hogy a tétel kimutatható legyen a pénzügyi kimutatásokban:

- a) az adott tétellel kapcsolatos gazdasági haszonnal járó erőforrások be-és kiáramlása valószínűsíthető kell, hogy legyen; és
- b) az adott tételnek megállapítható a költsége vagy értéke, melyet megbízhatóan mérhetünk. (Conceptual Framework: 4.37-4.38)

A „megbízható” illetve a „valószínűsíthető” szóhasználatból azt a következtetést vonhatjuk le, hogy nincs szükség pontos számadatokra, hanem használhatunk becsléseket is. A valószínűsíthetőség alatt a gazdasági hasznossággal bíró erőforrások beáramlásával és kiáramlásával kapcsolatos bizonytalanságot értik a szabályalkotók. Ezt befolyásolja a környezet, melyben a gazdasági egység működik. (Conceptual Framework: 4.40)

A második kijelentésünk az volt, hogy a tétellel kapcsolatos költség vagy érték megbízhatóan mérhető legyen. Belátható – bár mint ismérv, már a „hű bemutatás” alapvető minőségi ismérv neve alatt szerepel<sup>3</sup> -, hogy a megbízható becslés a pénzügyi kimutatások előállításának alapvető feltétele. (Conceptual Framework 4.41)

Ezeket alapul véve kijelenthető, hogy a Keretszabályok szerint akkor jeleníthető meg egy hozam jellegű tétel az eredménykimutatásban, ha egy eszköz növekedéséből vagy egy kötelezettség csökkenéséből fakadó saját tőke növekedése valószínű, és mértéke

---

<sup>3</sup> (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

megbízhatóan mérhető. Tehát azzal, hogy kimutatjuk a hozam növekedését, egyben ki kell mutatnunk egy eszköz növekedését vagy egy kötelezettség csökkenését is. (Conceptual Framework: 4.47)

Ugyan ezen az analógián haladva megállapítható a ráfordítások megjelenítésének a feltétele is. Akkor jeleníthető meg egy ráfordítás jellegű tétel az eredménykimutatásban, ha egy eszköz csökkenéséből vagy egy kötelezettség növekedéséből fakadó saját tőke csökkenése valószínű, és mértéke megbízhatóan mérhető. (Conceptual Framework: 4.49)

### **2.3. Az okok, melyek az IFRS 15 megalkotásához vezettek**

A fejezet első részében megismertük a két rendszer különbözőségének okait, valamint a konvergencia program célját, és egyik fontos mérföldkövét, a Koncepcionális Keretszabályokat. Ahogyan a Keretszabályok sincsenek még véglegesítve, úgy maga a program is messze jár a célvonalától. Mindazonáltal bizakodásra adhat okot, hogy egyre több olyan standard készül, melyek egyaránt vonatkoznak az IFRS és a US GAAP felhasználókra is. Ilyen például a közeljövőben kiadásra és bevezetésre kerülő IFRS 16 (Lízingek), vagy témám középpontja, az IFRS 15 (Vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek elszámolása).

Miért volt szükség egy új bevétel elszámolással kapcsolatos szabály létrehozására?

Egy gazdálkodó bevétele igen fontos a pénzügyi kimutatások felhasználóinak, hiszen e számok alapján tudnak képet alkotni az adott cég teljesítményéről a vizsgált időszakban. Ebből kifolyólag fontos, hogy a témára vonatkozó szabályok teljes körűek, érthetőek és következetesek legyenek. Mint láttuk, a két nagy szabályalkotó testület (IASB, FASB) működési elvei és a bevétel elszámolására vonatkozó szabályai között igen nagy eltéréseket figyelhetünk meg. Éppen emiatt szükség volt egy olyan standard létrehozására, mely képes egy átfogó keretet adni a témának és pótolja a korábbi szabályok hiányosságait. De mik is a fő hiányosságok, fejlesztésre szoruló területek?

- ❖ Az IFRS esetében a két fő standard (IAS 11 és 18) korlátozott útmutatást nyújtott komplex tranzakciók esetében, ebből kifolyólag alkalmazásuk ezekben a helyzetekben nehézkes volt. Továbbá az IAS 18 olyan fontos területen nem tudott kielégítő segítséget nyújtani, mint a többelemű szerződésekből származó bevételek elszámolása. Ilyen esetekben a gazdálkodó egységek gyakran fordultak a US GAAP útmutatásaihoz. A másik terület, ahol az IAS szabályok gyengélkedtek, a

közzétételi kötelezettségek voltak. A szabályoknak eleget lehetett tenni annyival, hogy a beszámolóban közölték, megbízhatóan kijelenthető, hogy van szerződés, létrejött egy teljesítési kötelezettség, sőt még az ár is megbízhatóan mérhető; de ha jobban belegondolunk ez koránt sem elegendő a kimutatások felhasználóinak, hogy megértsék, milyen tranzakcióból származnak pontosan a bevételek. ([Online conference: Implementation Update on Revenue from Contracts with Customers; 2016.10.02.](#))

- ❖ Ezzel szemben a US GAAP igen tágan értelmezhető bevétel fogalmakat fogalmazott meg, ráadásul számos, az elszámolásra vonatkozó szabály jelent meg, melyek iparáganként, néhol tranzakciónként is különböztek. Ebből kifolyólag olyan eset is előfordulhatott, hogy gazdaságilag hasonló tartalmú tranzakciókat másként könyveltek le. Tömören megfogalmazva nagyon sok, igen részletes szabály zúdult a felhasználókra, ezek a szabályok olykor ellentmondtak egymásnak. Ebből kifolyólag a rendszer nehezen áttekinthetővé és követhetővé vált. (IFRS 15: IN4)

A fentebb említett problémák arra sarkallták a két testületet, hogy egy közös projekt-et indítva létrehozzanak egy átfogó standardot, mely arra hivatott, hogy:

- a) megszüntesse a következetlenségeket és a gyenge pontokat, melyeket a korábbi standardok magukban hordoztak;
- b) átfogó, biztos alapokon nyugvó keretet biztosítson;
- c) javítsa a bevétel elszámolási gyakorlatok összehasonlíthatóságát a vállalatok, iparágak, nemzeti szabályozások és tőkepiacok között;
- d) hasznosabb információkkal tudjon szolgálni a felhasználók számára azáltal, hogy jobb közzétételi kötelezettségeket tesz kötelezővé;
- e) valamint, hogy egyszerűsítse a pénzügyi kimutatások elkészítését. (IFRS 15: IN5)

Több előny is származik e célok megvalósításából. Egyrészt egy átfogó modellt sokkal könnyebb naprakészen tartani, és következetesebb útmutatást tud nyújtani, mintha szabályok tömkelegét kellene figyelembe venni. Ezen kívül megvan azon képessége a modellnek, hogy képes speciális kérdésekben is segítséget nyújtani (pl. hogyan reagáljunk, ha megváltozik az üzleti modell, vagy ha új terméket/szolgáltatást vezetünk be). Másrészt a jobb összehasonlítás következtében mind a felhasználók, mind az iparági elemzők jobb döntéseket tudnak majd hozni. Harmadrészt pedig, a közzétételi kötelezettségek javításával elérhetik, hogy a beszámoló olvasói jobban megértsék az egyes szerződések természetét, a

pénzáramok összegét, időzítését, és bizonytalanságait. ([Online conference: Implementation Update on Revenue from Contracts with Customers; 2016.10.02.](#))

### 3. A jelenlegi bevétel elszámolási standardok alapvetései

A fejezet célja, hogy összefoglalja a még hatályban lévő fő standardokat, melyek a bevételek elszámolását szabályozzák. Az itt papírra vetett információk később hivatkozási alapként szolgálnak, amikor összehasonlításra kerülnek az új szabályokkal. A szakdolgozat limitált keretei miatt csak a két fő IAS standard kerül bemutatása, valamint nagyvonalakban ismertetem a US GAAP főbb iránymutatásait.

#### 3.1. Az IAS 18 bemutatása

A standard hatáskörébe három fő terület került be:

1. Az **áruértékesítésből** származó bevételek elszámolása (legyen az saját előállítású termék, vásárolt készlet vagy újraértékesítési céllal megszerzett eszköz);
2. A **szolgáltatásnyújtásból** származó bevételek elszámolása (kivételt képeznek azok a bevételek, melyeket az IAS 11 – Beruházási szerződések standard szabályoz);
3. A **kamat-, jogdíj-, osztalékbevételek** elszámolása. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Mindazonáltal a standard nem szabályozza a következő területeket (zárójelben a hatályos standard):

- Lízingből származó bevételek (IAS 17 / IFRS 16)
- Equity módszerrel elszámolt befektetésekkel összefüggő bevételek (IAS 28)
- Biztosító társaságok szerződéseiből származó bevételekkel (IFRS 4)
- Pénzügyi instrumentumok (IFRS 9)
- Mezőgazdasági tevékenységhez kapcsolódó biológiai eszközök bekerülési értékével és valós értékének változásával (IAS 41)
- Ásványi anyagok kitermelésével kapcsolatos árbevételek elszámolásával (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

A standard tehát jól lehatárolja, hogy milyen témákkal foglalkozik, és melyeket nem szabályoz. Ezen kívül ismerteti az árbevétel fogalmát, mely levezethető a Keretelvekben

meghatározott hozam és árbevétel fogalmából. Fontos azonban kiemelni, hogy csak olyan árbevétel mutatható ki a pénzügyi kimutatásokban, melyet a gazdálkodó a saját nevében szed be. Ebből kifolyólag nem mutatható ki az árbevételben például értékesítéssel kapcsolatos adó, vagy általános forgalmi adó. Ez abból a szempontból lényeges, hogy a US GAAP jelenleg megengedi, hogy a vállalatok pl. az értékesítéssel kapcsolatos adókat, beleszámítsák az árbevételbe. Igaz, ezt külön jelzik, és lábjegyzetben pontosan meghatározzák mennyi az adótartalma az árbevétel sornak (valamint ráfordításként külön elszámolják). Az új, IFRS 15 standard bevezetésével már az amerikai szabályok szerint beszámolót készítő cégek sem mutathatnak ki ilyen tételeket az árbevétel soron (habár a FASB ad választási lehetőséget!).

Az IAS 18 meghatározza továbbá a **valós érték** fogalmát is. Ez az az összeg, melyért jól tájékozott és komoly szándékkal rendelkező felek között, szokásos piaci feltételek szerint lebonyolított ügylet során, egy eszközt el lehet cserélni, vagy rendezni lehet egy kötelezettséget. (Mirza-Holt, 2011)

Ez egyben azt is jelenti, hogy **a bevételeket valós értéken kell kimutatni**. Ez a szabály a gyakorlatban ott nyerhet jelentőséget, amikor a valós érték és a kiszámlázott érték eltér egymástól. Erre példa lehet, ha a vevő a kötelezettségét a szokásos fizetési határidőn túl is rendezheti (halasztott fizetés). Ekkor figyelembe kell venni a pénz időértékét, és a jövőbeli pénzáramlásokat egy becsült kamatlábbal diszkontálni kell. Így lehetséges, hogy a kiszámlázott és a diszkontált érték eltér egymástól. Az így megkapott valós értékre átszámított összeg mutatható ki árbevételként, a kettő közötti különbség pedig kamatbevételként.

Bevétel csereügylet esetén is keletkezhet abban az esetben, ha eltérő áruk és szolgáltatások cserélnek gazdát. A kérdés, hogy ilyen esetben mi alapján határozzuk meg a bevétel összegét? Két alternatívát kínál a standard:

- a) Ha a kapott áru/szolgáltatás valós értéke megbízhatóan mérhető, akkor ezt az összeget kell alapul venni, és módosítani a kapott pénzeszköz vagy egyenértékes összegével;
- b) Ha a kapott áru/szolgáltatás valósértéke nem mérhető megbízhatóan, akkor az átadott áru/szolgáltatás valós értékét kell alapul venni, és módosítani a kapott pénzeszköz vagy egyenértékes összegével. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)



### Bevétel elszámolása áruértékesítés esetén

Öt feltételnek kell teljesülnie ahhoz, hogy az árbevétel elszámolható legyen:

- ❖ **A lényeges kockázatok és hasznok átszállnak a vevőre;**
- ❖ Az eszköz feletti kontroll joga átszáll a vevőre;
- ❖ Az árbevétel összege megbízhatóan mérhető;
- ❖ Valószínűsíthető az ügylettel járó gazdasági hasznok beáramlása;
- ❖ A tranzakcióval kapcsolatos felmerült vagy felmerülendő költségek megbízhatóan mérhetőek. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Első ránézésre a feltételek igen egyértelműen meghatározzák, hogy mikor számolhatunk el árbevételt. Vegyük például egy használt ruhaüzlet esetét. A vásárló azonnal kifizeti a neki tetsző ruha ellenértékét a helyszínen, és a ruhadarabot el is szállítja. A termék feletti ellenőrzés már a vevőé, a hozzá kapcsolódó hasznok és kockázatok is átszálltak rá. Mi történik abba az esetben, ha egy igen drága ruhát nézett ki magának (pl. egy menyasszonyi ruhát) melynek egy részét kifizeti készpénzben, a maradékot pedig egyenlő részletekben törleszti? A kérdés ebben az esetben is az, hogy az eladó megtartott-e jelentősnek minősülő kockázatot és hasznot? Például ha a vevő egy visszatérő vendég, és mindig időben fizet a múltbeli tapasztalatok alapján, az árbevételt a gazdálkodó elszámolhatja. A standard természetesen nevesít számos esetet, amikor a kockázatokat és hasznokat a gazdálkodó egység megtartja. Álljon itt két példa a teljesség igénye nélkül:

- ❖ Egy informatikai cég esetében, ha a fő profilja integrált számítógépes rendszerek bevezetése, akkor a szerződés egyik eleme a szoftver üzembe helyezése is. Az árbevételt csak akkor számolhatja el a társaság, ha az üzembe helyezés is megtörtént. Ha időközben a vevő kifizeti a vételárat, akkor azt vevőktől kapott előlegként kell kimutatni, hiszen egy kötelezettsége keletkezik azáltal, hogy az üzembe helyezési procedúrát még teljesítenie kell.
- ❖ Internetes megrendeléseknél a vevőnek joga van nyolc napon belül a terméket visszaküldeni, és visszakérheti annak ellenértékét a vállalkozástól. A gazdálkodó oldaláról vizsgálva ez alatt a nyolc nap alatt a gazdasági hasznok nem biztos, hogy befolyznak, így a bevétel sem mutatható ki addig. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### Bevétel elszámolása szolgáltatásnyújtás esetén

Szolgáltatások esetében már nehezen beszélhetünk olyan fogalmakról, mint a „kontroll átadása a vevőnek”. Ebből kifolyólag – bár a logika ugyan az, mint az áruértékesítések esetében – a bevétel elszámolásának szabályozása is megváltozik. A standard szerint egy ilyen típusú ügyletből származó bevételt akkor kell elszámolni, ha annak végeredménye megbízhatóan mérhető. Ez a feltétel pedig akkor teljesül, ha a következő feltételek is egyidejűleg teljesülnek:

- a) Az árbevétel összege megbízhatóan mérhető;
  - b) Valószínűsíthető az ügylettel járó gazdasági hasznok beáramlása;
  - c) A tranzakcióval kapcsolatos felmerült vagy felmerülendő költségek megbízhatóan mérhetőek;
  - d) Az ügylet készültségi foka megbízhatóan mérhető a fordulónapra vonatkozóan.
- (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)

A szabályalkotók itt bevezettek egy új fogalmat, a készültségi fokot, melyet a Beruházási szerződések (IAS 11) esetében is következetesen használnak. A szerződés természetétől függően többféleképpen is meghatározható ez a mutató:

- ❖ Egy szakértő felméri a ténylegesen elvégzett munkát és ezt hasonlítja az összes elvégezendő munkához;
- ❖ Egy adott időpontig az elvégzett szolgáltatások arányát viszonyítják az összes elvégezendő szolgáltatáshoz, ha az valamilyen naturáliában kifejezhető;
- ❖ Egy adott időpontig felmerült költségeket arányát viszonyítják a becsült teljes költséghez képest. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)

Összegzőképpen elmondható tehát, hogy a gazdálkodó – szolgáltatásnyújtás esetén – a készültségi foknak megfelelően számolhat el árbevételt. A mutató viszonylag könnyen meghatározható, így az árbevétel értéke is, azonban fejtörést okozhat az az eset, ha a szerződésben egy előre meghatározott pénzügyi ütemezést határoznak meg. Ez azt jelenti, hogy a vevő bizonyos időközönként, meghatározott összegben fizeti a szolgáltatás ellenértékét. Azonban ez nem feltétlen van összefüggésben a készültségi fokkal. Ekkor a helyes eljárás, ha a kapott összeget „vevőktől kapott előlegként” (kötelezettségként) kezeljük, megállapítjuk a készültségi fokot, a mutató alapján elszámoljuk az időszaki árbevételt, és ezzel egyidejűleg csökkentjük a kötelezettségünk értékét a kalkulált összeggel. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa–Szirmai, 2013)

A szolgáltatásnyújtásból származó bevételek esetében külön érdemes megvizsgálni, hogy mikor teljesül pontosan az a feltétel, miszerint az ügylettel járó gazdasági hasznok beáramlása valószínű. A következőkben nézzünk 5 darab esetet, melyek segíthetnek eligazodni e kérdés tisztázásában.

1. Az ügylet kimenetele megbízhatóan mérhető, a fentebb említett kritériumok teljesülnek, a gazdálkodó várhatóan hasznot fog realizálni. Ebben az esetben a készülségi foknak megfelelő összeg árbevételt elszámolhatunk az adott időszakra.
2. A gazdálkodó nem várt problémákkal kell, hogy szembenézzon. Az ügylet kimenetele nem becsülhető megbízhatóan, de feltételezi, hogy a ráfordításai megtérülnek. Ebben az esetben bevételt az elszámolt ráfordításoknak csak olyan mértékéig lehet elszámolni, amely mértékben azok megtérültek. Ez azt jelenti, hogy a gazdálkodó nem mutathat ki nyereséget.
3. Példánknál maradva a gazdálkodó továbbra sem tudja megbecsülni az ügylet végeredményét, ráadásul a gazdasági helyzet rosszabbodott, és úgy néz ki nem valószínű, hogy a felmerült költségek megtérülnek. Ebben a helyzetben sem számolható el bevétel. Az eddig felmerült költségeket viszont el kell számolnia az adott időszak ráfordításaiként.
4. Tegyük fel, hogy az idő múlásával végül a gazdálkodó képes lesz megbízhatóan becsülni az ügylet végeredményét, és a gazdasági környezet végül úgy változik, hogy eredményes lesz a projekt. Ebben az esetben vissza kell térnünk az eredeti szabályhoz, és a készülségi foknak megfelelően kell megállapítani és elszámolni az árbevételt.
5. Természetesen az is megtörténhet, hogy a gazdálkodónak sikerült megbízhatóan megbecsülni a projekt végeredményét, és az veszteséget mutat. Ezt a veszteséget a vállalkozónak előre kell jeleznie, és céltartalékot kell rá képeznie. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

A világ azonban nem fekete és fehér. Esetünkben is adódhatnak olyan szituációk, amikor két különböző terület szabályait kell egy ügyleten belül alkalmazni. Tipikusan ilyen eset, amikor egy áruértékesítés során valamilyen szolgáltatási díj is beleépül az eladási árba. Ezekben az esetekben ökölszabályként alkalmazható, hogy mindaddig, amíg fennáll bármiféle kötelezettségünk a szolgáltatásnyújtással kapcsolatban, addig azután bevétel nem számolható el. Szemléltetésként jó példa lehet, ha egy tagdíj – melyet a leendő tagok fizetnek a gazdálkodónak – más szolgáltatásokra is feljogosítja a tagokat (pl. részvétel egy

konferencián). Ebben az esetben a tagdíj azon része, mely csupán a klubhoz való tartozás díját jelenti (tehát önmagában nem jogosít fel semmire, csak tagsági jogot ad) azonnal elszámolható, viszont a fennmaradó rész csak azután jeleníthető meg a pénzügyi kimutatásokban, ha az „extra szolgáltatás” elvégzése megtörtént (tehát a konferenciát megtartották). (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### Kamat, jogdíj és osztalék után járó bevételek elszámolása

Ezen jogcímeken befolyó bevételek elszámolásának kritériumai megegyeznek az árueledásból és a szolgáltatásnyújtásból származó bevételek esetében megismert kritériumokkal:

- a) Az árbevétel összege megbízhatóan mérhető kell, hogy legyen;
- b) Valószínűsíthető az ügylettel járó gazdasági hasznok beáramlása (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Természetükből kifolyólag mindhárom témára más-más elszámolási szabály vonatkozik.

- ❖ **Kamatbevételek** esetében a kamatot időarányosan kell elszámolni, figyelembe véve az effektív kamatlábat.
- ❖ **Jogdíjat** abban az esetben kell elszámolni, ha a szolgáltató nyújtójának nincs jövőbeli kötelezettsége a jogdíjjal kapcsolatban.
- ❖ Az IAS 10-el összhangban az **osztalékbevétel** általában a tárgyévet követő évben jelenik meg követelésként a gazdálkodó könyveiben. Ennek az oka, hogy az osztalékot csak akkor lehet elszámolni, ha annak kifizetése jóváhagyásra került, ami általában a fordulónapot követően történik meg. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### Közzétételi kötelezettségek

A standard a következő közzétételi kötelezettségeket fogalmazza meg:

- ❖ Közzé kell tenni a bevétel elszámolásával kapcsolatos számviteli politikákat.
- ❖ Szolgáltatásnyújtás esetében, a készültségi fok megállapításánál alkalmazott módszert.
- ❖ Kategóriánként a fő bevételi forrásokat:
  - áruértékesítés bevétele
  - szolgáltatásnyújtás bevétele

- kamatbevétel
  - jogdíjból származó bevétel
  - osztalékbevétel
- ❖ Továbbá kötelező közzétenni a csereügyletekből származó bevételeket. (Alexander-Britton-Jorissen, 2011)

### 3.2. Az IAS 11 bemutatása

A standard célja, hogy útmutatást adjon a beruházási szerződésekből fakadó bevételek és költségek értelmezéséhez és elszámolásához az egyes beszámolási időszakokban. Az ilyen típusú szerződések közös jellemzője, hogy általában több beszámolási időszakot érintenek. Éppen ezért is fontos, hogy helyesen tudjuk az egyes időszakokhoz hozzárendelni a projekttel kapcsolatban felmerült ráfordításokat és bevételeket. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Először tisztázzuk azt, hogy mi is pontosan az építési szerződés. A standardban foglalt definíció szerint ez olyan eszköz vagy eszközcsoportok kivitelezésére vonatkozó szerződés, amelyek szorosan kapcsolódnak egymáshoz vagy kölcsönösen függenek egymástól a kialakításuk, technológiájuk, funkciójuk vagy végső felhasználásuk révén. Ez azt jelenti, hogy legyen szó valamilyen egyedi eszköz kivitelezéséről (pl. útépités) vagy egy komplex eszközcsoport felépítéséről (pl. gyárépület), kötelező e standard előírásait alkalmazni. Szem előtt kell tartani azt is, hogy a beruházási szerződések tartalmazzák:

- ❖ a kivitelezéshez kapcsolódó megrendelt szolgáltatásokat (pl. építész szolgáltatásai); valamint
- ❖ a korábban is említett, az eszközök lebontására, helyreállítására vonatkozó szerződéseket is. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### A beruházási szerződések típusai, és azok kezelése

A standard kétféle szerződést különböztet meg.

- ❖ Beszélhetünk **fix áras szerződésről**. Ebben az esetben a kivitelező egy rögzített szerződéses árral dolgozik, vagy az egységnyi kibocsátás árát rögzíti, és ilyen feltételekkel állapodik meg a vevővel. Bár rögzített feltételekről beszélünk, nem ritka, hogy olyan záradékkal találkozunk ezekben a szerződésekben, mely a költségek növelhetőségét szabályozza (valamint azt, hogy ez milyen feltételek mellett kerül a gazdálkodónak megtérítésre).

- ❖ A másik típus pedig a **költség alapú szerződés**. Ilyen megállapodás esetében a szerződésben a felek megállapodnak egy bizonyos szintű költségben, melyet a megrendelő megtérít a kivitelezőnek. Ezen felül pedig további többletdíjat is fizet a kivitelezőnek az elvégzett munkáért. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Érdemes megfigyelni, hogyan kezeli a standard a szerződések összevonását vagy szétszedését: (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### *Szerződések szétválasztása*

A főszabály szerint, ha egy szerződés több eszközre vonatkozik, akkor minden egyes eszköz megépítését különálló beruházási szerződésként kell kezelni. Azonban ez még nem elégséges, a következő feltételeknek együttesen teljesülniük kell:

- a) minden egyes eszközre külön ajánlatot nyújtottak be;
- b) minden egyes eszköz külön megállapodás tárgyát képezte, arról a felek dönteni tudtak;
- c) a költségek és a bevételek minden egyes eszköz esetében elkülönítetten is megállapíthatók.

#### *Szerződések összevonása*

A standard kimondja, hogy egyetlen beruházási szerződésként kell kezelni a szerződések egy csoportját ha:

- a) a szerződés csoportjának feltételeit egyetlen csomagban tárgyalták;
- b) a szerződések valójában szorosan kapcsolódnak egymáshoz, közös nyereséghányaddal rendelkező egyetlen projekt részeit képezik;
- c) a szerződések egyidejűleg, vagy időben egymáshoz nagyon közel valósulnak.

Természetesen az is előfordulhat, hogy a szerződést utólag módosítják, és a szerződés részévé válik egy pótlólagos eszköz elkészítése (pl. egy uszoda építése közben úgy döntenek, hogy építenek mellé egy edzőtermet). Ebben az esetben külön szerződésben kell kezelni a pótlólagos eszközt, ha az eszköz technológiájában, funkciójában jelentősen különbözik a korábbi szerződésben rögzített eszköztől, vagy az eszköz ára az eredeti szerződéses ártól függetlenül került meghatározásra. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### Megjelenítés a pénzügyi kimutatásokban

Mivel általában olyan vállalatokra vonatkozik ez a standard, melyeknek az építkezés, kivitelezés, és hasonló munkálatok a fő tevékenységüknek számítanak, ezért e szerződésekből származó bevételt árbevételeként kell kezelni. Fontos továbbá hozzátenni, hogy az IFRS szabályozás szerint a költségekhez igazítjuk az árbevételt, és nem fordítva. Ez azt jelenti, hogy a felmerült ráfordításokat nem lehet befejezett termelésként kimutatni, hanem azok az eredménykimutatásban jelennek meg, és össze kell mérni őket a tevékenységből származó bevételekkel. Foglalkozzunk külön-külön is ezekkel a fogalmakkal. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### *Szerződéses bevétel*

Kiindulópontként megállapíthatjuk, hogy szerződéses bevételnek minősül a szerződő felek által elfogadott eredeti díj összege. Azonban előfordulhatnak olyan esetek, amelyek változtathatnak a bevétel összegén. Ilyenek például:

- a) ha a felek a szerződéskötés utáni időszakban megállapodnak a szerződés megváltoztatásáról vagy új igényekről;
- b) ha újraütemezés miatt a felek módosítják az eredeti szerződésben meghatározott időtartamot, és ez hatással van a szerződéses árra;
- c) fix áras szerződés esetében érvényesítik a költségtérítési záradékot

Fontos, hogy akkor lehet bevétel változtatást elszámolni ezekben az esetekben, ha a megrendelő elfogadja a változtatásokat, valószínűsíthető, hogy azokat megfizeti a kivitelező javára, valamint e bevétel összege megbízhatóan mérhető.

Ösztönző kifizetések is megváltoztathatják a vállalkozás által elszámolt bevételt. Ezek azok a pénzösszegek, melyeket a kivitelező megkaphat, ha valamilyen teljesítménynormát elér vagy túlteljesít (például határidő előtt végez a projekttel). Itt is érvényesül a bevétel elszámolásnál már korábban megismert logika, miszerint akkor ismerhetőek el ezek a tételek bevételként, ha összegük megbízhatóan mérhető, és valószínűsíthető, hogy a sikerdíj feltételeként meghatározott követelményeket a kivitelező teljesíteni tudja. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### *Szerződéses költség*

A szerződéses költségeket négy fő kategóriába sorolhatjuk.

- 1) **Közvetlen költségek:** Ezek azok a költségek, melyek az adott szerződéssel közvetlenül kapcsolatba hozhatóak, általában a szerződéses tevékenységhez

szorosan kapcsolódnak, és ahhoz hozzárendelhetők, valamint egyéb költségek, melyek a szerződés értelmében a megrendelőre átháríthatók (pl. közvetlen bérköltség).

- 2) **Felosztható általános költségek.** Ezeket a költségeket következetesen alkalmazott módszer segítségével kell felosztani a hasonló jellemzőkkel bíró költségekre. Ilyen típusú költségre példa a biztosítási díj, vagy a szerződéshez közvetlenül nem kapcsolódó tervezési munkák költségei.
- 3) **A szerződés elnyerése előtti költségek.** Ezen költségek elszámolásának feltétele, hogy beazonosíthatónak kell lenniük, összegüknek megbízhatóan mérhetőnek kell lenniük valamint valószínűsíthető, hogy a szerződés megkötése esetén megtérülnek. Ha szerződéskötés előtt felmerültek ezek a költségek, és a gazdálkodó már elszámolta őket egyszer ráfordításként, akkor még egyszer nem számolhatóak el, mint szerződéses költség.
- 4) **A szerződés megszerzése érdekében felmerült költségek.** Általában ezeket a költségeket a gazdálkodónak kötelező elszámolnia ráfordításként a felmerülés időpontjában. Azonban abban az esetben, ha a szerződés megszerzése valószínű, dönthet úgy a vállalkozó, hogy szerződéses költségként jeleníti meg őket. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

A fogalmak ismertetése során többször előkerült az a kritérium, hogy csak akkor számolhatóak el szerződéses bevételek és költségek, ha **megbízhatóan mérhetőek**. Megtudtuk azt is, hogy ebben az esetben a készülségi foknak megfelelően kell elszámolni a bevételeket és a ráfordításokat. Összegezve tehát láthatjuk, hogy a szabályalkotók arra törekedtek, hogy szerződéssel kapcsolatba hozható bevételek és költségek azokban az időszakokban legyen kimutatva, amikor a munka, mely során felmerültek, elvégzésre került. Előfordulhat, hogy egy jövőbeli tevékenység elvégzése érdekében merülnek fel költségek, ekkor ezeket aktiválnunk kell, és eszközként kell kimutatnunk. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

Az IAS 18 is ismerteti a készülségi fok fogalmát, melyet az IAS 11 is használ. A korábban bemutatott számítási módszerek közül azt kell kiválasztani, mely a legmegbízhatóbban



méri az elvégzett munka mértékét. A megjelenítési kritériumok és esetek is megegyeznek az IAS 18 útmutatásaival:

- ❖ ha az eredmény megbízhatóan mérhető, de az ügylet várhatóan veszteséges lesz (tehát a szerződéses költségek meghaladják a szerződéses bevételeket), akkor a veszteség összegét azonnal el kell számolni ráfordításként, és céltartalékot kell képezni;
- ❖ ha a szerződés eredménye nem mérhető megbízhatóan (mely eset a kivitelezés kezdeti fázisában jellemző), de várhatóan nyereséges lesz az ügylet, akkor bevételt csak a szerződéses költségek olyan mértékéig szabad elszámolni, amennyire valószínű azok megtérülése. Amelyek várhatóan nem térülnek meg, ráfordításként kerülnek elszámolásra felmerülésük időszakában. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

#### Közzétételi kötelezettségek

A standard alapján a gazdálkodó a következő tételeket köteles közzétenni:

- ❖ az adott időszak alatt elszámolt szerződéses bevétel összege;
- ❖ az adott időszakban elszámolt szerződéses bevétel összegének megállapításakor használt módszerek;
- ❖ a folyamatban lévő szerződések készültségi fokának megállapításakor használt módszerek;
- ❖ a folyamatban lévő szerződések esetében:
  - a fordulónapig felmerült költségek és elszámolt nyereségek összevont összege (csökkentve az elszámolt veszteségekkel)
  - a kapott előlegek összege
  - visszatartások összege
- ❖ beruházási szerződéssel kapcsolatos céltartalékok, függő követelések és kötelezettségek összege. (Lakatos–Kovács–Mohl–Rózsa-Szirmai, 2013)

### 3.3. A US GAAP általános bemutatása

A US GAAP szabályozás olvasása közben döbbsentem rá arra, hogy mekkora különbség van aközött, ha egy társaság teljesítményéről beszélünk, és aközött, ha a menedzsment teljesítményét szeretnénk lemérni. A Keretelvek szerint egy gazdálkodó teljesítményét az átfogó eredménykimutatás számszerűsíti. Ez természetesen helytálló, de nézzük, meg melyik része nyújt információt a menedzsment és melyik a gazdálkodó teljesítményéről.

Számviteli értelemben az eredmény meghatározása nem jelent túl nagy kihívást. Megadhatjuk azt a hozamok és a ráfordítások különbözeteként (a tulajdonosi tranzakciók kiszűrésével). Ezt az időszaki eredményt szokás a menedzsment teljesítményeként értelmezni. Közgazdasági értelemben viszont több tétel is befolyással bírhat a vállalkozás teljesítményére. Ezek olyan tételek, melyek a saját tőkét ugyan növelik, de nem jeleníthetők meg az időszaki eredményben, mert azokat a piac még nem ismerte el. Tipikusan ilyen például az átértékelési tartalék változásával, vagy a pénzügyi instrumentumok átértékeléséből származó árfolyamkülönbségekkel kapcsolatos tételek. Ha a két részt együtt nézzük, akkor ismerhetjük meg a gazdálkodó egészének teljesítményét. (Bragg, 2011)

#### Fogalmi meghatározások

A hozamokat a US GAAP két kategóriára bontja az alapján, hogy az adott gazdasági haszon beáramlása a vállalkozás szokásos tevékenységével kapcsolatos avagy sem. Ezek alapján megkülönbözteti egymástól az árbevételt és a többletet. Ennek három fő oka van:

- 1) az árbevétel a gazdálkodó szokásos tevékenységéből származik, míg a többlet az valamilyen melléktevékenység eredménye (mondhatni, minden, ami nem árbevétel);
- 2) az árbevételt a vállalkozás „elnyeri” azáltal, hogy teljesíti vállalt kötelezettségét (pl. termék szállítása, szolgáltatás elvégzése) a vevő felé, míg a többlet esetében nincs meg ez a folyamat (ilyen például ha megnyerünk egy pert);
- 3) az árbevételt bruttó módon jelenítik meg a pénzügyi kimutatásokban, míg a többletet nettó módon. (Bragg, 2011)

Ebből a három fő okból nagyon jól meghatározható a két fogalom definíciója is. **Árbevétel** tehát definiálható eszközökből származó gazdasági hasznok beáramlásaként vagy kötelezettségek kiegyenlítéseként (vagy mindkettő kombinációjaként), melyek egyértelműen a gazdálkodó szokásos tevékenységével kapcsolatosak. Fontos kiemelni –

hiszen ez egy jelentős eltérés a jelenlegi IFRS szabályokhoz képest -, hogy a US GAAP megengedi, hogy a különböző értékesítéssel kapcsolatos adókat a vállalatok kimutathassák az árbevételek között (ezzel mintegy megnövelve azt), amit természetesen ráfordításként is meg kell majd jeleníteniük. Ez nem lehetséges a Keretelvek alapján.

A **többlet** pedig meghatározható a maradékelv alapján: ebbe a kategóriába sorolható minden olyan tétel, mely nem számít árbevételnek. A többlet természetesen ugyan úgy növeli a saját tőkét, mint az árbevétel, csupán olyan tevékenységekből származik, melyek nem általánosak (pl. tárgyi eszköz értékesítése). A pénzügyi kimutatásokban úgy szokás megjeleníteni, hogy meghatározzák, hogy milyen forrásból származik (pl. tárgyi eszköz értékesítéséből származó bevétel). Abban az esetben, ha nincs kifejezetten teljesítési kötelezettsége a gazdálkodónak, de mégis bevételt (többletet) realizál, fontos, hogy csak akkor teheti ezt meg, ha valószínűsíthető, hogy a gazdasági hasznok beáramlanak a vállalkozáshoz (például egy per megnyerésének esetén). (Bragg, 2011)

A teljesség kedvéért nézzük meg a US GAAP szerinti fogalmakat a ráfordításokra és a veszteségekre vonatkozóan. Ebben az esetben is meghatározható ugyan az a három tulajdonság, mely megkülönbözteti a ráfordítást a veszteségtől:

- 1) a ráfordítások a gazdálkodó szokásos tevékenységéből származnak, míg a veszteségek azok valamilyen melléktevékenység/nem kontrollálható folyamatok velejárói;
- 2) a ráfordítások gyakran eredményt generáló folyamatok során merülnek fel (például készlet értékesítése), míg a veszteségek egyéb folyamatok vagy események eredményei (pl. lopás okozta kár);
- 3) a ráfordításokat bruttó módon jelenítik meg a pénzügyi kimutatásokban, míg a veszteségeket nettó módon.

Ezekből szintén levezethetőek a fogalmak. A **ráfordítás** egy eszköz csökkenésével vagy egy kötelezettség növekedésével kapcsolatos saját tőke csökkenés, mely a gazdálkodó szokásos ügyletmenete során merül fel.

A **veszteségek** szintén a saját tőke csökkenésével járnak, de nem a szokásos tevékenység során merülnek fel. Ilyenre példa lehet a realizált árfolyam-különbözet veszteség esetén, esetleg bírságból vagy lopásból származó veszteség. Ahogyan azt korábban is láttuk, ezeket a tételeket nettó módon kell kimutatni. (Bragg, 2011)

### A bevételek elszámolásának folyamata

A US GAAP számos szabályt tartalmaz a bevételek elszámolására vonatkozóan, sőt, a módszerek akár iparágról iparágra eltérőek lehetne. Ebben az alfejezetben nem célom a teljes szabályozás bemutatása a bevételek elszámolására vonatkozóan, csupán az általános szabályokat szeretném bemutatni.

A „Statement of Financial Concept #5” alapján bevételt akkor lehet elszámolni, ha a vállalkozás szokásos üzletmenetével kapcsolatos tevékenység (lehet az például áruértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás) árbevételt eredményez, és ezen árbevétel már realizálódott, vagy valószínűsíthető, hogy realizálódni fog. (Bragg, 2011)

Fő szabályként elmondható, hogy ez a két feltétel abban az esetben teljesül, ha az árut a vevőnek leszállítottuk, vagy a szolgáltatást teljesítettük. Azokban az esetekben, amikor többletünk keletkezik (pl. tárgyi eszköz értékesítéséből), a bevételt az eladás időszakában kell elszámolni. Olyan szituáció is felmerülhet, hogy a gazdálkodó folyamatosan (több időszakot átölelően) nyújt szolgáltatást a vevő részére. Ekkor – ha a bevétel összege megbízhatóan mérhető a szerződésben meghatározott ár alapján – a bevételt az idő múlásának megfelelően el lehet számolni. (Bragg, 2011)

A gyakorlatban természetesen a bevételt eredményező tevékenység megvalósulása (mellyel a gazdálkodó „elnyeri” a bevételt) nem jár kéz a kézben annak realizálódásával. Egyrészt meg is előzheti azt, ha áruhitelt nyújtunk a vevőnek, tehát például, ha az árut leszállítjuk, de a vevő csak később fizet. Másrészt az is előfordulhat, hogy a bevétel előbb realizálódik a gazdálkodónál, de teljesítés még nem történt. Erre példa lehet, ha bérbe adunk egy ingatlant, és az éves bérleti díjat a vevő előre kifizeti.

A US GAAP-ben meghatározott általános szabályok mellett tudni kell, hogy az amerikai értéktőzsde felügyelet (röviden: SEC) is megfogalmaz bizonyos kritériumokat, melyek segítenek eldönteni, hogy mikor kell bevételt elszámolni. Az igazsághoz hozzátartozik, hogy a SEC által megfogalmazott útmutatások nem számítanak hivatalos szabályoknak, de mindig releváns szabályokként kell rájuk tekinteni, főleg olyan esetekben, amikor nincs pontos szabály a bevétel elszámolására. A SEC alapján akkor számolható el bevétel, ha a következő négy kritérium egyszerre teljesül:

- 1) meggyőző bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy létezik szerződés a felek között;

- 2) a terméket a gazdálkodó leszállította, vagy a szolgáltatást elvégezte (érdemes megjegyezni, hogy a leszállítás nem szimplán a fizikai áthelyezést jelenti, hanem magába foglalja azt a tényt is, hogy a vevő a feltételeket és a terméket is elfogadta, valamint hajlandó fizetni);
- 3) Az eladási ár rögzített vagy meghatározható (akkor teljesül ez a feltétel, ha a vevő már nem hátrálhat ki a szerződésből és nem kaphat visszatérítést – tehát a szabály implicit kimondja, hogy amíg ilyen joga fennáll a vevőnek, azaz a bevétel nem biztos, hogy beáramlik a gazdálkodóhoz, nem számolható el)
- 4) Valószínűsíthető, hogy a bevétel realizálódni fog ([SEC - Topic 13; 2016.10.05.](#))

Ezek ismeretében kirajzolódnak olyan feltételek, melyek már ismerősek lehetnek az IAS 18-ból is. A fentebb ismertetett szabályok szerint tehát nem lehet bevételt kimutatni, ha a vevőnek joga van a termék vagy szolgáltatás árát visszakérni, vagy az eladónak még jelentős teljesítési kötelezettségei vannak. Jelentős különbség az IAS 18-al szemben, hogy ez esetben akkor számít teljesítettnek a tranzakció, ha a tulajdonjog és a kockázatok valamint a hasznok együttesen átszállnak a vevőre. Emlékezzünk vissza, hogy az IAS 18 esetében a tulajdonjog átruházása nem volt feltétele a bevétel elszámolásának. (Bragg, 2011)

Az IAS 18-ban már megismerhettünk olyan esetet, amikor egy áruértékesítés és egy szolgáltatásnyújtás egy időben történt meg. A US GAAP szerint ezeket az eseteket szigorúan meg kell vizsgálni, és be kell sorolni a következő három kategória egyikébe.

- 1) **Tisztán szolgáltatásnyújtás:** Abban az esetben, ha az eladó árut és szolgáltatást is értékesít, de a szerződés szerint az ügyletből származó bevétel független attól, hogy az áru valóban értékesítésre kerül, avagy sem, tisztán szolgáltatásnyújtásról beszélünk, és a bevételt a később ismertetett négy módszer egyikével kell elszámolni.
- 2) **Tisztán áruértékesítés:** Abban az esetben, ha az eladó árut és szolgáltatást is értékesít, de a szerződés szerint az ügyletből származó bevétel független attól, hogy a szolgáltatás valóban értékesítésre kerül, avagy sem, tisztán áruértékesítésről beszélünk, és az általános elszámolási szabályok szerint kell eljárunk.
- 3) **Vegyes tranzakció:** Abban az esetben, ha az eladó árut és szolgáltatást is értékesít, de az áru és a szolgáltatás a szerződés külön elemét képezi, tehát valamelyik elhagyása befolyásolná a szerződéses bevétel mértékét, a szerződést két részre kell

bontani. Az áruértékesítési tranzakciót az általános szabályok szerint kell elszámolni, a szolgáltatásnyújtásból származó bevételt pedig a négy módszer valamelyikével. (Bragg, 2011)

Szolgáltatásnyújtás esetén tehát a szabályalkotók négy módszert is meghatároztak, melyek közül a gazdálkodónak a tranzakció természetéhez leginkább illőt kell kiválasztania, és az alapján a bevételt elszámolnia.

- 1) **Meghatározott teljesítéshez kötött módszer:** Ha meghatározható egy bizonyos kiemelt jelentőségű esemény, akkor annak bekövetkeztekor számolható el a bevétel.
- 2) **Teljesítményarányos módszer:** Egy meghatározott készütségi foknak megfelelően számolhatja el a gazdálkodó a bevételt.
- 3) **Teljesített kötelezettségek módszere:** Abban az esetben, ha egy szolgáltatás nyújtása több lépésből áll, de a végső momentum kiemelten fontos a teljesítés szemszögéből, akkor bevételt csak akkor lehet elszámolni, ha a teljesítés utolsó mozzanata is bekövetkezett (pl. szállítmányozási cég esetében).
- 4) **Beszédéses módszer:** Azokban a szituációkban alkalmazható leginkább ez a módszer, ahol a szolgáltatásnyújtásért járó díjak beszédése bizonytalan. Ilyenkor a bevételt nem lehet elszámolni mindaddig, amíg a pénzeszköz vagy egyenértékes be nem folyt a gazdálkodóhoz. (Bragg, 2011)

#### Közzétételi kötelezettségek

A szabályzat a következő információk közzétételét követeli meg:

- ❖ a fő tranzakciók esetében használt bevétel elszámolási szabályokat (ezeknek tartalmazniuk kell a gazdálkodó által hozott számviteli döntéseket és az alkalmazott becsléseket);
- ❖ ha a gazdálkodó több elemű tranzakciókat is végrehajtott az adott időszakban, közzé kell tenni az egyes elemek értékének és elszámolásának meghatározásához használt számviteli módszereket;
- ❖ a várható hozamok becslésében bekövetkezett jelentős változásokat.

A SEC által megalkotott szabályok ezen felül megkövetelik, hogy ha a gazdálkodónak a következő kategóriákból bevétele származik, akkor azokat elkülönítetten kell kimutatni az eredménykimutatásban:

- a) készletek eladásából származó bevételek (engedményekkel, visszavásárlásokkal, stb. csökkentett értéken);
- b) bérleti díjakból származó bevételek;
- c) szolgáltatásnyújtásból származó bevételek;
- d) egyéb bevételek. (Bragg, 2011)

## **4. IFRS 15 – az új standard áttekintése**

A negyedik fejezet jelenti szakdolgozatom magját és egyben kutatási célom tárgyát. Célom egy olyan magyar nyelvű ismeretanyag összeállítása volt, mely egyrészt segíti a téma alaposabb megismerését, másrészt forrásokat tartalmaz, melyekből a Kedves Olvasó további információkat nyerhet olyan területekről, melyeket a szakdolgozat nem fed le. Az anyag főként az ötlépcsős modell egyes lépéseinek bemutatására koncentrálna, valamint kiemelni a főbb változásokat a korábbi szabályokhoz képest. Alfejezetenként külön említésre kerülnek azok a témakörök, melyek már nem fértek bele a dolgozatba.

### **4.1. A standard célja, hatóköre**

A standard célja, hogy a gazdálkodó számára olyan alapelveket hozzon létre, amelyek alkalmazásával az hasznos információkat tud nyújtani a pénzügyi kimutatások felhasználói számára a vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek és pénzáramok természetéről, összegéről, időzítéséről és bizonytalanságáról. (Rózsa, 2016)

A standardalkotók szerint az említett célok akkor valósulnak meg, ha a gazdálkodó a szerződés feltételeit és az ahhoz kapcsolódó összes releváns tényt valamint körülményt az IFRS 15 alapján vizsgál meg. (IFRS 15: 3)

A standardban leírt szabályok egyedi szerződésekre vonatkoznak. Gyakorlati megoldásként viszont megengedi, hogy a gazdálkodó a szerződések (vagy teljesítési kötelezettségek) egy portfóliójára alkalmazza a szabályokat, ha azok hasonló tulajdonságokkal bírnak, valamint a gazdálkodó megbízhatóan úgy véli, hogy ha ezeket a szerződéseket egyedileg vizsgálná meg, akkor annak hatása nem okozna jelentős eltérést a pénzügyi kimutatásaiban. (Rózsa, 2016)

#### **A standard hatóköre**

A standard szabályai minden vevővel kötött szerződésre vonatkoznak, kivéve a következőkre:

- a) lízingszerződésekre (IFRS 16);
- b) biztosítási szerződésekre (IFRS 4);
- c) pénzügyi instrumentumokra (IFRS 9, 10, 11, IAS 27, 28)
- d) nem monetáris cserékre azonos üzletágban tevékenykedő vállalatok között.



A standard világosan megfogalmazza, hogy hatálya csak azokra a szerződésekre vonatkozik, ahol a másik fél vevőnek minősül. Itt el kell kicsit vonatkoztatni a szó eredeti fogalmától, a standard vevő alatt azt a harmadik felet érti, amely szerződést kötött a gazdálkodóval, hogy tőle árut vagy szolgáltatást szerezzen, és ezen jóságok, szolgáltatások a gazdálkodó normál üzleti tevékenységének eredményei. A kacifántos megfogalmazás ellenére a lényeg igen egyszerű: ha a bevétel olyan tevékenységből származik, mely a gazdálkodó normál üzleti tevékenysége, akkor vevőtől származó bevételt kell kimutatni (pl. egy olajkitermelő társaság kőolajat értékesít). Ha azonban a bevétel nem a fő tevékenység eredménye, esetleg a gazdálkodó osztozik a kockázatokon és hasznokon a vevővel (együttműködési megállapodások), akkor nem vevőtől származó bevételt kell kimutatni (pl. tárgyi eszköz értékesítése során realizált bevétel). (IFRS 15: 5-6)

Az is előfordulhat, hogy egy szerződés tartalmaz olyan tranzakciókat, melyek egy részét az IFRS 15 szerint kell elszámolni, másik részét pedig más standard szerint kell elszámolni. Ekkor a gazdálkodónak el kell különítenie ezeket a tranzakciókat, és a vonatkozó standardok előírásai alapján kell értékelnie azokat. (IFRS 15: 7)

A standard a következő standardokat és értelmezéseket fogja felülrni:

- ❖ IAS 11: Beruházási szerződések
- ❖ IAS 18: Bevételek
- ❖ IFRIC 13: Vásárlói hűségprogramok
- ❖ IFRIC 15: Ingatlanok kivitelezési megállapodásai
- ❖ IFRIC 18: Ügyfelektől származó eszközátadások
- ❖ SIC-31: Bevételek - reklámszolgáltatást tartalmazó barter tranzakciók (IFRS 15: IN3)

## **4.2. A standard hatályba lépése**

### **A hatályba lépés ideje**

A standardot 2014 májusában tették közzé, azonban kötelező bevezetését egészen 2018-ig elhalasztották. Az új szabályok komplexitását mi sem mutatja jobban, hogy a két testület létrehozott egy külön munkacsoportot, a TRG-t (Transition Resource Group), mely

segítséget nyújt a gazdálkodóknak a standard bevezetésével kapcsolatban felmerült kérdésekben.

A tőzsdén jegyzett US GAAP és az összes IFRS-t alkalmazók számára kötelező bevezetni az új standardot a 2018-as üzleti évtől kezdődően (a negyedéves jelentések esetében is). A tőzsdén nem jegyzett US GAAP alkalmazók számára a bevezetés csak 2019-től kötelező. A korábbi alkalmazás megengedett, azonban a US GAAP szerint beszámolók leghamarabb csak 2017-től választhatják az új standard szabályait. Fontos megjegyezni, hogy az IAS 8-cal (illetve a SAB 74-el) összhangban közzé kell tenni a standard bevezetéséből fakadó várható változásokat. ([Online conference: Implementation Update on Revenue from Contracts with Customers; 2016.11.14.](#))

### **Az átállással kapcsolatos intézkedések (IFRS 15: C2-C8)**

A fő kérdés, amire keressük a választ, hogy milyen módon kell bevezetni, alkalmazni az új standardot. A gazdálkodónak két lehetséges módszer áll a rendelkezésére:

- a) az IAS 8-cal összhangban, minden korábbi beszámolási időszakra visszamenőlegesen kell alkalmazni az IFRS 15 szabályait (teljes); vagy
- b) visszamenőlegesen, csak a standard bevezetése miatt keletkezett változások kumulatív hatásait kell elszámolni arra az időszakra, amelyben a standardot először alkalmazták (módosított).

#### *Teljes visszamenőleges alkalmazás*

Ha a gazdálkodó a teljes visszamenőleges alkalmazás mellett dönt, akkor a következő gyakorlatokat alkalmazhatja:

- a) Már teljesített szerződések esetében, ha a szerződés kezdete és vége ugyanabban a beszámolási időszakban történik meg, nincs szükség újraértékelésre.
- b) Már teljesített szerződések esetében, ha a szerződés változó ellenértéket is tartalmaz, a gazdálkodónak a teljesítéskor ismert tranzakciós árat kell alkalmaznia a változó ellenérték összegének becslése helyett az összehasonlítási időszakban.
- c) Azokra a beszámolási időszakokra vonatkozóan, melyek az új standard bevezetése előtt kerültek bemutatásra, a gazdálkodónak nem szükséges közzétenni a fennmaradó teljesítési kötelezettségekre felosztandó tranzakciós ár

összegét, valamint a becslést arra vonatkozóan, hogy mikor vár e kötelezettségekből bevételt.

Meg kell jegyezni, hogy a gazdálkodónak választania kell a fent említett három módszerből, és azt következetesen kell alkalmaznia minden szerződésre is vizsgált beszámolási időszakra vonatkozóan. Továbbá közzé kell tennie a beszámolóban, hogy melyik módszert választotta, valamint – a megbízhatóság elvét szem előtt tartva – az egyes módszerek alkalmazásából fakadó hatások számszaki vizsgálatát.

#### *Módosított visszamenőleges alkalmazás*

A módszer lényege, hogy a standard bevezetéséből fakadó hatások kumulatív összegét kell elszámolni. A gazdálkodó Eredménytartalékát (vagy más megfelelő Saját tőke kategóriát) kell módosítani a meghatározott összeggel arra az időszakra vonatkozóan, amikor a standardot először alkalmazták. Ha a gazdálkodó ezt a módszert választja, csak azoknál a szerződéseknél kell visszamenőlegesen alkalmazni a standard szabályait, melyek még nem voltak lezárva a standard első alkalmazásának időpontjában.

A módosított módszer alkalmazása esetén a gazdálkodónak még két további beszámolási kötelezettsége is keletkezik:

- a) meg kell jeleníteni, hogy milyen hatást gyakorol a pénzügyi kimutatások egyes soraira az új standard alkalmazása a korábban hatályban lévő (IAS 11, 18, kapcsolódó értelmezések) szabályokhoz képest; valamint
- b) magyarázatot kell nyújtani a jelentős változások okaira.

### **4.3. A főbb definíciók ismertetése**

A standard sok, már létező jól ismert fogalmat ruház fel új értelemmel. Főleg azokon a területeken jelentek meg új fogalmak, vagy módosultak korábbi jelentések, ahol nagy hangsúlyt kapott a szerződés valamint a vevő/ügyfél fogalma (pl. követelések esetében). A következőkben kiemelem a főbb fogalmakat, melyek megjelentek vagy megváltoztak az új standard miatt. Céлом ezzel, hogy a felhasználók számára egyértelművé tegyem, mit jelentenek az egyes definíciók az új kontextusban. (IFRS 15: Appendix A)

## **Szerződés**

Két vagy több fél között létrejött megállapodás, mely jogilag kikényszeríthető jogokat és kötelezettségeket teremt a szerződő felek számára.

## **Vevő/Ügyfél**

Az a fél, amely azért kötött szerződést a gazdálkodóval, hogy annak szokásos üzleti tevékenységébe tartozó áruját vagy szolgáltatását ellenértékért cserébe megszerezze.

## **Szerződéses eszköz**

A gazdálkodónak ellenértékre való joga, melyet a már teljesített áru vagy szolgáltatás értékesítéséért cserébe vár. Ezen joga viszont olyan feltételtől függ, mely más, mint az idő múlása (pl. valamit még teljesítenie kell a jövőben).

## **Szerződéses kötelezettség**

A gazdálkodó fennálló kötelezettsége arra, hogy a megígért árut vagy szolgáltatás a vevőnek leszállítja, elvégzi. Azokat a fennálló kötelezettségeket kell a szerződéses kötelezettségek között kimutatni, melyek esetében a vevő az ellenértéket már átadta a gazdálkodónak, viszont a kötelezettség teljesítése még nem történt meg.

## **Teljesítési kötelezettség**

A szerződésben a vevőnek tett ígéret, amely vagy egy különálló áru vagy szolgáltatás (vagy azok egy „csomagjának”) értékesítésére, vagy különálló áruk vagy szolgáltatások egy sorozatának értékesítésére vonatkozik. Utóbbi esetében fontos, hogy a sorozatban szereplő áruk vagy szolgáltatások lényegükben megegyeznek.

## **Egyedi értékesítési ár**

Az az ár, amelyet a gazdálkodó akkor kérne, ha az ígért árut vagy szolgáltatást külön is értékesítené a vevőnek.

## **Tranzakciós ár**

Első lényeges megállapítás, hogy tranzakciós árat a szerződésre vonatkozóan, azon belül is az egyes teljesítési kötelezettségekre állapítjuk meg (lsd. ötlépcsős modell). A definíció szerint az az ellenérték, melyet a gazdálkodó az ígért áruk vagy szolgáltatások

értékesítéséért cserébe vár a vevőtől, nem beleszámítva azokat az összegeket, melyeket harmadik fél nevében szedett be (pl. ÁFA).

#### **4.4. Az ötlépcsős modell bemutatása**

A gazdálkodóknak a standard által bevezetett öt lépcsős modellel összhangban kell megállapítaniuk, hogy az adott időszak alatt mekkora bevételt realizáltak. Az öt lépcsőfok a következő:

- 1) A vevőkkel kötött szerződés(ek) beazonosítása
- 2) A szerződésben rögzített teljesítési kötelezettségek beazonosítása
- 3) A tranzakciós ár meghatározása
- 4) A tranzakciós ár felosztása a szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségek között
- 5) Bevétel elszámolása amennyiben a gazdálkodó teljesítette a vevővel szembeni kötelezettségét (IFRS 15: IN7)

##### **4.4.1. Első lépcsőfok: A vevőkkel kötött szerződés(ek) beazonosítása**

Már a standard elnevezéséből is érzékelhető, hogy a szabályozás középpontjában a szerződések állnak. Nagyon lesarkítva ez azt jelenti, hogy ha nincs szerződés, nem mutatható ki árbevétel. Éppen emiatt fontos tisztázni a szerződés beazonosításának kritériumait, valamint meghatározni a szerződés fogalmát és jellemzőit.

A standard szerint akkor jön létre szerződés a vevővel, ha a következő kritériumok teljesülnek:

- a) a szerződő felek a szerződést elfogadták (szóban, írásban, egyéb szabályok szerint) és elkötelezettek a benne foglalt kötelezettségeik teljesítésére;
- b) mindkét fél jogai beazonosíthatóak az áruk vagy szolgáltatások értékesítése során;
- c) beazonosíthatóak az áruk vagy szolgáltatások értékesítéséhez kapcsolódó fizetési feltételek;
- d) a szerződésnek van gazdasági tartalma (tehát valószínűleg a kontraktus miatt változni volt például a gazdálkodó jövőbeli pénzáramainak összege);

- e) valószínűsíthető, hogy a vevőtől várt ellenérték begyűjthető (azt kell megvizsgálni, hogy megvan-e a vevő képessége és szándéka a fizetésre annak határidejekor). (IFRS 15: 9)

### **A szerződés és annak tulajdonságai**

Ahogy a fogalmi meghatározásoknál már ismertettem, a szerződés egy olyan megállapodás kettő vagy több fél között, mely **kikényszeríthető jogokat és kötelezettségeket tartalmaz**. A szerződésnek tehát jogilag is kikényszeríthetőnek kell lennie, hogy megfeleljen a standard előírásainak, azonban ez nem teljesen igaz a benne foglalt ígéretre vonatkozóan. A szabályalkotók szerint nem muszáj, hogy az összes ígélet kikényszeríthető legyen ahhoz, hogy teljesítési kötelezettségnek minősüljön. Ebből az következik, hogy teljesítési kötelezettség származhat például a vevő jogos elvárásaiból is (pl. a gazdálkodó általában a hasonló tranzakciók esetében extra árukat vagy szolgáltatásokat is nyújt). ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))

Az írásbeli forma nem kötelező kritérium. Lényeges változás a korábbi szabályokhoz képest a szóbeli egyezmények vagy a vélelmezett egyezmények szerződésként való kezelése (ezáltal ilyen típusú szerződésekből származó árbevétel kimutatása). A gazdálkodónak az egyezmény közgazdasági tartalmát kell megvizsgálnia, nem pedig csak a jogi értelemben vett formáját. Ez a változás eredményezheti az árbevételek korábbi kimutatását is (amiatt, hogy nem kell megvárni, amíg ezeket az egyezményeket formailag is dokumentálják). ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))

Érdeemes jobban szemügyre venni a gazdasági tartalommal foglalkozó kritériumot is. Erre a feltételre azért volt szükség, hogy a gazdálkodók ne tudják mesterségesen megnövelni az árbevételüket. Fontos megjegyezni, hogy az IFRS 15 nem tartalmaz előírásokat a reklámszolgáltatásokat tartalmazó barter tranzakciókkal kapcsolatban (melyet a korábbi SIC-31 szabályozott), így ebben az esetben a gazdálkodónak alaposan meg kell vizsgálnia, hogy van-e gazdasági tartalma a szóban forgó tranzakciónak. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))

A szerződések időtartama lehet határozott vagy határozatlan. Sőt, időszakonként automatikusan megújuló szerződéstípusok is léteznek. A fő szabály, hogy a gazdálkodónak

azon időtartam alatt kell alkalmazni a standard előírásait, amíg a feleknek a jogilag kikényszeríthető jogai és kötelezettségei fennállnak.

Nem minősül szerződésnek az a megállapodás, amelyben a felek egyoldalúan felmondhatják a szerződést bármiféle kompenzáció nyújtása nélkül.

Ha a korábban ismertetett kritériumoknak nem felel meg a szerződés, de a gazdálkodó mégis kap ellenértéket a vevőtől, csak abban az esetben lehet bevételt kimutatni, ha a következő feltételek valamelyike teljesül:

- a) a gazdálkodónak nincs több fennálló kötelezettsége a vevő felé és a vevő az ellenérték teljes összegét (vagy annak lényeges részét) a gazdálkodónak kifizette és az vissza nem térítendő; vagy
- b) a szerződést felbontották, de a kapott ellenérték nem visszatérítendő.

Mindaddig, amíg a fent említett feltételek valamelyike nem teljesül, a gazdálkodó köteles a kapott összeget kötelezettségként kimutatni. (IFRS 15: 10-16)

*Egy példán keresztül figyeljük meg a szerződés beazonosításának és az árbevétel elszámolásának működési mechanizmusát az új standard szabályai szerint. (IFRS 15: IE3-IE6)*

*Tételezzük fel, hogy a gazdálkodó elad egy épületet a vevő számára, aki egy éttermet szeretne benne nyitni. Ismert tény, hogy igen nagy a verseny a vendéglátás területén, és a vevőnek még nincs számottevő tapasztalata ebben a témában. A vevő 50 000 CU vissza nem térítendő díjat előre kifizet, a maradék összeget a gazdálkodó megfinanszírozza a vevőnek. Az épület feletti ellenőrzési jog a vevőre átszáll. A vevő az étteremből származó bevételekből szándékozik visszafizetni a hitelt, egyéb bevételi forrása vagy eszköze nincs, ami fedezetül szolgálna. Végül pedig a vevő kötelezettsége a hitelt illetően korlátozott, mert a szerződés szerint, ha fizetéseképtelenné válna, a gazdálkodó visszakapná az épületet. Ha a felsorolt tények ismeretében újra átnézzük a szerződés beazonosításával kapcsolatos kritériumokat, arra a következtetésre juthatunk, hogy az utolsó kritérium sérül, hiszen nem valószínűsíthető, hogy az ellenértéket a gazdálkodó megkapja. Tehát árbevétel nem mutatható ki. Következő lépésként meg kell vizsgálni az előre kifizetett összeg elszámolását. A fentebb idézett 15. bekezdés egyik pontja sem teljesül (a gazdálkodó nem kapta meg az ellenérték jelentős részét, valamint a szerződést sem bontották fel), így a gazdálkodó köteles a kapott összeget szerződéses kötelezettségként kimutatni mindaddig, amíg az egyezményt szerződésnek nem minősíti (9. bekezdés) vagy a 15. bekezdés valamelyik pontja nem teljesül.*

### **Szerződések összevonása**

A gazdálkodó egy bizonyos vevővel azonos vagy közel azonos időben kötött szerződéseit összevonhatja, és egy szerződésként kezelheti, ha a következő feltételek közül legalább egy teljesül:

- a) a szerződéseket egy csomag részeként tárgyalták, mely kereskedelmi céllal rendelkezik;
- b) az egyik szerződésben meghatározott fizetendő ellenérték a másik szerződésben meghatározott ártól vagy teljesítéstől függ;
- c) a szerződésben meghatározott áruk vagy szolgáltatások egy teljesítési kötelezettséget jelentenek. (IFRS 15: 17)

### **Szerződések módosítása (IFRS 15: 18-21)**

Akkor beszélhetünk egy szerződés módosításáról, ha annak hatóköre vagy a benne meghatározott ár módosul, továbbá ezt a módosítást a szerződő felek elfogadták. Azzal, hogy a változást a felek elfogadták, **vagy új szerződés jön létre, vagy a korábbi szerződés kikényszeríthető jogai és kötelezettségei változnak meg.** Lényeges megjegyezni, hogy nem csak a végleges módosításokkal kell számolnia a gazdálkodónak. Ha úgy ítéli meg, hogy a tárgyalás alatt lévő változások jogilag kikényszeríthetőek lesznek (de még a tárgyalások nem zárultak le), akkor azokat már a szerződés módosításaként kell kezelni.

Ha eldőlt, hogy valóban a szerződés módosításáról van szó, a gazdálkodónak a fentebb említett módszerek segítségével a változást el kell számolnia. Új szerződés csak abban az esetben jön létre, ha:

- a) a szerződés hatálya kibővül egy külön áru vagy szolgáltatás belefoglalásával; és
- b) a szerződéses ár összege megnövekedik egy olyan egyedi árral, melyet a gazdálkodó akkor alkalmazott volna, ha az előző pontban leírt árut vagy szolgáltatást önmagában értékesítette volna.

Ha a gazdálkodó úgy állapította meg, hogy nem jött létre új szerződés, hanem a korábbi szerződésben lefektetett jogok és kötelezettségek változtak, az alábbi lehetőségek szerint lehet a fennmaradó áruk vagy szolgáltatások értékesítését kezelni:

- a) Ha a módosítás után fennmaradó áruk vagy szolgáltatások különböznek a már teljesített áruktól vagy szolgáltatásoktól, a gazdálkodó új szerződésként is kezelheti a változást. Ekkor a fennmaradó teljesítési kötelezettségek között felosztandó



árbevétel egyrészt az eredetileg meghatározott ellenérték, plusz a módosítás miatt keletkező ellenérték összege.

- b) Ha a módosítás után fennmaradó áruk vagy szolgáltatások nem különböznek, a gazdálkodó a módosítást kezelheti úgy is, mintha az eredeti szerződés része lett volna. Ekkor a módosítás szerződéses összegre vagy a készütségi fokra való hatását az árbevétel módosításával kell kezelni abban az időszakban, amikor a módosítás megtörtént.
- c) Ha a fenti két eset kombinációja áll fenn, akkor a módosításnak a nem teljesített kötelezettségekre gyakorolt hatását a standard céljában ismertetett leírás alapján kell kezelni.

### **Főbb változások a korábbi szabályokhoz képest**

- ❖ A szóbeli vagy vélelmezett egyezmények szabályozása (ld. szerződések tulajdonságai).
- ❖ Különbség a szerződéses ár és a tranzakciós ár között (pl. változó ellenérték miatt). Az IAS 18 szabályai szerint csak akkor mutatható ki árbevétel, ha valószínűsíthető a gazdasági hasznok beáramlása. Azáltal viszont, hogy az új standard ezt nem a teljes szerződéses összegre, hanem annak csak egy részére alkalmazza (teljesítési kötelezettségekre allokált tranzakciós ár), jelentős eltérések lehetnek a bevételek elszámolásában. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))
- ❖ A gazdálkodónak havi vagy annál rövidebb futamidejű szerződésként kell kimutatnia azokat a szerződéseket, melyek esetében a felek bármiféle büntetés nélkül felmondhatják azokat. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))
- ❖ Az IFRS 15 csak olyan szerződések összevonását engedi meg, melyeket ugyan azzal a vevővel vagy kapcsolódó féllel kötöttek, ellentétben a korábbi szabályokkal, amik megengedték különböző vevőkkel kötött szerződések összevonását (IAS11). ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.24.](#))

#### 4.4.2. Második lépcsőfok: A szerződésben rögzített teljesítési kötelezettségek beazonosítása

##### Az ígért áruk és szolgáltatások beazonosítása

A gazdálkodónak először meg kell vizsgálnia, hogy milyen árukat vagy szolgáltatásokat ígért a vevőnek. Általában ezeket a szerződésben egyértelműen rögzítik. Azonban például a gazdálkodó szokásos üzleti gyakorlata olyan jogos várakozásokat is kelthet a vevőben, amelyek nincsenek a szerződésben belefoglalva (pl. headset jár a telefonhoz). Miután a gazdálkodó meghatározta az ígért áruk vagy szolgáltatások körét, be kell azonosítania, hogy ezen ígéretek közül melyik jelent különálló teljesítési kötelezettséget. Nem jelentenek különálló teljesítési kötelezettséget azok a tevékenységek, melyeket a gazdálkodónak azért kell elvégeznie, hogy teljesíteni tudja kötelezettségeit (pl. adminisztratív feladatok ellátása).

Akkor beszélhetünk különálló **teljesítési kötelezettségről**, ha a következő feltételek teljesülnek:

- a) egymástól különböző áru vagy szolgáltatás (vagy azok tömege); vagy
- b) különböző áruk vagy szolgáltatások sorozata, melyek lényegükben ugyanazok, és ugyanolyan módon értékesítik őket a vevőnek. (IFRS 15: 22,24,25)

A standard példákat is megnevez a különböző árukkal vagy szolgáltatásokkal kapcsolatban, mint: (IFRS 15: 26)

- ❖ a gazdálkodó által előállított termék;
- ❖ a gazdálkodó által beszerzett áruk továbbértékesítése;
- ❖ licenzek nyújtása;
- ❖ opciók nyújtása további áruk vagy szolgáltatások vásárlására;
- ❖ készenléti kötelezettség (Ígéret arra vonatkozóan, hogy a gazdálkodó hozzáférést biztosít bizonyos árukhoz vagy szolgáltatásokhoz, nem pedig a konkrét értékesítést jelenti (pl. egészségpénztár). A bevételt ilyenkor a teljesítési időszak alatt egyenletesen kell elszámolni. A korábbi szabályokkal ellentétben ez a kategória teljesítési kötelezettségnek minősül!)<sup>4</sup> ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.25.](#))

---

<sup>4</sup> Lsd. még [TRG meeting - Stand-ready performance obligations](#) (2016.10.29.)

Vizsgáljunk meg egy példát a világosan meghatározott és a vélelmezett ígéretekkel kapcsolatban. (IFRS 15: IE59-IE65A)

#### **Első eset – világosan meghatározott (explicit) ígéret**

A gazdálkodó árut ad el a továbbértékesítőnek, és ígéretet tesz, hogy a végső vásárló számára ingyenes karbantartási szolgáltatást biztosít. A karbantartási munkálatokat a gazdálkodó a továbbértékesítőnek kiszervezi, és megegyeznek egy bizonyos díj összegében, melyet fizetnie kell, ha a végső vásárló végül igénybe veszi a szolgáltatást. Két ígéretet azonosíthatunk be: a terméket és a karbantartási szolgáltatást. A 27. bekezdés értelmében a gazdálkodó arra a következtetésre jut, hogy különálló árurol és szolgáltatásról van szó. Egyrészt azért döntött így, mert a vevő egyedül az áruból is képes hasznot húzni, továbbá az áru megvásárlásával együtt a szolgáltatásnak is lesz gazdasági haszna. Másrészt az árut és a szolgáltatást külön-külön is értékesíteni tudja. Emiatt a gazdálkodó a tranzakciós ár egy részét a két beazonosított teljesítési kötelezettség között felosztja.

#### **Második eset – vélelmezett (implicit) ígéret**

Az előző esettel ellentétben a gazdálkodó és a továbbértékesítő a szerződésben nem állapodik meg külön a karbantartási szolgáltatásokról. Azonban a gazdálkodó bevett gyakorlata, hogy azoknak a vásárlóknak, akik megveszik termékeit a továbbértékesítőtől, ingyenes karbantartási szolgáltatásokat nyújt. A szerződés vizsgálatakor a gazdálkodó arra a következtetésre jut, hogy a szokásos üzleti gyakorlata miatt vélelmezett ígéretet jött létre a szolgáltatással kapcsolatban. Tehát a vevő jogosan várhatja el tőle (24. bekezdés). Innentől az eset megegyezik az előzővel: két különálló teljesítési kötelezettség jön létre.

#### **Harmadik eset – a szolgáltatás nem jelent különálló ígéretet**

A továbbértékesítővel kötött szerződésben nincs külön megállapodás a karbantartási szolgáltatásról, ráadásul korábban nem nyújtott ilyen típusú szolgáltatást, tehát a szokásos üzleti gyakorlata nem ad lehetőséget implicit ígéret feltételezésére. Amint az eszköz feletti ellenőrzési jog átszáll a vevőre, a szerződést bejezettnek lehet tekinteni, az árbevételt el lehet számolni.

#### **A különálló teljesítési kötelezettségek beazonosítása**

Miután a gazdálkodó beazonosította a szerződésben ígért árukat vagy szolgáltatásokat, a következő lépés annak meghatározása, hogy ezek közül melyik jelent különálló teljesítési

kötelezettséget. Ahogy az korábban említésre került, az ígért áruk vagy szolgáltatások akkor jelentenek különálló teljesítési kötelezettséget, ha az egymástól különböző árut vagy szolgáltatást (vagy azok tömegét) értékesítik, vagy különböző áruk vagy szolgáltatások sorozatáról van szó, melyek lényegükben ugyanazok, és ugyanolyan módon értékesítik őket a vevőnek.

Vizsgáljuk meg részletesebben a fenti jellemzőket. Egy **áru vagy szolgáltatás akkor különböző**, ha a következő két kritérium teljesül:

- 1) a vevő saját maga képes hasznot húzni az áruból vagy szolgáltatásból, vagy rendelkezik olyan erőforrásokkal melyek segítségével hasznosítani tudja azokat; és
- 2) a gazdálkodó által ígért áru vagy szolgáltatás jól elkülöníthető a szerződésben meghatározott egyéb ígéretektől. (IFRS 15: 27)

Ha a szóban forgó áru vagy szolgáltatás nem különálló, a gazdálkodónak össze kell vonnia egyéb ígért árukkal vagy szolgáltatásokkal, melyek együttesen már különállónak minősülnek. (IFRS 15: 30)

Akkor mondhatjuk, hogy a különböző áruk vagy szolgáltatások sorozata lényegükben megegyező, ha a következő feltételek teljesülnek:

- a) a sorozatban szereplő különálló áru vagy szolgáltatás olyan teljesítési kötelezettséget jelent, mely az idő előrehaladtával kerül teljesítésre; és
- b) a gazdálkodó egy módszert használ a teljesítés szintjének meghatározásához. (IFRS 15: 23)

Amennyiben a gazdálkodó sikeresen meghatározta, hogy az áru vagy szolgáltatás különálló, a következő lépés annak eldöntése, hogy az ígért áru vagy szolgáltatás jól elkülöníthető-e a szerződésben tett egyéb ígéretektől. Lényegében itt azt kell megvizsgálni, hogy a szerződés szempontjából is különálló áru vagy szolgáltatás értékesítéséről van-e szó. Akkor mondhatjuk, hogy az ígért áru vagy szolgáltatás jól elkülöníthető a szerződésben foglalt többi ígérettől, ha:

- ❖ a gazdálkodó nem nyújt olyan szolgáltatásokat, melyek összekapcsolnák az ígért árut vagy szolgáltatást más, a szerződésben meghatározott áruval vagy szolgáltatással;
- ❖ az ígért áru vagy szolgáltatás nincs jelentős hatással a szerződésben meghatározott más árukkal vagy szolgáltatásokkal;

- ❖ az ígért áru vagy szolgáltatás nem függ erősen a szerződésben ígért más áruktól vagy szolgáltatásoktól. (IFRS 15: 29)

### **Egyéb megfontolandó területek**

A standard szabályozza továbbá a megbízó-ügyök kapcsolatát, a bizományosi értékesítéseket, a vevői opciókat, valamint a visszavásárlási kötelezettséggel való értékesítést is. Ezekről a területekről – a szakdolgozat limitált keretei miatt – a standard B függelékében olvashat többet a Kedves Olvasó.

### **Fő változás a korábbi szabályokhoz képest**

- ❖ A korábbi szabályok inkább a tranzakció beazonosítására koncentráltak, tehát a cél a közgazdasági lényeg megragadása volt. Ennek eredménye az lett, hogy sokan a US GAAP útmutatásaiban próbáltak választ találni ilyen típusú helyzetekben, ami az egyéni kötelezettségek beazonosítását kérte. Az IFRS 15 példákat nyújt, hogy mi tekinthető különálló árunak vagy szolgáltatásnak és mi nem. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.25.](#))

#### **4.4.3. Harmadik lépcsőfok: A tranzakciós ár meghatározása**

Amikor megtörténik a teljesítési kötelezettség végrehajtása, a gazdálkodónak el kell számolnia a kapcsolódó árbevételt, amely nem más, mint a teljesítési kötelezettséghez rendelt tranzakciós ár. Ebben a fejezet részben kerül részleteiben is megtárgyalásra a tranzakciós ár meghatározásának módja. (IFRS 15: 46)

Mindenekelőtt a gazdálkodónak figyelembe kell venni a szerződés feltételeit és a szokásos üzleti gyakorlatait a tranzakciós ár meghatározásához. Lényegét tekintve a tranzakciós ár az az összeg, melyet a gazdálkodó az áruk vagy szolgáltatások értékesítéséért cserébe vár a vevőtől. Ez az ár nem tartalmazhatja a harmadik fél számára beszedett összegeket (tipikusan ilyen az ÁFA). A kapott ellenérték lehet fix ár, változó ár vagy ezek kombinációja. (IFRS 15: 47)

A fenti megállapításokból kifolyólag a gazdálkodónak a tranzakciós ár meghatározásakor figyelembe kell venni:

- a) a változó ellenértéket (például engedmények, rabattok);
- b) a változó ellenérték becslésének korlátait;
- c) a szerződésben jelenlévő jelentős finanszírozási komponenst;

- d) nem pénzbeli ellenértéket;
- e) a vevő felé fizetendő díjat. (IFRS 15: 48)

### **A változó ellenérték**

A fentiekben megvitattuk, hogy bizonyos tényezők, mint az engedmények, ösztönzők, büntetések, stb., megváltoztathatják az ellenérték összegét. Az ellenérték összegét az is befolyásolhatja, ha az valamilyen jövőbeli esemény megtörténésétől vagy éppen meg nem történésétől függ. Az ellenérték változó tulajdonságára a szerződésben egyértelműen is utalhatnak, de vélelmezhető is (múltbeli tapasztalatokat figyelembe véve). Ha a lentebb felsorolt körülmény valamelyike fennáll, biztosak lehetünk abban, hogy változó ellenértékről van szó:

- a) A vevőben jogos várakozás van arra vonatkozóan, hogy a gazdálkodó a szerződésben meghatározott árnál alacsonyabb összeget is elfogad. Ez azt jelenti, hogy a gazdálkodó valamilyen típusú árengedményt nyújt.
- b) Egyéb tények és körülmények a szerződés megkötésekor azt mutatják, hogy a gazdálkodónak szándékában áll árengedményt nyújtani. (IFRS 15: 50-52)

*Nézzünk meg egy példát a változó ellenértékkal kapcsolatosan. (IFRS 15: IE124-IE128)*

*Tételezzük fel, hogy tárgyév január elsején a gazdálkodó szerződést köt egyik vevőjével, hogy 100 CU/darab áron értékesíti „A” terméket. A szerződés feltételei szerint, ha az üzleti évben a vevő 1000 db-nál többet vásárol 10 CU kedvezményt kap darabonként, visszamenőlegesen.*

*Az első negyedév végére 75 darab került értékesítésre. A gazdálkodó az adatokból úgy ítéli meg, hogy év végére nem fog teljesülni az 1000 darabos feltétel. Ahogy később látni fogjuk, a változó ellenérték becslésének vannak korlátai. Csak akkor mutatható ki árbevételként az változó ellenérték, ha visszafordulásának valószínűsége alacsony. Esetünkben a gazdálkodó múltbeli tapasztalatai azt mutatják, jelen állás szerint nem lesz szükség az árengedmény érvényesítésére, tehát az árbevételben nem lesz visszairás, így a 7 500 CU (75 db\*100 CU) árbevétel kimutatható az első negyedévben.*

*A második negyedév végére a helyzet megváltozik, a vevő további 500 db „A” terméket vásárolt. Az új adatok fényében a gazdálkodó már valószínűnek találja, hogy év végére a vevő túllépi az 1000 db-os határt, így visszamenőlegesen csökkentenie kell az árat 90 CU/db-ra. Az árbevétel, amit a második negyedév végére kimutat: 44 250 CU (500 db\*90*

*CU, az újonnan vásárolt termékekért; csökkentve a tranzakciós ár módosításával, ami az előző negyedéves árbevételre vonatkozik: 75 db\*10 CU).*

A gazdálkodónak meg kell becsülnie a változó ellenérték összegét. A standard két módszert kínál fel. Fontos megjegyezni, hogy mindig azt a módszert kell alkalmazni, amely a körülményeket figyelembe véve a legalkalmasabb. Továbbá szerződésenként következetesen csak egy módszert szabad a gazdálkodónak használnia. Az is előfordulhat, hogy egy szerződésen belül többfajta változó ellenérték van meghatározva. Ebben az esetben megengedett, hogy egyetlen szerződésen belül különböző módszerek segítségével állapítsa meg a gazdálkodó a változó ellenérték összegét. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.26.](#)) A két módszer:

- 1) **Várható érték módszer:** Az eljárás lényege, hogy valószínűségekkel kell súlyozni a várható ellenértékeket. Abban az esetben érdemes ezt a módszert alkalmazni, ha viszonylag sok hasonló tulajdonságokkal bíró szerződés ellenértékét kell meghatározni.
- 2) **Legvalószínűbb érték módszer:** Ebben az esetben azt az ellenérték összeget kell választani, amely megszerzése a legvalószínűbb. Azokban az esetekben érdemes ezt a módszert alkalmazni, amikor a szerződésnek két kimenetele lehetséges (pl. sikerdíjak esetében): vagy megkapjuk az összeget vagy nem. (IFRS 15: 53-54)

A gazdálkodónak abban az esetben szabad a változó ellenérték részét vagy egészét az tranzakciós árba beleszámítania, ha nagyon valószínű, hogy az elszámolt árbevételben nem keletkezik jelentős visszaírás, amikor megszűnik a bizonytalansági faktor a változó ellenértékkel kapcsolatban. Magyarul a várható ellenérték visszafordulása nem valószínű. Ennek eldöntéséhez a gazdálkodónak figyelembe kell vennie mind a visszafordulás valószínűségét, mind pedig a visszafordítandó árbevétel nagyságát. A standard megnevez néhány olyan faktort, melyek növelhetik a visszafordulás valószínűségét vagy a visszafordítandó árbevétel nagyságát. Ezek:

- a) a vállalkozó befolyásán kívül eső tényezők (pl. a piac volatilitása, időjárási tényezők);
- b) a bizonytalanság a közeljövőben várhatóan nem szűnik meg;
- c) a gazdálkodó korábbi tapasztalata a hasonló szerződések esetében korlátozott vagy nem elégséges;

- d) a szerződés kimeneteléhez kapcsolódó ellenérték összege széles skálán mozog.  
(IFRS 15: 56-57)

### **A szerződésben szereplő jelentős finanszírozási komponens kezelése**

Kiindulópontként szögezzük le, hogy abban az esetben beszélünk jelentős finanszírozási komponensről, ha a kötelezettség teljesítése és az ellenérték kifizetése időben jelentősen eltér. A szituációból bármelyik fél profitálhat: ha a vevő később fizet, a gazdálkodó gyakorlatilag megfinanszírozza őt. Fordított esetben pedig pont a vevő finanszírozza meg az értékesítőt azáltal, hogy előre fizet a jövőbeli teljesítésért cserébe. Ez a lehetőség a szerződésben lehet explicit módon meghatározva, de akár a szerződés feltételeiből közvetetten is kikövetkeztethető. A standard szabályai alapján csak abban az esetben kötelező a jelentős finanszírozási komponens megbecsülni, ha a teljesítés és a kifizetés között legalább egy év telik el. A másik fontos szempont, hogy csak akkor kell a jelentős finanszírozási komponens figyelembe venni, ha az jelentős összeget képvisel a szerződés teljes összegéhez képest (a vállalkozónak számviteli politikájában kell rögzítenie, mit tekint jelentős összegnek). A gazdálkodónak minden megbízható és releváns tényt valamint körülményt figyelembe kell vennie ahhoz, hogy meg tudja határozni a jelentős finanszírozási komponens létezését, beleértve:

- ❖ a kapott készpénz és az ígért ellenérték közötti különbséget; valamint
- ❖ a piacon érvényes kamatláb és a teljesítés-fizetés között eltelt idő várható hosszúságának együttes hatását.

Összegezve tehát, a gazdálkodónak abban az esetben kell a tranzakciós árban figyelembe vennie a finanszírozási komponens, ha összegét jelentősnek ítéli, valamint a teljesítés és a kifizetés között több mint egy év a különbség. Ha a gazdálkodó módosítja a tranzakciós árat, akkor a diszkontáláshoz egy megfelelő diszkontrátát kell alkalmaznia. Mivel gyakorlatilag a gazdálkodót vagy megfinanszírozzák, vagy ő finanszíroz, a tranzakcióval kapcsolatosan elszámolt kamatbevételt a vevőktől származó bevételtől elkülönítetten kell bemutatni az átfogó eredménykimutatásban (ahogyan a kamatráfordítást is, ha a vevő fizet előre). (IFRS 15: 60-65)

### **Nem pénzbeli ellenértékek kezelése**

A standard szerint, ha a tranzakciós ár tartalmaz nem pénzbeli ellenértéket is, akkor azt valós értéken kell értékelni. Abban az esetben, ha a nem pénzbeli ellenérték valós értéke



nem becsülhető megbízhatóan, akkor annak értékét az áru vagy szolgáltatás egyedi piaci árának megfelelően kell meghatározni.

Ha a vevő által átadott áruk vagy szolgáltatások elősegítik a szerződés teljesítését, a gazdálkodónak meg kell vizsgálnia, hogy az árukhoz vagy szolgáltatásokhoz kapcsolódó ellenőrzési jogot is birtokolja-e. Ha igen, az átadott árukat vagy szolgáltatásokat nem pénzbeli ellenértékként kell kezelnie. (IFRS 15: 66-69)

### **A vevőnek fizetendő ellenérték**

A vevőnek fizetendő ellenérték az az összeg, amelyet a gazdálkodónak várhatóan ki kell fizetnie a vevő részére. Ebbe a kategóriába sorolhatóak például az utalványok, kuponok, melyek összegével csökkenthető a gazdálkodónak fizetendő ellenérték. Ha ilyen eset merül fel, a gazdálkodónak csökkentenie kell a tranzakciós árat – s ezzel az árbevételét is – a fizetendő ellenérték összegével, kivéve, ha az különálló áru vagy szolgáltatás formájában történik (ebben az esetben a korábban ismertetett módszert kell alkalmazni, annyi különbséggel, hogy vizsgálni kell, hogy az áru vagy szolgáltatás valós értéke meghaladja-e a fizetendő összeget).

Amennyiben a gazdálkodónak csökkentenie kell a tranzakciós árat, úgy az árbevételt is redukálnia kell, ha a következő két esemény közül a későbbi bekövetkezik:

- a) a gazdálkodó az áru vagy szolgáltatás értékesítéséért cserébe elszámolja a bevételt; és
- b) a gazdálkodó megfizeti vagy ígéretet tesz az ellenérték megfizetésére a vevő számára. (IFRS 15: 70-72)

### **Főbb változások a korábbi szabályokhoz képest**

- ❖ Leginkább a US GAAP alkalmazóit érintheti az a szabály, miszerint minden harmadik fél nevében beszedett összeget eliminálni kell a tranzakciós árból (ilyen lehet például az ÁFA, vagy vám díjak). Voltak olyan tranzakciók, melyek elszámolása – ennek a szabálynak a fényében – kérdéssé vált (pl. vevőnek kiszámlázott szállítási díj). A standardalkotók azt hangsúlyozták ki, hogy amennyiben a költség a teljesítési kötelezettség teljesítése érdekében merül fel, úgy annak összegét a tranzakciós árba bele kell számítani, így árbevételeként kell majd elszámolni. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.26.](#))
- ❖ Változó ellenértékek becslése. Főként azon gazdálkodóknál fog ez nagy változást okozni, ahol nincs külön becslés a változó ellenértékre vonatkozóan, hanem

egyszerűen az összeg megszerzésével egyidejűleg árbevételként számolnak el. Az IAS 18 alatt csak akkor lehetett árbevételként elszámolni, ha összege megbízhatóan mérhető volt, illetve a gazdasági haszon beáramlása valószínűsíthető volt. Tehát ha viszontértékesítőnek adott el a gazdálkodó, csak akkor számolhatott el árbevételként, ha a végső vevő az árut attól megvette. Az IFRS 15 alatt már ez sem elégséges, ha a bizonytalanság egyetlen forrása az ár változékonysága. Az új standard megköveteli a változó ellenérték becslésének és az elszámolhatóság korlátainak megállapítását, ahogyan a fenti példában is megfigyelhettük. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.26.](#))

#### **4.4.4. Negyedik lépcsőfok: A tranzakciós ár felosztása a szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségek között**

A lépés lényege, hogy a gazdálkodónak minden teljesítési kötelezettségéhez hozzá kell rendelnie egy tranzakciós árat, mely tükrözi azt az ellenértéket, melyet a gazdálkodó vár az áru vagy szolgáltatás értékesítéséért cserébe. (IFRS 15: 73)

A standard kimondja, hogy relatív egyedi értékesítési árat kell alkalmaznia a gazdálkodónak, amikor a tranzakciós árat felosztja az egyes teljesítési kötelezettségek között. Ha a szerződés diszkontot tartalmaz, a legtöbb esetben annak összegét arányosan fel kell osztani az egyes teljesítési kötelezettségek között. Azonban, ahogyan azt később látni fogjuk, a diszkontok és a változó ellenértékek allokációjában vannak kivételek. Fontos, hogy ezek a szabályok akkor érvényesek, ha több teljesítési kötelezettsége is van a gazdálkodónak. (IFRS 15: 74)

#### **Az egyedi értékesítési ár meghatározása**

Ahhoz, hogy a gazdálkodó a tranzakciós árat fel tudja osztani az egyes teljesítési kötelezettségek között, először meg kell határoznia az egyes áruk vagy szolgáltatások egyedi értékesítési árát. Az egyedi értékesítési ár az az ár, melyet a gazdálkodó akkor kapna, ha az adott árut vagy szolgáltatást egyedileg is értékesítené a vevő részére. Ebből következik, hogy megbízhatóan csak abban az esetben tudja a gazdálkodó megállapítani az egyedi árat, ha az árut vagy szolgáltatást elkülönítetten is tudja értékesíteni hasonló körülmények között, hasonló vevők számára. Amennyiben erre nincs lehetősége, becsléssel kell megadni azt az árat, melyet majd feloszt az egyes teljesítési kötelezettségek között. A standard a következő módszereket sorolja fel a becsléshez:

- a) **Módosított piaci becslés:** A gazdálkodó a piac felmérésével (pl. versenytársak árai) kikalkulál egy olyan árat, melyért cserébe a vevő valószínűleg hajlandó megvenni az adott árut vagy szolgáltatást. Akkor érdemes alkalmazni ezt a megközelítést, ha a gazdálkodónak kellő tapasztalata van a piaccal kapcsolatban.
- b) **Várható költség plusz árrés:** A gazdálkodó előre kiszámolhatja, hogy várhatóan mekkora költségek merülnek fel a kötelezettség teljesítésével kapcsolatban, majd ezekre rászámolja a saját maga árrését.
- c) **Maradékfelvétel alapuló módszer:** Az egyedi értékesítési árat úgy is meg lehet becsülni, hogy a gazdálkodó a teljes tranzakciós árból kivonja a szerződésben szereplő megbízhatóan meghatározható árak összegét. Ezt a megközelítést csak többemű szerződések esetében lehet alkalmazni akkor, ha egy vagy több áru vagy szolgáltatás ára ismeretlen. (IFRS 15: 76-79)

Az egyedi értékesítési árat a szerződés kezdetén kell meghatározni és nem lehet módosítani, hogy tükrözze a szerződés befejeztével érvényes árat. Egy példával érzékeltetve: a gazdálkodó meghatározza egy ígért termékének az egyedi értékesítési árat, azonban mielőtt a gyártás véget érne és leszállíthatná az árut, a gyártáshoz szükséges alapanyagár a kétszeresére emelkedik. A gazdálkodó ennél a szerződésnél nem értékelheti újra az árat. Mindazonáltal a jövőbeli szerződések esetében, melyekben ugyan ezt az árut kívánja értékesíteni, meg kell vizsgálnia az új körülményeket, és ha tartósnak bizonyulnak, az egyedi értékesítési árat módosítani kell.

Továbbá, ha a szerződés módosulásával a meglévő szerződés megszűnik és új jön létre, a gazdálkodónak felül kell vizsgálnia az egyedi értékesítési árat a szerződés módosításának időpontjában. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.27.](#))

*Nézzünk meg egy példát a tranzakciós ár felosztására vonatkozóan. (IFRS 15: IE164-IE166)*

*A gazdálkodó szerződést köt egyik vevőjével, hogy értékesíti „A, B, C” termékét 100 CU-ért cserébe. Az egyes teljesítési kötelezettségeket különböző időpontban teljesíti. Az „A” terméket a gazdálkodó külön is szokta értékesíteni, így annak egyedi értékesítési ára adott. A másik két termék esetében az árat becsléssel kell meghatározni. A standard által ajánlott módszerek közül válogatva a gazdálkodó úgy ítéli meg, hogy „B” árat a módosított piaci becsléssel, „C” termék árát pedig a várható költség plusz árrés eljárással határozza meg,*

így maximalizálja a felhasználható inputok alkalmazását (IFRS 15: 78). Ennek eredményeképpen az árak a következőképpen alakulnak:

- „A” termék: 50 CU
- „B” termék: 25 CU
- „C” termék: 75 CU
- **Összesen: 150 CU**

Ahogy a következő alfejezetben majd láthatjuk, a példában is az egyedi eladási árak összege meghaladja a szerződésben meghatározott ellenértéket. Ez azt jelenti, hogy a gazdálkodó engedményt nyújtott a vevő számára. A gazdálkodó úgy ítéli meg, hogy nincs megbízható bizonyítéka arról, hogy melyik teljesítési kötelezettségre vonatkozik a teljes diszkont. A 81. bekezdés értelmében így arányosan kell felosztani a diszkont összegét az összes teljesítési kötelezettség között. A következőképpen alakul az árak allokációja:

- „A” termék: 33 CU ( $50 \text{ CU} / 150 \text{ CU} * 100$ )
- „B” termék: 17 CU ( $25 \text{ CU} / 150 \text{ CU} * 100$ )
- „C” termék: 50 CU ( $75 \text{ CU} / 150 \text{ CU} * 100$ )
- **Összesen: 100 CU**

### **Diszkontok allokációja (IFRS 15: 81-83)**

Abban az esetben, ha a vevő egyszerre több árut vagy szolgáltatást vásárolt, de a szerződésben rögzített egyedi eladási árak összege meghaladja a szerződésben meghatározott ellenérték összegét, a gazdálkodó diszkontot nyújtott a vevő részére (ld. fenti példa).

Hacsak a gazdálkodónak nincs megbízható bizonyítéka arról, hogy a diszkont csak egy, vagy több, de semmiképp sem az összes teljesítési kötelezettségre vonatkozik, akkor azt a szerződésben szereplő teljesítési kötelezettségek között arányosan kell felosztani.

Akkor jelenthető ki megbízhatóan, hogy a diszkont teljes egészében egy, vagy több, de semmiképp sem az összes teljesítési kötelezettséghez tartozik, ha a következő feltételek mindegyike teljesül:

- ❖ a gazdálkodó a szerződésben meghatározott árukat vagy szolgáltatásokat rendszeres értékesíti egyedi értékesítési áron is;
- ❖ a gazdálkodó a szerződésben szereplő áruk vagy szolgáltatások egy részét csomagokban is értékesíti, mely csomagokra ugyan úgy alkalmazza a diszkontot;

- ❖ az egyes csomagokra vonatkozó diszkont lényegében ugyan az, mint a szerződésre vonatkozó diszkont.

### **Változó ellenérték allokációja (IFRS 15: 84-86)**

Korábban említettem, hogy lehetnek kivételek a változó ellenérték allokációjában is. Kivételről beszélünk abban az esetben, ha a szerződésben ígért változó ellenérték a teljes szerződésre vonatkozik, vagy az is előfordulhat, hogy csak egy bizonyos részére (pl. nem az összes teljesítési kötelezettségre, vagy nem az összes különálló árura vagy szolgáltatásra, mely egy sorozat, s ezáltal egy teljesítési kötelezettség részét képezi). A következő két kritériumnak együttesen teljesülnie kell e kivételek esetében:

- a) a változó ellenértékre vonatkozó feltétel kapcsolatban áll a gazdálkodó teljesítési kötelezettségével; és
- b) a változó ellenérték teljes összegét fel kell osztani a teljesítési kötelezettség vagy az ígért árura vagy szolgáltatásra (az egyes szám nem feltétlen jelent korlátozást, lásd 84. bekezdés).

### **A tranzakciós ár változása (IFRS 15: 87-90)**

A szerződés megkötése után a tranzakciós ár számos okból kifolyólag változhat (pl. megszűnik valamilyen bizonytalansági faktor). Ebben az esetben a gazdálkodónak újra kell számolnia az egyes teljesítési kötelezettségekre allokált tranzakciós árakat a szerződés kezdetekor használt módszer szerint. Pontosan emiatt, ha az egyedi értékesítési árakban a szerződés megkötése után következik be valamilyen változás, a hatást nem lehet újra elosztani a teljesítési kötelezettségek között (hiszen a szerződés megkötésekor használt feltételek a mérvadók).

Amennyiben egy már teljesített kötelezettséget is érint a tranzakciós ár változása, úgy azt a hatást az árbevétel növekményeként vagy csökkenéseként kell elszámolni abban az időszakban, amikor a tranzakciós ár megváltozott.

A gazdálkodónak azt is figyelembe kell vennie, ha a tranzakciós ár a szerződés módosítása miatt változott. Ekkor két módszer áll rendelkezésére:

- a) a gazdálkodónak a változás hatását a szerződés módosítása előtt azonosított teljesítési kötelezettségekre kell felosztania, ha a tranzakciós árban történt változás egy változó ellenérték összegéhez kapcsolódik, melyet az új szerződés létrejötte előtt ígértek meg;

- b) minden más esetben, amikor a módosítás nem eredményez új szerződést, a gazdálkodónak a módosítás utáni új szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségek között kell felosztania a változás hatását.

#### **Főbb változások a korábbi szabályokhoz képest**

- ❖ A tranzakciós ár allokációja leginkább az IFRS felhasználóknál okozhat nagyobb változásokat. Az IAS 18 nem írt elő allokációs eljárásokat többemű szerződések esetében. Az IFRIC 13 már kicsit több útmutatást tartalmaz: megemlíti a relatív valós érték valamint a maradékelven alapuló módszert, azonban hierarchiát nem ír elő. Hasonló esetekben egyes gazdálkodók a US GAAP útmutatásaihoz fordultak. Azoknak, akik az ASC 605-25 szerint jártak el, az egyedi értékesítési ár becslése nem lesz új fogalom. Ámbar vannak olyan területek, melyek jelentősen megváltoznak a US GAAP rendszerében is (pl. szoftverek értékesítéséből származó bevételek elszámolása, ASC 985-605). Ezekben a helyzetekben jó megoldás lehet a maradékelven alapuló módszer alkalmazása. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.27.](#))
- ❖ Főként az IFRS szerint beszámolót készítőket érintheti jelentősen az a követelmény, hogy a teljesítési kötelezettségként beazonosított vevői opciókra is fel kell osztani a szerződésben meghatározott ellenértéket a relatív egyedi értékesítési ár alapján. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.27.](#))
- ❖ A diszkontok allokációjára vonatkozó kivétel jelentős változást jelent a korábbi szabályozásokhoz képest. Segítségével sokkal jobban bemutatatható bizonyos tranzakciók közgazdasági értelme. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.27.](#))

#### **4.4.5. Ötödik lépcsőfok: Bevétel elszámolása amennyiben a gazdálkodó teljesítette a vevővel szembeni kötelezettségét**

A főszabály szerint a gazdálkodó akkor számolhat el árbevételt, amikor a teljesítési kötelezettségnek eleget tesz azáltal, hogy az árut vagy szolgáltatást a vevőnek átadja. Az átadás akkor teljesül, ha az **eszköz feletti ellenőrzés joga átszáll a vevőre**. (IFRS 15: 31)

Először a gazdálkodónak meg kell vizsgálnia, hogy a teljesítési kötelezettség mikor minősül teljesítettnek. A gazdálkodó teljesítheti kötelezettségeit egy adott időtartam alatt (pl. egy hónap) vagy egy adott időpontban. (IFRS 15: 32)

### **A teljesítési kötelezettség kielégítése egy adott időtartam alatt (IFRS 15: 35-37)**

Akkor számolható el egy adott időtartamhoz kapcsolódó teljesítési kötelezettségből származó bevételt, ha a felsoroltak bármelyike teljesül:

- a) a vevő a teljesítéssel egyidejűleg megkapja és felhasználja az eszközből származó hasznokat (pl. takarítási szolgáltatás, lásd még a standard függelékében: B3-B4);
- b) a gazdálkodó egy olyan eszközt hoz létre vagy javít fel, mely fölötti ellenőrzés átszáll a vevőre amint a teljesítés megvalósult;
- c) a gazdálkodó nem hoz létre új eszközt, amely más célra is használható; azonban kikényszeríthető joga keletkezik a határidőig teljesített munkák után járó díjra vonatkozóan (pl. tanácsadói munka). A feltétel első részét azért tették a standardba a szabályalkotók, hogy megakadályozzák olyan bevételek realizálását, melyek esetében a teljesítéssel együtt nem történik meg az ellenőrzési jog átruházása. Ez azt jelenti, hogy a feltétel e része akkor teljesül, ha a gazdálkodó nem tudja az elkészített eszközt másra használni (pl. mert annyira specifikus<sup>5</sup>), tehát az ellenőrzési jog sincs nála, amivel szabadon eladhatná azt egy másik vevőnek (bővebben: B6-B8). A második feltétel a határidőig teljesített munkákért járó ellenértékre vonatkozó kikényszeríthető jog volt. A standard szerint ennek az ellenértéknek nem muszáj fix összegnek lennie, de legalább kompenzálnia kell a gazdálkodót a határidőig teljesített munkákért. A feltétel különösen akkor kap szerepet, ha a vevő felbontja a szerződést, de nem azért, mert a gazdálkodó nem tudta teljesíteni a szerződésben vállalt kötelezettségeit (bővebben: B9-B12). ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.28.](#))

### ***A készütségi fok mérése***

Amennyiben a gazdálkodónak a kötelezettségét egy adott időtartam alatt kell teljesítenie, meg kell vizsgálnia a teljesítés készütségi fokát, mert az alapján számolhat el árbevételt (az elv megegyezik az IAS 11-ben megismert elvvel).

Hasonló teljesítési kötelezettségek esetében konzisztensen egyetlen módszert szabad alkalmazni. (IFRS 15: 39-40)

---

<sup>5</sup> IFRS 15: IE73-IE76

Az IAS 18-ban láthattuk, hogy szolgáltatásnyújtás esetén helyzettől függően mikor és milyen mértékben számolhat el árbevételt a gazdálkodó. Az IFRS 15 logikája követi a korábbi elveket: a gazdálkodó abban az esetben számolhat el árbevételt, ha a készültségi fok megbízhatóan mérhető. Azokban az esetekben, amikor nem tudja megbízhatóan mérni a szerződés kimenetelét (például, mert az még korai szakaszban jár), azonban várhatóan a felmerülő költségei megtérülnek, úgy kizárólag csak a felmerült költségek összegéig számolhat el árbevételt (tehát nem mutathat ki nyereséget). (IFRS 15: 44-45)

A készültségi fok mérésére két lehetséges módszert kínál fel a standard: az input és az output módszert. A megfelelő módszer kiválasztása előtt a gazdálkodónak meg kell vizsgálnia az értékesítésre kínált áruk vagy szolgáltatások természetét. A készültségi fok kiszámításakor csak olyan árukat vagy szolgáltatásokat szabad figyelembe venni, melyeknél a gazdálkodó az ellenőrzési jogot valóban átadja a vevőnek. (IFRS 15: 41-42)

### **Az input módszer**

A módszer a bevételt úgy határozza meg, hogy megvizsgálja, hogy a gazdálkodó milyen erőfeszítéseket tett a kötelezettsége kielégítése érdekében. Ilyen erőfeszítés például a munkaórák száma, felmerült költségek összege. Ahogyan az IAS 11-ben már megismertük, ezeket a tényadatokat kell összevetni a becsült összes erőforrás igényvel (pl. becsült összes költség). A gazdálkodónak szerződésenként kell megvizsgálnia, hogy az adott helyzetben alkalmazható-e a módszer. (Rózsa, 2016)

### **Az output módszer**

A módszer a bevételt úgy határozza meg, hogy összeveti a vevőnek eddig teljesített áruk vagy szolgáltatások szintjét a szerződés szerint még nem teljesített áruk vagy szolgáltatások szintjével. A módszer magában foglalja a teljesítések mérését, az eredmények értékelését, az eltelt idő valamint a mérőföldkövek vizsgálatát, és a leszállított egységek számát. A gazdálkodónak szerződésenként kell megvizsgálnia, hogy az adott helyzetben alkalmazható-e a módszer. (Rózsa, 2016)

A szabályalkotók véleménye szerint ennek az eljárásnak a segítségével tudja a gazdálkodó leginkább mérni a készültségi fokot, de használatának vannak korlátai. Ilyen például, ha az outputként választott jellemző nem képes az értékesített árukat vagy szolgáltatásokat mérni. Tipikus eset, amikor a megtermelt/leszállított egység a számítás alapja, de létrejött olyan befejezetlen vagy késztermék, melynek ellenőrzési joga már a vevőé (IFRS 15: 35b), és azt nem vették figyelembe a készültségi fok kiszámításakor. (IFRS 15: B15)



Nézzünk meg egy példát az input módszerrel kapcsolatosan, és figyeljük meg a fel nem szerelt eszközökkel kapcsolatos elszámolási szabályokat. (IFRS 15: IE95-IE100)

20X2 novemberében a gazdálkodó szerződést köt egy vevővel, hogy felújít egy háromszintű épületet és új lifteket is beszerel. A szerződéses összeg 5 millió CU. A felújítási munkálatok és az új liftek beszerelése egy teljesítési kötelezettségnek minősül. A várható összes költség 4 millió CU, ami tartalmazza a liftek megvásárlásának a költségét is: 1,5 millió CU. A gazdálkodó megbízóként szerepel (IFRS 15: B34-B38), hiszen a liftek feletti ellenőrzés joga az övé lett, mielőtt azokat a vevőnek átadná. Az adatok összegezve jelenleg így néznek ki:

- Tranzakciós ár: 5 millió CU
- Liftek költsége: 1,5 millió CU
- Egyéb várható költség: 2,5 millió CU
- Összes várható költség: 4 millió CU

A gazdálkodó a készütségi fok kiszámításához a költségeket veszi alapul (tehát az input módszert használja). A gazdálkodónak el kell döntenie, hogy a liftek beszerzése miatt felmerült költsége hozzájárul-e a teljesítés előrehaladásához. 20x2 decemberében a lifteket a helyszínre szállítják és ezzel az ellenőrzési jog is átruházódik a vevőre, azonban a beszerelés csak 20x3 júniusban lesz. A liftek beszerzésének költsége (1,5 millió CU) jelentősnek bizonyul az összes várható költséghez képest (4 millió CU). A gazdálkodó nem foglalkozik a liftek gyártásával, azt mástól szerzi be minden esetben.

A gazdálkodó végül úgy dönt, hogy **nem számítja bele a felmerült költségekbe és a tranzakciós árba a liftek beszerzési értékét**, mert az jelentősen inflálná a teljesítés készütségi fokát (IFRS 15: B19). A liftek beszerzése után a gazdálkodó úgy számol el bevételt, hogy a költségei megtérüljenek (azaz 1,5 millió CU; tehát nem mutat ki rajta profitot). 20x2 év végére a gazdálkodó számításai szerint felmerült 500 000 CU egyéb költség, így a készütségi fok 20% ( $500\,000\text{ CU} / 2\,500\,000\text{ CU}$ ). A tárgyévben elszámolt árbevétel:  $2\,200\,000\text{ CU}$  ( $3\,500\,000\text{ CU} * 20\% + 1\,500\,000\text{ CU}$ ). Az időszaki ráfordítás:  $2\,000\,000\text{ CU}$  ( $1\,500\,000\text{ CU} + 500\,000\text{ CU}$ ), tehát a tárgyévben kimutatott profit:  $200\,000\text{ CU}$ . **Vegyük észre, hogy sem a várható összes költség, sem pedig a tranzakciós ár már nem tartalmazza a liftek költségét!**

### **A teljesítési kötelezettség kielégítése egy adott időpontban**

Ebben az esetben a gazdálkodó feladata, hogy meghatározza, melyik volt az az időpont, amikor az eszköz feletti ellenőrzési jog átszállt a vevőre, valamint mikor teljesítette vállalt kötelezettségeit. Mindamelllett, hogy a gazdálkodó megvizsgálja, átszállt-e a kontroll a

vevőre, érdemes figyelembe venni a rá utaló jeleket is, melyekből néhányat a standard is nevesít:

- a) a gazdálkodónak meglévő joga van az eszköz ellenértékének beszedésére;
- b) a vevőre átszállt a tulajdonjog (még egyszer fontos megjegyezni, hogy a tulajdonjog nem egyenlő az ellenőrzési joggal, a standard szerint is a tulajdonjog átengedése csupán jele lehet a kontroll átadásának);
- c) a gazdálkodó az eszközt fizikailag is átadta a vevőnek (szintén ez maximum a kontroll átadásának jele lehet, önmagában nem biztos, hogy azt is jelenti);
- d) a vevő rendelkezik az eszköz birtoklásából származó jelentős kockázatokkal és hasznokkal;
- e) a vevő elfogadta az eszközt. (IFRS 15: 38)

Ahogy a Keretelvekben és az IAS 18-ban is láthattuk, itt is az árbevétel elszámolásának fő kritériuma, hogy az ellenőrzés joga átszálljon a vevőre. Az **ellenőrzés joga** nem egyenlő a tulajdonjoggal, sokkal inkább jelenti azt, hogy a gazdálkodó az eszköz közvetlen felhasználója és haszonélvezője az eszközből beáramló gazdasági hasznoknak. Ezek a gazdasági hasznok potenciális pénzáramok, melyeket a gazdálkodó közvetlenül vagy közvetetten tud megszerezni, azáltal, hogy például:

- ❖ az eszközt áruk termelésére vagy szolgáltatások nyújtására használja;
- ❖ az eszközt más eszközök értékének növelésére használja;
- ❖ az eszközt kötelezettségek vagy ráfordítások csökkentésére használja;
- ❖ az eszközt eladja vagy elcseréli;
- ❖ az eszközt hitel fedezetéül használja;
- ❖ egyszerűen megtartja az eszközt. (IFRS 15: 33)

Ahogy korábban már említésre került, a gazdálkodónak fontos megvizsgálni, hogy az ellenőrzés joga valóban átszállt-e a vevőre, vagy az még élhet visszavásárlási opciójával. Utóbbi esetben nem szabad kimutatni árbevételt mindaddig, amíg le nem jár a gazdálkodó visszavásárlási kötelezettsége.

### **Egyéb megfontolandó területek**

A szakdolgozat kereteibe nem fér bele, de a standard további útmutatásokat nyújt a repó ügyletek, a bizományosi ügyletek, a számlázott és megtartott (bill and hold) értékesítések

elszámolására vonatkozóan. Bővebb információ megtalálható a standard B függelékében ahol több más témát is részleteznek a szabályalkotók.

### Főbb változások a korábbi szabályokhoz képest

- ❖ Bizonyos helyzetekben félreértéseket szülhetett az a tény, hogy a korábbi szabályozás szerint a bevétel elszámolásának egyik feltétele az volt, hogy a **lényeges kockázatoknak és hasznoknak** át kell kerülniük a vevőhöz, míg egy eszközt akkor lehetett megjeleníteni, ha az ellenőrzés joga átszállt egyik félről a másikra. Innentől kezdve az IFRS 15 főszabálya szerint akkor tekinthető teljesítettnek egy teljesítési kötelezettség – és ezáltal akkor számolható el árbevétel – ha az eszköz (legyen az áru vagy szolgáltatás) feletti ellenőrzési jog átszáll a vevőre. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.28.](#))
- ❖ Az új szabályok értelmében az gazdálkodónak minden egyes teljesítési kötelezettség esetében meg kell határozni, hogy egy adott időtartam alatt fogja azt teljesíteni, vagy egy adott időpontban. A kérdés megválaszolásához a gazdálkodónak meg kell vizsgálnia, hogy teljesül-e a három feltétel, amit a standard meghatározott abban az esetben, ha a szerződést egy időtartam alatt végzik el. Ha nem, akkor úgy kell kezelni, hogy a teljesítés egy adott időpontban történik meg. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.28.](#))
- ❖ Az input és output módszerek használata vagy azok korlátozása jelentős változást okozhat néhány gazdálkodónál (pl. a fel nem használt/szerelt eszközökhöz kapcsolódó költségek elszámolása). ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.28.](#))
- ❖ Az IFRS 15 külön útmutatásokkal szolgál a repó megállapodásokkal kapcsolatosan, melyek komoly változást okozhatnak bizonyos gazdálkodóknál. Az IAS 18-ban is voltak megállapítások ilyen ügyletekre (külön kellett választani a lízingre illetve finanszírozásra vonatkozó megállapodásokat, valamint bevétel nem származhatott ilyen ügyletekből), de konkrét elszámolási módszereket nem tartalmazott. ([A closer look at the new revenue recognition standard, 2016.10.28.](#))

## **4.5. Egy speciális témakör – a szerződéses költségek elszámolása**

### **Szerződéses költségek**

Egy szerződés megszerzése érdekében felmerült költségeket eszközként kell kimutatni abban az esetben, ha a gazdálkodó számára ezek a költségek várhatóan megtérülnek. Olyan költségek tartoznak ebbe a kategóriába, melyek nem merültek volna fel, ha nem sikerül megkötni a szerződést (ilyen például az értékesítési jutalék). A felmerült többletköltségeket maximum egy év alatt el kell számolni. (IFRS 15: 91-94)

A szerződés teljesítése érdekében felmerült többletköltségeket – ha azokra nem valamely más standard előírásai vonatkoznak (pl. IAS 16) – a gazdálkodó eszközként is megjelenítheti, ha a következő kritériumok mindegyike teljesül:

- a) a költségek közvetlenül a megszerzendő vagy megszerzett szerződéshez kapcsolódnak;
- b) a költségek olyan erőforrásokat fognak generálni vagy éppen továbbfejleszteni, melyeket a gazdálkodó a jövőbeli teljesítési kötelezettségek kielégítésére tud felhasználni;
- c) valamint ezek a költségek várhatóan megtérülnek.

Közvetlenül a szerződéshez kapcsolódó költségek például a közvetlen bérköltségek vagy anyagköltségek. Ellenben nem lehet eszközként kimutatni, s ezáltal felmerülésükkor ráfordításként kell elszámolni például az általános és adminisztratív költségeket (ha azokat nem lehet direkt a vevőre terhelni), a már teljesített teljesítési kötelezettséghez kapcsolódó költségeket, vagy az elpazarolt anyag/bérköltségeket, melyek nem voltak a szerződés árába belekalkulálva. (IFRS 15: 95-98)

### **Értékcsökkenés és értékvesztés (IFRS 15: 99-104)**

Ha a gazdálkodó a szerződés megszerzésével vagy teljesítésével kapcsolatban felmerült költségeit eszközként kimutatja, akkor azt amortizálnia kell az eszközhöz kapcsolódó áru vagy szolgáltatás értékesítésével konzisztens módon.

Az IAS 8-cal összhangban, ha az értékesítés ütemében jelentős változás következik be, akkor a gazdálkodó köteles az eszköz amortizációját a körülményekhez megfelelően megváltoztatni.

A gazdálkodónak értékvesztés kell elszámolnia abban az esetben, ha a kimutatott eszköz értéke meghaladja a fennmaradó várható ellenérték és a teljesítendő értékesítéshez közvetlenül kapcsolódó, ráfordításként még el nem számolt költségek különbözetét.

Ha az értékvesztés kiváltó körülmények már nem állnak fenn, vagy javultak, akkor a gazdálkodó az értékvesztés (vagy annak egy részét) visszairhatja, de az eszköz értéke nem haladhatja meg az értévesztés előtti könyv szerinti értékét.

#### **4.6. A pénzügyi kimutatásokban való bemutatás (IFRS 15: 105-109)**

Ha bármelyik fél a szerződésben vállalt kötelezettségeit teljesítette, a gazdálkodó köteles a szerződést **szerződéses eszközként** vagy **kötelezettségként** kimutatni a mérlegben, attól függően, hogy milyen viszony van a gazdálkodó teljesítése és a vevő fizetése között. Minden egyéb ellenértékre formálható feltétel nélküli jogot **követelésként** kell kimutatni.

Ha a gazdálkodó még nem teljesítette az áru vagy szolgáltatás értékesítését, de a vevő már fizetett, vagy a gazdálkodónak joga van valamennyi ellenérték megszerzésére, az összeget **szerződéses kötelezettségként** kell megjeleníteni a fizetés pillanatában vagy annak határidejekor. Összefoglalva a szerződéses kötelezettség a gazdálkodó fennálló kötelezettsége, mely azért keletkezett, mert a teljesítésért járó ellenértéket (vagy egy részét) a vevő már átadta, de maga a teljesítés még nem történt meg.

Abban az esetben, ha a gazdálkodó a vevőtől kapott ellenérték megszerzése előtt teljesíti kötelezettségét, az összeget **szerződéses eszközként** kell a mérlegben bemutatni (nem beleszámítva a követelésként kimutatott összegeket). Lényegében a szerződéses eszköz nem más, mint a gazdálkodó ellenértékre való joga, melyet a már teljesített kötelezettségeiért cserébe vár. Az IFRS 9-cel összhangban értékvesztési tesztet kell végezni a szerződéses eszközökön is.

A harmadik kategória a hagyományos értelemben vett követelés, melyet akkor kell kimutatni, ha a gazdálkodónak feltétel nélküli joga keletkezik az ellenérték beszedésére. Ez azt jelenti, hogy az ellenérték megszerzése kizárólag az idő múlásától függ. Ebből következik, hogy a szerződéses eszköz esetében az idő múlásától független, más feltételekről beszélünk.

## **4.7. Közzétételi kötelezettségek**

Az átdolgozott közzétételi kötelezettségek értelmében, a gazdálkodónak minden olyan információt közzé kell tennie, melyek segítenek a pénzügyi kimutatások felhasználóinak megérteni a vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek és pénzáramok természetét, összegét, időzítését és bizonytalanságát. Ahhoz, hogy ez teljesüljön, a gazdálkodónak mind mennyiségi mind pedig minőségi információkat kell nyújtani az alábbiakról:

- a) vevőkkel kötött szerződésekről;
- b) a jelentős döntésekről és becslésekről, valamint az ezekben bekövetkezett változásokról;
- c) eszközként kimutatott, a szerződés megszerzése illetve teljesítése érdekében felmerült költségekről.

A standard lehetőséget ad a gazdálkodónak, hogy eldöntse milyen részletezettséggel mutatja be az információkat, valamint, hogy milyen hangsúlyt fektet az egyes követelmények bemutatására. (IFRS 15: 110-112)

### **Vevőkkel kötött szerződések**

A gazdálkodónak a következő tételeket számszakilag is be kell mutatnia az adott időszakra vonatkozóan, kivéve, ha azok már bemutatásra kerültek az átfogó eredménykimutatásban:

- a) vevőkkel kötött szerződésekből származó elszámolt bevétel összegét, elkülönítve más bevételforrásoktól;
- b) vevőktől származó követelésen vagy szerződéses eszközön elszámolt értékvesztésből keletkező veszteséget, mely veszteséget a többitől elkülönítetten kell kimutatni. (IFRS 15: 113)

### **Az árbevétel részletezése**

A gazdálkodónak olyan kategóriákra kell lebontania a vevőkkel kötött szerződésekből származó árbevételt, hogy az információt szolgáltatson a pénzügyi kimutatások felhasználói számára arról, hogy a gazdasági tényezők milyen hatással vannak az árbevétel és a pénzáramok természetére, összegére, időzítésére és bizonytalanságaira. (IFRS 15: 114)

A standard a következő kategóriákat javasolja:

- a) az áruk vagy szolgáltatások típusa alapján;
- b) földrajzi régió alapján;

- c) vevő vagy piactípusok alapján;
- d) szerződéstípusok alapján;
- e) szerződés futamideje alapján;
- f) az áruk vagy szolgáltatások értékesítésének ideje alapján (pl. egy időszak alatt vagy egy időpontban);
- g) értékesítési csatornák alapján. (IFRS 15: B89)

### **Szerződések egyenlege (IFRS 15: 116-118)**

A gazdálkodónak a következő információkat kell közzétennie:

- a) a követelések, szerződéses eszközök és kötelezettségek nyitó és záró egyenlegét;
- b) az elszámolt bevételt, mely az időszak kezdetén egy szerződéses kötelezettség részeként volt kimutatva (tehát bevételként elszámolt előleget, mert a gazdálkodó időközben teljesítette a kötelezettségét vagy annak egy részét);
- c) egy korábbi időszakban teljesített teljesítési kötelezettséghez kapcsolódó árbevételt, melyet a tárgyidőszakban mutat ki a gazdálkodó (pl. a tranzakciós ár változása miatt).

A gazdálkodónak továbbá be kell mutatni, hogy milyen időszak alatt kerülnek kielégítésre a teljesítési kötelezettségei, a pénzügyi teljesítésre általában mikor kerül sor, és ezeknek a tényezőknek milyen hatása van a szerződéses eszközökre és kötelezettségekre.

A vizsgált időszakban szerződéses eszközökben és kötelezettségekben bekövetkezett jelentős változások magyarázatát is közzé kell tenni. A változásokat – ha lehetséges – mennyiségi és minőségi információkkal kell magyarázni. Ilyen típusú változásokra példa:

- a) üzleti kombináció miatti változás;
- b) a készütségi fokban, a tranzakciós árban vagy a szerződésben bekövetkezett változásokból fakadó árbevétel módosítás, mely hatással van a szerződéses eszközökre, kötelezettségekre;
- c) a szerződéses eszköz értékvesztése;
- d) a szerződések átminősítéséből fakadó változások (pl. a gazdálkodó szerződéses eszközt követeléssé minősít, mert az ellenértékhez való joga nem kapcsolódik már semmilyen feltételhez)

### **Teljesítési kötelezettségek (IFRS 15: 119)**

A standard a következő információk közzétételét követeli meg a gazdálkodótól a szerződésekből származó teljesítési kötelezettségeivel kapcsolatban:

- a) a gazdálkodó általában mikor tekinti teljesítettnek a szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségeit (pl. leszállításkor, a szolgáltatás elvégzésekor, stb.);
- b) jelentős fizetési feltételeket (pl. jellemzően mikor fizetnek a vevők, van-e jelentős finanszírozási komponens, az ellenérték tartalmaz-e változó értékű összeget, stb.);
- c) az értékesítésre kínált áruk vagy szolgáltatások természete, kiemelve minden olyan teljesítési kötelezettséget, ahol a vállalkozó ügynökként szerepel;
- d) visszavásárlási, visszatérítési és hasonló kötelezettségeket;
- e) garanciákat és a hozzájuk kapcsolódó kötelezettségeket.

### **A még fennálló teljesítési kötelezettségekhez rendelt tranzakciós ár (IFRS 15: 120-121)**

A még fennálló teljesítési kötelezettségekkel kapcsolatban a gazdálkodónak közzé kell tenni az alábbi információkat:

- a) a fordulónap végén a még nem – vagy csak részben teljesített – teljesítési kötelezettségekre felosztott tranzakciós árak összegét; valamint
- b) az előző pontban említett teljesítési kötelezettségekből a gazdálkodó várhatóan mikor számít bárbevételre. Ennek meghatározására a standard két lehetőséget is felkínál:
  - ❖ időintervallumokat határoz meg, és ezekre osztja fel a várható árbevételt;
  - vagy
  - ❖ egyéb, minőségi információk alapján határozza meg a várható árbevételt.

Amennyiben a szóban forgó teljesítési kötelezettség egy olyan szerződés része, melynek futamideje egy évnél rövidebb időre szól, vagy a gazdálkodónak mindig csak akkora összegű ellenértékre van joga, amelyet kiszámlázhat (pl. minden hónapban fix díj kiszámlázása a vevő felé), a gazdálkodónak nem kell információt közölnie a fennálló teljesítési kötelezettséggel kapcsolatban.

### **A standard alkalmazása során hozott főbb döntések és becslések**

Minden olyan döntéssel, becsléssel (vagy az ezekben bekövetkezett változásokkal) kapcsolatos információt közzé kell tenni, amely jelentősen befolyásolja a vevőkkel kötött



szerződésekből származó bevételek összegét és időzítését. Ez azt jelenti, hogy a gazdálkodónak el kell magyaráznia az alábbiakkal kapcsolatos jelentős döntéseit, becsléseit, és azok változásait:

- a) a teljesítési kötelezettségek teljesítésének ideje;
- b) a tranzakciós árak meghatározása és felosztása az egyes teljesítési kötelezettségek között. (IFRS 15: 123)

Vizsgáljuk meg részletesebben az első pontot.

Azon teljesítési kötelezettségek esetében, melyeket a gazdálkodó egy adott időszak alatt teljesít, a következő információk mindegyikét be kell mutatni:

- a) az árbevétel elszámolására alkalmazott módszert (pl. az input vagy az output módszert használta-e, hogyan alkalmazta a választott eljárást);
- b) magyarázatot arra vonatkozóan, hogy a választott módszer miért mutatja be hűen az áruk vagy szolgáltatások értékesítéséből származó árbevételek elszámolását. (IFRS 15: 124-125)

Abban az esetben, ha a teljesítési kötelezettséget egy adott időpontban teljesíti a gazdálkodó, be kell mutatnia azokat a feltételezéseket, döntéseket, becsléseket, melyek segítségével meghatározza, hogy pontosan mikor adja át az ellenőrzési jogot az ügyfélnek.

Vizsgáljuk meg részletesen a második pontot is.

A gazdálkodó köteles közzétenni azokat a módszereket, inputokat és feltételezéseket, melyeket a következő tételek meghatározására használt:

- a) a tranzakciós ár meghatározása (beleértve például a változó ellenérték becslését is);
- b) a változó ellenérték becslésének korlátai;
- c) a tranzakciós ár felosztása az egyes teljesítési kötelezettségek között (beleértve az egyedi értékesítési árak becslését, diszkontok, változó ellenértékek allokációját);
- d) a visszavásárlási, visszafizetési és egyéb hasonló kötelezettségek mérése. (IFRS 15: 126)

### **Eszközként kimutatott, a szerződés megszerzése illetve teljesítése érdekében felmerült költségekről**

A gazdálkodónak a következő két információt kell közzétennie:

- a) milyen feltételezések, döntések, becslések segítségével határozta meg a szerződés megszerzése illetve teljesítése érdekében felmerült költségeket;
- b) milyen módszerrel kerülnek elszámolásra az egyes beszámolási időszakok között.
- c) a mérlegben kimutatott eszköz záró egyenlegét fő kategóriánként (pl. a szerződés megszerzése érdekében felmerült költségek);

az eszközzel kapcsolatosan elszámolt amortizáció és esetleges értékvesztés összegét, mely a vizsgált időszakban merült fel. (IFRS 15: 127-128)

## 5. A standard bevezetése projekt szemléletben

Az eddigi fejezetek célja az volt, hogy megteremtsenek egy biztos elméleti bázist, amire építkezve hasznosnak szánt gyakorlati megvalósításokat mutathatok be. A szakdolgozat utolsó részében – a megszerzett ismereteket felhasználva – szeretnék gyakorlatias megoldásokat nyújtani a standard bevezetésével kapcsolatban. Egy ilyen komplex gazdasági szituáció esetében – mint az IFRS 15 bevezetése – célszerűnek tartom a folyamatokat projekt szemléletben megközelíteni, így a tevékenységeket megfelelően lehet strukturálni, valamint a felelősségi körök és a kommunikációs csatornák is pontosabban meghatározhatóak. A projektszemlélet alatt azt értem, hogy egészen a tervezés fázisától kezdve, a végrehajtási feladatokon át, a záró tevékenységekig végigkövetem a főbb folyamatokat, két általam választott területen. Erre a célra a **vevőkkel és a nem vevőkkel végrehajtott tranzakciók**, valamint a **szerződéses eszközök/kötelezettségek bemutatását** választottam. A téma leszűkítésére a szakdolgozat terjedelmi korlátai miatt volt szükség.

### A projekt felépítése

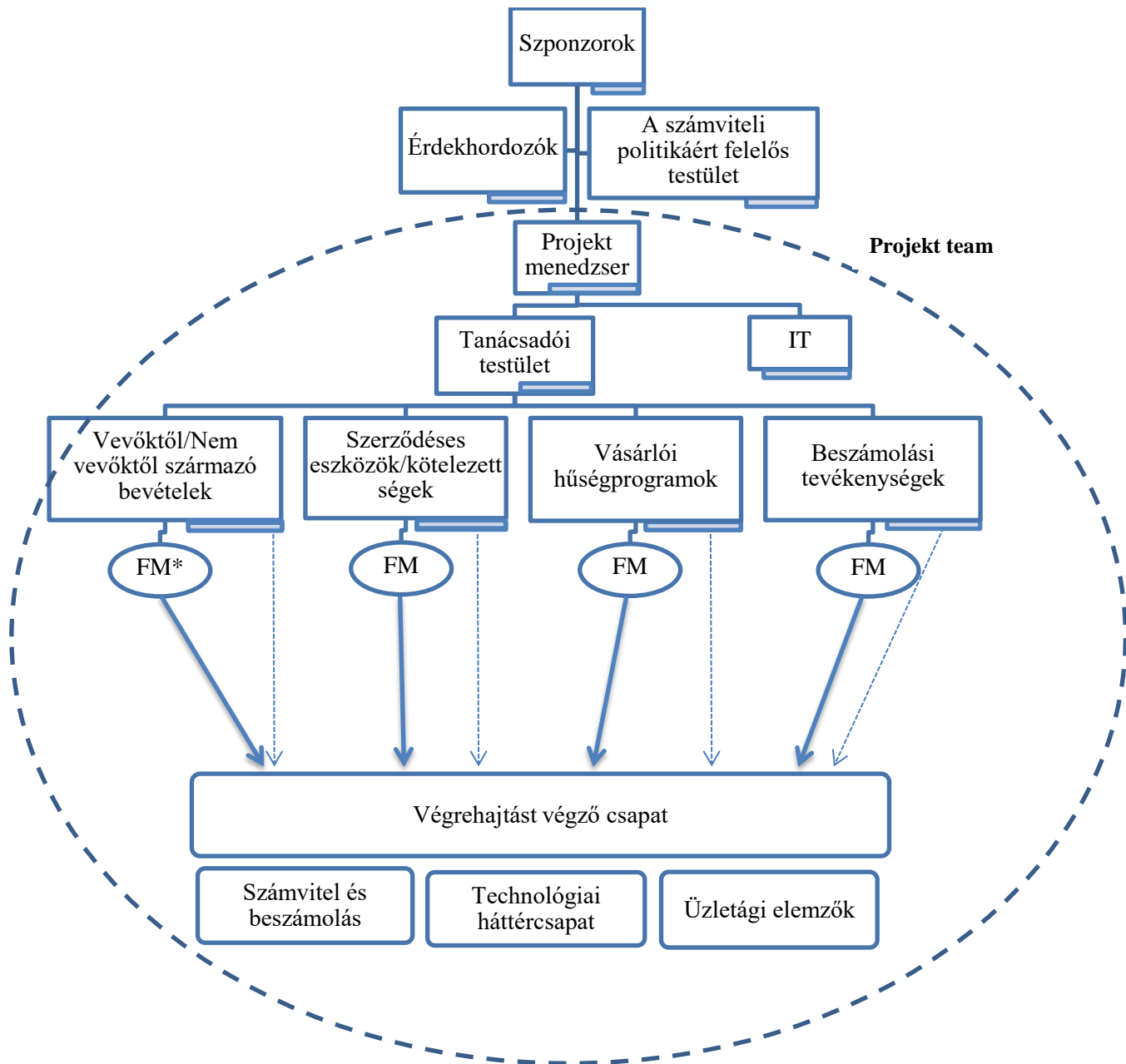
Első lépésben meg kellett határoznom a projekt sarokköveit, melyek keretet adtak a további munkafolyamatoknak. A PMBOK útmutatásait alapul véve öt fő folyamatcsoportot jelöltem ki (Wysocki, 2014):

1. A projekt kereteinek megteremtése
2. Tervezési munkálatok végrehajtása
3. Megvalósítás
4. Megfigyelési és kontrolling feladatok elvégzése
5. A projekt zárásával kapcsolatos műveletek ellátása

A munkafolyamat első fázisa a projekt hatókörének meghatározása. Véleményem szerint ez az egyik legfontosabb lépés, hiszen itt kell választ adni azokra a kérdésekre, hogy miért van szükség a projektre, mi okozza a változásokat, mit kell a vállalatnak tennie, hogy megfeleljen az új szabályozói környezetnek. Munkahelyi tapasztalataim is azt mutatják, hogy ha az emberek nincsenek pontosan tisztában azzal, hogy mit és miért kell csinálniuk, vagy elveszítik motiváltságukat, vagy rossz irányba kezdenek el haladni, ami késésekhez valamint nem megfelelő megoldásokhoz vezethet. Esetünkben az IFRS 15-re való átállás a megoldandó probléma. Ennek kezelésére megalkottam egy általam működőképesnek ítélt

projekt struktúrát, melyet az 5.1. ábra mutat be (Csupán a hely szűkössége miatt jelenítettem meg négy csoportot, az új standard jóval több területet érint!).

5.1. ábra: A tervezett projekt struktúra



Forrás: Saját szerkesztés

\*FM: Felelős menedzser

Segítségével beazonosíthatóak a kulcsfontosságú csoportok, valamint könnyebben megállapíthatóak a felelősségi körök és feladatok. Az ábrát felhasználva, a kiválasztott két terület példáján keresztül fogom bemutatni, hogy milyen kihívásokkal kell szembenéznie egy vállalatnak az átállás során.

Először is szükség van egy olyan csoportra, akik kiírják a projektet, meghatározzák, annak célját és pénzügyi keretét. Ők lesznek a felvázolt szerkezet legtetetjén elhelyezkedő **szponzorok**. Tagjai általában a felső vezetésből kerülnek ki. (Wysocki, 2014)

A következő szinten helyezkednek el az érdekhordozók és a számviteli politikáért felelős testület. Az **érdekhordozók** jelentik azon területek vezetőit, képviselőit, melyekben valamilyen mértékű változás következik be az új standard bevezetése miatt. Külön operatív feladatuk nincs a projekt során, viszont a Projekt menedzsernek feléjük nézve beszámolási kötelezettsége van. Nagyobb vállalatoknál, ahol több üzletág, divízió létezik, előfordulhat, hogy a szponzorokat és az érdekhordozókat is tovább lehet bontani területüknek megfelelően. Ebben az esetben a hierarchia úgy módosul, hogy a Tanácsadókat és a Felelős menedzsereket is a meghatározott területek mentén osztják fel (pl. külön szponzora, érdekhordozója, tanácsadója, felelős menedzsere van az olajkitermelésért (Upstream) felelős üzletágnak, az olajfinomításért (Downstream) felelős üzletágnak, stb.). Érdekhordozónak minősül például a számviteli területért felelős menedzszer vagy egy adott üzletág vezetője is. A **számviteli politikáért felelős testület** feladata, hogy az új szabályokat és a vállalat sajátosságait figyelembe véve módosítsa a vállalat számviteli politikáját.

Az átállási folyamat szempontjából kulcsfontosságú pozíciót tölt be a **Projekt menedzser**, aki már az ügynevezett „mag csapat” tagja. Ezzel belépünk a projekt második fázisába: elkezdődnek a tervezési munkálatok. A Projekt menedzser a Tanácsadókkal együttműködve fő témákra bontja fel a teljes projektet. Így jött létre többek között az vevőkkel és a nem vevőkkel végrehajtott tranzakciók, valamint a szerződéses eszközök/kötelezettségek témaköre. Ennek a folyamatnak az eredményeként minden különálló területnek lesz kijelölt tanácsadója. A PM további feladata az lesz, hogy koordinálja az együttműködést az egyes csapatok és részlegek között, valamint gazdálkodjon a rendelkezésre álló erőforrásokkal. Beszámolási kötelezettsége van a szponzorok és az érdekhordozók felé, így az ő felelőssége, hogy a tervezett ütemidő szerint haladjanak a folyamatok. (Wysocki, 2014)

A **Tanácsadók** az új szabályokat és a szakterületüket behatóan ismerő szakemberek, akik egyrészt kijelölik a végrehajtó csapat számára a feladatokat, másrészt segítséget és útmutatást nyújtanak. Komoly felelősség nehezedik rájuk, hiszen ők felelősek a határidők betartásáért a saját szakterületükön belül. Vegyük észre, hogy ezáltal koordinátori szerepet is betöltenek! Beszámolási kötelezettségük van a Projekt menedzser felé, az információt pedig a Felelős menedzserektől kapják. A segítségnyújtás több formában is végbemehet. Egyrészt rendszeres értekezletek alkalmával fény derülhet arra, hogyan halad a végrehajtói csapat, vannak-e esetleg olyan emberek, akik nehézségekbe ütköztek és megakadtak. Ilyenkor tanácsokkal vagy megfelelő erőforrások (pl. szakemberek) biztosításával a problémák áthidalhatóak. Másrészt érdemes különféle segédabrákat, útmutatókat készíteniük, melyek nemcsak az átállás során lehetnek hasznosak, hanem a későbbi időkben is támogatni tudják helyes beszámolást. Az **5.2.** és az **5.3.** ábra utóbbi esetre mutat példát.

## Vevőkkel és a nem vevőkkel végrehajtott tranzakciók

**5.2.ábra: A számlák lehetséges csoportosítása**

	Árbevétel	Követelés
Vevőktől származó	<ul style="list-style-type: none"> <li>Áru értékesítésből származó bevétel</li> <li>Egyéb bevételek</li> <li>Követelésekhez kapcsolódó kamat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vevőkkel szembeni követelés</li> <li>Számlázott/még nem számlázott egyéb követelés</li> </ul>
Nem Vevőktől származó	<ul style="list-style-type: none"> <li>Derivatívák</li> <li>Lizing</li> <li>Kamatok</li> <li>Osztalék</li> <li>Nem a működésből származó bevételek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Munkavállalókkal szembeni követelések</li> <li>Kárigénnyel kapcsolatos követelések</li> <li>Egyéb követelések</li> </ul>

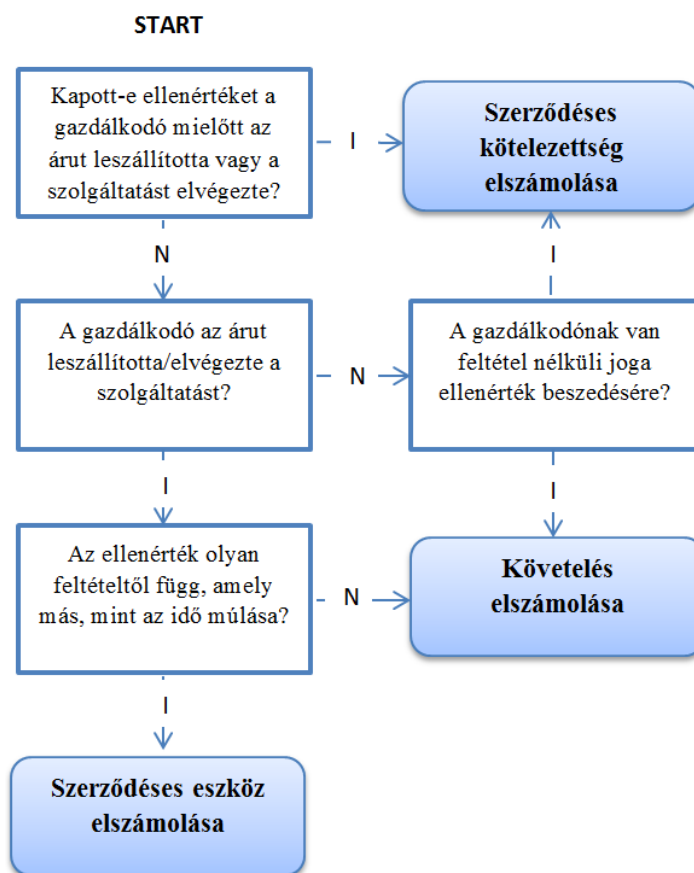
Forrás: Saját szerkesztés

Az új közzétételi kötelezettségek értelmében a gazdálkodónak a bevételei és követelései között elkülönítetten kell bemutatnia a vevőnek minősülő felektől származó

bevételeket/követeléseket. Erre a számviteli információs és a beszámolási rendszert is fel kell készíteni. Első lépésként meg kell határozni a gazdálkodó üzletmenete során felmerülő szokásos és potenciális tranzakció-kategóriákat. Esetünkben ilyen például a lízingből származó bevétel vagy a követelésekhez kapcsolódó kamat. *Fontos megjegyzés: az egyéb bevétel kategória nem feltétlen ekvivalens a magyar Számviteli törvényben meghatározott fogalommal. Egy olajtársaság esetében az olajtermékek értékesítése egyértelműen vevőktől származó bevételt generál. Azonban ugyanezen gazdálkodó, vevőktől származó egyéb bevételként mutathat ki olyan tételeket, mint a raktározási és anyagkezelési szolgáltatásból származó bevétel, hiszen fő tevékenysége során ellátja ezeket a feladatokat. Mindazonáltal ha eladja valamely tárgyi eszközét, akkor az már nem vevőtől származó bevételnek minősül.* A következő lépés, hogy a gazdálkodónál alkalmazott számlákat be kell sorolni a különböző kategóriákba. Ezzel egyrészt segítik a végrehajtói csapat munkáját, amikor leellenőrzik, hogy a megfelelő tranzakciók vannak-e a számlákon, másrészt a jövőbeli munkát is megkönnyítik, hiszen referenciaként használhatóak. Az utolsó teendő, hogy példákkal szemléltessék a helyes alkalmazást. Fontos tisztában lenni azzal, hogy ha egy tranzakciót az eredménykimutatásban vevőtől származó bevételszámlára könyveltek, akkor a követelés párja is vevőtől származó legyen. Olyan nem lehetséges, hogy a tranzakció egyik fele vevőtől származó számlán, a másik fele pedig nem vevőtől származó számlán van.

## A szerződéses eszközök/kötelezettségek bemutatása

5.3.ábra: Döntési fa



Forrás: Saját szerkesztés

A standard bevezet két új fogalmat (szerződéses eszköz és kötelezettség), melyek valószínűleg csupán formailag (nevükben) újak, gazdasági tartalmukat nézve biztosan léteztek már (pontos definíciókat lsd. 4.3. fejezet). A gazdálkodóknak – ha az összeg jelentős – a mérlegben külön be kell mutatni a szerződéses eszközök/kötelezettségek értékét, azonban ha nem materiális, a kiegészítő megjegyzésekben (Notes) is elegendő részletezni őket. Ahogyan az előző témánál, itt is fontos, hogy a beszámolásnak meglegyen a számviteli háttere. Első körben ki kell jelölni, hogy melyik számlák melyik kategóriába fognak esni. Majd, a döntési fa segítségével meghatározható, hogy az egyes tranzakciók minek minősülnek az új szabályok értelmében. **Szerződéses eszközök** tipikus esete lehet a Marketing Támogatási Program. Erre jó példa, amikor a gazdálkodó előre fizet a vevőnek, kvázi megfinanszírozza azt. Cserébe szerződést kötnek, amely kötelezi a vevőt egy bizonyos mennyiségű áru megvásárlására. Ez akkor lehet igazán előnyös, ha a vevő az előleget olyan felszerelés megvásárlására fordítja, amelyet a gazdálkodótól vásárolt anyag



feldolgozására tud fordítani. Láthatjuk, hogy a gazdálkodó bevétele nem az idő múlásától függ, hanem egy másik feltételtől (jelen esetben a megvásárolt mennyiségtől). A **szerződéses kötelezettségként** kell kimutatni, ha a vevő azelőtt fizetett, mielőtt az áru leszállítása vagy a szolgáltatás elvégzése megtörtént. Mindazonáltal jó példa lehet még a rabattok és a vásárlói hűségprogramok pontjainak elszámolása is, melyeket szintén a szerződéses kötelezettségek között kell bemutatni.

Bár eddig főként a számviteli információs rendszer oldaláról közelítettem meg a problémát, nem szabad elfelejteni, hogy a beszámolási rendszert is fel kell készíteni a változásokra.

Az 5.1. ábrán továbbhaladva látható, hogy minden témakörnek be kell azonosítani egy **Felelős menedzsert**. Az ő feladata biztosítani, hogy az alá tartozó végrehajtói csapatok megkapják a pontos feladatléírásokat, valamint időben végezzenek azok végrehajtásával.

A tervezési szakasz végeztével kezdetét veheti a harmadik fázis: a megvalósítás. A **végrehajtást végző csapat** már nem a „mag csapat” része, hanem a projekt kibővített területébe tartozik. Tekinthető akár egy gyűjtőfogalomnak is, hiszen – a vállalat komplexitásától függően – több csoportra is felbontható. Gondoljunk arra, hogy mások végezhetik az általános bevétel/követelés számlák kezelését, megint mások az értékesítéshez kapcsolódó adók beszámolását, stb. Ezeket a csapatokat, ha a körülmények megkövetelik, akár földrajzi területek szerint is fel lehet bontani, és azon belül kijelölni a munkatémákat. Bárhogyan is csoportosítunk, három fő terület jól beazonosítható marad. Egyrészt kellenek emberek, akik a számlákon, a számviteli folyamatokban bekövetkező változásokon, a beszámolón dolgoznak. Másrészt kell egy technikai csapat, aki segít, ha új számlát kell létrehozni, lehetővé teszi, hogy az analitikákból, a főkönyvből minden információ kinyerhető legyen a beszámoló elkészítéséhez. Harmadrészt pedig az üzletági elemzők segítségével a sajátos számviteli elszámolást igénylő tranzakciók jobban értelmezhetőek lesznek: feltárják, hogy milyen hatásai vannak az új szabályoknak az adott üzletágra vonatkozóan.

A fentebb felsoroltakon kívül a végrehajtást végző csapatoknak meghatározhatóak részletesebb feladatkörök is.

- Ha a cég által alkalmazott számlatükör nagyon részletes, érdemes a különböző kategóriákat csapatok szerint felbontani.

- Célszerű, ha megállapítanak egy összeget, amin felül jelentősnek minősül egy tranzakció. Ezután a csapatok elkezdhetik a kiosztott számlákat átnézni, csak a jelentősnek ítélt tranzakciókra koncentrálva.
- Az átvilágítás során egyrészt figyelni kell, hogy a kiválasztott könyvelések az új szabályoknak megfelelően kialakított számlán vannak-e (például egy közös vezetésű vállalkozásnak nyújtott hitel követelése ne legyen vevőtől származó követelés számlán). Másrészt nézni kell, hogy szükség van-e a számla besorolásának megváltoztatására vagy új számla létrehozására.
- Integrált vállalatirányítási rendszerrel dolgozó gazdálkodóknál jó tanács lehet az, hogy figyelni kell, hogy a vevőanalitikák a megfelelő főkönyvi számlán jelenjenek meg. Például egy bizonyos vevővel kapcsolatos követelésről a vizsgálat során kiderül, hogy nem a fő tevékenységgel összefüggésben álló bevételből származik. Az analitika nem változik meg, viszont a rendszerben át kell állítani, hogy a főkönyvben a megfelelő követelés számlán mutassa ki az egyenleget.
- Ha új számlákat kell nyitni (tehát a számlatükör további részletezésére van szükség) szintén a végrehajtást végző csapatok feladata azok tesztelése. Tesztelni kell egyrészt, hogy működnek-e a manuális és az automatikus könyvelések, másrészt pedig, hogy a beszámolási rendszerbe zavartalanul betöltődnek-e az adatok.

Érdemes kialakítani egy online felületet (pl. a SharePoint felület kiválóan alkalmas erre), ahol a felmerült problémákat rögzíteni tudják, azokhoz embert és határidőt tudnak rendelni.

Bár az **IT-t** (számítástechnikai háttérrel biztosító osztály) besoroltam a Projekt menedzser alá, kissé különálló terület olyan értelemben, hogy ők részt vesznek a projekt minden szintjén. A számítógépes szakemberek feladata biztosítani, hogy a rendszerek naprakészek legyenek, a számvitelhez és a beszámoláshoz szükséges háttértáblák a kérelmezett módosítások szerint frissítve legyenek. Ezen kívül felülvizsgálják, és ha lehet, továbbfejlesztik a jelenlegi folyamatokat (pl. adatbázis-kezelés területén, vagy automata programokat írhatnak bizonyos funkciók elvégzésére), valamint probléma esetén hibaelhárítást végeznek. Előző példánknál maradva, ha a vevőanalitikát egy új követelés számlához kell kötni, az IT feladata, hogy frissítse a szükséges háttértáblákat.

Továbbá, a beszámolóhoz (beleértve a kiegészítő melléklet magyarázó tábláit) szükség van a beszámolási rendszer frissítésére, mely szintén az IT feladatkörébe tartozik.

A következő fázis a haladás folyamatos figyelése és a kontrolling feladatok elvégzése. Egyfelől ez azt jelenti, hogy a végrehajtást végző csapatok folyamatosan frissítik a közös felületet: jelzik, ha új probléma van, vagy ha lezártak egyet. Rendszeres értekezletek során a Felelős menedzserek és a Tanácsadók értesülnek a fejleményekről, majd meghatározzák a következő lépéseket. Másfelől az új számlák tesztelését is folyamatosan nyomon kell követni: jól lettek-e beállítva, működnek-e a kívánt funkciók, akadálymentesen áttölthetők-e az adatok a beszámolási rendszerbe?

A projekt utolsó szakasza a zárás. A zárási műveletek magukban foglalják az elszámolást is. Le kell mérni, mennyire sikerült teljesíteni a projekt céljait, feljegyezni a folyamat során tanultakat. Továbbá nagyon fontos, hogy minden változásról, új folyamatról megfelelő dokumentáció készüljön. (Morris – Pinto, 2007) Erre a célra szintén egy online felületet javasolnék, melyet bárki olvasni/szerkeszteni tud. Másrészt ebben az időszakban már érdemes elkezdeni a munkavállalók felkészítését a változásokra. Célszerű a Tanácsadóknak több személyes tréninget is tartaniuk (pl. 2016 vége, 2017 első negyedév, 2017 harmadik negyedév) ezzel biztosítva, hogy mindenki jól megértse az új szabályokból fakadó főbb változásokat. A személyes képzések mellett még javasolnék virtuális tanfolyamokat is (főként nagyobb vállalatoknál lehet hasznos). Emellett erősen ajánlott ún. MOCK zárás (vagy próbazárás) végrehajtása legkésőbb 2017 harmadik negyedéve után. Ekkorra már minden változás éles, így az összes munkavállaló által letesztelhetőek a rendszerek. Nagyon hasznos tud lenni a rejtett problémák feltárásában az első nagy éves beszámolás előtt!

## 6. Összegzés

Az IFRS 15 (és amerikai társa, az ASC 606) új szemléletmóddal közelíti meg a bevételek elszámolására vonatkozó szabályokat, a gazdálkodók életében bekövetkező változások azonban eltérőek lesznek. Azoknak, akik eddig a US GAAP szerint készítették el beszámolóikat biztosan újdonság lesz, hogy a szabályalkotók elmozdultak az eddigi szabály alapú megközelítés felől a keretelv típusú megközelítés felé. Nagyobb terük lesz döntéseket hozni, több becslést kell alkalmazniuk. Akik pedig az IFRS szerint készítették beszámolóikat, szintén találkozni fognak új kihívásokkal, hiszen történtek alapvető változások (pl. a bevétel elszámolása már az ellenőrzési jog átadásától függ), részletesebb útmutatást kapnak a többelemű szerződések elszámolásához, de vannak olyan területek is, amelyekre kevesebb előírás vonatkozik az előző szabályokhoz képest (pl. SIC 31), így megfelelő körültekintéssel kell ezekben az esetekben eljárni.

A szakdolgozat első fejezetével az volt a célom, hogy kontextusba helyezzem az IFRS 15 standardot. Mivel az új szabályok egyaránt érvényesek az IFRS és a US GAAP alkalmazóira is (csak más projekt néven fut: IFRS 15 és ASC 606), ezért jogosan tekinthető a standard a Konvergencia Program egyik jelentős mérföldkövének. Ezért megvizsgáltam, hogy mi az oka annak, hogy különböző számviteli rendszerek alakultak ki, majd csak az IASB és a FASB közötti Konvergencia Programra koncentráltam. Már ebben a fejezetben ismertetésre kerültek a Keretszabályok főbb definíciói, melyek a szakdolgozat szemszögéből relevánsnak tekinthetőek. A fejezet végén megfogalmaztam a főbb okokat, melyek az új standard létrehozásához vezettek.

Mielőtt rátértem volna szakdolgozatom központi részére, tettem egy rövid kitekintést a jelenlegi szabályokra. Az IFRS esetében viszonylag könnyű dolgom volt, mert ki tudtam választani a két fő irányadó standardot (IAS 11 és 18) és azokra koncentráltam. A fókusz főleg az áruértékesítésből és a szolgáltatásteljesítésből származó bevételek elszámolására esett. Azonban a US GAAP több kihívást tartogatott, hiszen – szabályalapú rendszerről lévén szó – számos előírás vonatkozik a bevételek elszámolására. Végül a bevétel elszámolásával kapcsolatos főbb fogalmak és szabályok lettek kiemelve, és - már ebben a fejezetben – az IFRS-el szembeállítva.

Az IFRS 15 standard ismertetése a következő fejezet feladata volt. Először az általános tudnivalók kerültek bemutatásra, mint a standard célja, hatóköre, bevezetésével kapcsolatos főbb információk és intézkedések. Fontosnak tartottam bemutatni azokat a fogalmakat, melyek közgazdasági értelemben ugyan nem jelentenek újat, viszont a szabályalkotók megváltozott jelentéssel vagy alakkal használják. Erre jó példa a szerződéses kötelezettségek fogalma (pl. a gazdálkodók eddig is mutattak ki előleget kötelezettségként, csak nem ilyen címen) vagy a vevő fogalma (a standard szöveggörnyezetében nem a hagyományos kereskedelmi partnert jelenti, hanem azokat az ügyfeleket, amelyek azért kötöttek szerződést a gazdálkodóval, hogy annak szokásos üzleti tevékenységébe tartozó áruját vagy szolgáltatását ellenértékért cserébe megszerezzék).

A korábbi szabályokhoz képest új megoldásnak tekinthető, hogy a szabályalkotók előálltak egy ötlépcsős modellel, amely a következő lépésekből áll:

- 1) A vevőkkel kötött szerződés(ek) beazonosítása
- 2) A szerződésben rögzített teljesítési kötelezettségek beazonosítása
- 3) A tranzakciós ár meghatározása
- 4) A tranzakciós ár felosztása a szerződésben meghatározott teljesítési kötelezettségek között
- 5) Bevétel elszámolása amennyiben a gazdálkodó teljesítette a vevővel szembeni kötelezettségét

Ahogy a standard neve is sugallja, a központba a vevőkkel kötött szerződések kerültek, így ezek beazonosítása az első lépés. Láthattuk, hogy ez egy olyan megállapodás a felek között, mely kikényszeríthető jogokat és kötelezettségeket tartalmaz, független annak formájától (pl. írásbeli, szóbeli). A következő lépés a gazdálkodó által ígért teljesítési kötelezettségek beazonosítása. A FASB által rendezett online konferencián a résztvevők jelentős többsége szerint ez a lépés komoly fejtörést okozhat a gazdálkodók számára. A standard szerint a gazdálkodónak először meg kell vizsgálnia, hogy milyen árukat vagy szolgáltatásokat ígért a vevőnek. Véleményem szerint a nehézséget nem a szerződésben leírt egyértelmű ígéretek jelentik (pl. az áru mellé ingyenes karbantartási szolgáltatást is biztosít a gazdálkodó), hanem az implicit ígéretek, tehát amikor a gazdálkodó szokásos üzleti gyakorlata olyan jogos várakozásokat kelthet a vevőben, amelyek nincsenek a szerződésben belefoglalva. Mindezen felül csak akkor beszélhetünk különálló teljesítési kötelezettségekről, ha egymástól különálló áruk vagy szolgáltatások, vagy azok sorozata

szerepel a szerződésben. A harmadik lépésben a gazdálkodónak meg kell állapítania az egész szerződésre vonatkozó tranzakciós árat. A legtöbb figyelmet a változó ellenérték elszámolására szenteltem, hiszen alapvető változásokat láthatunk a korábbi szabályokhoz képest (pl. lehet rá közvetlen utalás, de vélelmezhető is; csak akkor lehetséges elszámolni, ha nagyon valószínű, hogy az elszámolt árbevételben nem keletkezik jelentős visszairás, amikor megszűnik a bizonytalansági faktor a változó ellenértékkel kapcsolatban). A negyedik lépésben fel kell osztani a tranzakciós árat a különálló teljesítési kötelezettségek között. A cél az egyedi értékesítési ár meghatározása (az az ár, melyet a gazdálkodó akkor kapna, ha az adott árut vagy szolgáltatást egyedileg is értékesítené a vevő részére) az ismertett módszerek szerint. Ezen felül ennél a lépésnél kell végrehajtani többek között a diszkontok és a változó ellenértékek allokációját. Az utolsó lépés során a gazdálkodónak meg kell vizsgálnia, hogy teljesítette-e az egyes teljesítési kötelezettségeket, és ha igen, el kell számolnia az árbevételt. Több újonságot is felfedezhetünk a korábbi szabályokhoz képest. Egyrészt a standardalkotók egy egyszerűsített, egységes modellt nyújtanak, melyet mind az áruértékesítések, mind a szolgáltatásnyújtások esetén lehet alkalmazni, valamint útmutatást ad arra vonatkozóan, hogy a bevételt egy adott időpontban vagy egy adott időtartam alatt kell elszámolni (ellenben a korábbi szabályokkal, ahol külön modellt nyújtott az IAS 18 és az IAS 11). Másrészt a standard kimondja, hogy az átadás akkor minősül teljesítettnek, ha az eszköz feletti ellenőrzési jog átszállt a vevőre. Míg az korábbi standardokban a kockázatok és a hasznok átengedése számított a központi feltételnek, addig az új szabályban ez a feltétel csupán egy, a megfontolandó faktorok közül, a hangsúly az ellenőrzési jogon van. Kicsit tovább boncolgatva a témát, a Keretelvek definícióit tanulmányozva azt vettem észre, hogy amíg egy eszköz (pl. követelés) megjelenítési kritériuma a kontroll jog átruházása, addig az IAS 18 értelmében a bevételek elszámolásának fő kritériuma a lényeges kockázatok és hasznok átadása volt. Ezt a diszharmóniát is sikerült feloldani azzal, hogy akkor lehet bevételt elszámolni, amikor az ellenőrzési jog átszáll a vevőre.

Szakedolgozatom utolsó fejezetében kísérletet tettem egy gyakorlati útmutató összeállítására, mely hasznosnak bizonyulhat az átállás során. Tapasztalataim szerint nagyon sok minden áll vagy bukik azon, hogy miképpen közelítünk meg egy ilyen komplex problémát. Az én javaslatom az volt, hogy közelítsük meg a kérdéskört projekt szemléletben. Felépítettem a projekt struktúráját: a szponzoroktól kezdve a végrehajtó csapatig, és két témakör szemszögéből figyelve beazonosítottam az egyes csoportok

feladatait és felelősségi körét. Kettő – a gyakorlatban is alkalmazható – ábrát készítettem, melyek segítenek megválaszolni a választott témakörökkel kapcsolatban felmerülő főbb kérdéseket. Az első a bevétel és a követelés számlák lehetséges csoportosítását mutatja aszerint, hogy azok vevőktől származó tranzakciót tartalmaznak-e, avagy sem. A kategóriák gazdálkodónként eltérőek lehetnek, de példákkal és magyarázatokkal próbáltam megragadni a csoportosítás mögött meghúzódó lényegét. A második ábra egy döntési fa, mely kitűnően alkalmazható abban az esetben, ha el kell dönteni, hogy miként akarunk kimutatni egy bizonyos tranzakciót az új szabályok értelmében. A fejezet megírása során arra törekedtem, hogy konkrét példák és tennivalók megfogalmazásával tudjak segítséget nyújtani az átállás előtt állók számára.

A szakdolgozat megírása nagy kaland és kihívás volt számomra. Kaland, hiszen egy olyan témával foglalkoztam, ami nem csak egy könyvek lapjain megörökített, megtörtént eseménnyel kapcsolatos, hanem a szemem láttára elevenedett meg, és majd csak a közel jövőben lehet megtapasztalni igazi hatását. Másrészt rengeteg kihívással járt, mert főként idegen nyelvű források álltak rendelkezésemre, valamint gyakorlati tapasztalat híján egyelőre a gazdálkodók is csak tapogatóznak a jövőt illetően. Nagyon jó kezdeményezésnek tekintem a TRG csapat megalkotását, ami arra hivatott, hogy segítsen értelmezni az új szabályokat, válaszoljon az alkalmazók oldaláról felmerült kérdésekre.

Úgy érzem, hogy sikerült egy átfogó ismertetőt adni az IFRS 15-ről, és megbízható forrásokat nyújtani azokról a területekről, amiről itt most nem esett szó bővebben. Az öt lépcsős modell minden lépése végén törekedtem felvázolni a fő változásokat a korábbi szabályokhoz képest. A gyakorlati részben megpróbáltam minél pontosabban ismertetni az általam érintett részlegek és csoportok fontos feladatait. Végezetül pedig úgy gondolom, olyan gyakorlati javaslatokkal álltam elő, melyet bármely vállalkozás – a sajátosságait figyelembe véve – sikeresen alkalmazhat az átállás során.

## Irodalomjegyzék

### Könyvek

- Abbas Ali Mirza – Graham J. Holt: Practical Implementation Guide and Workbook for IFRS; John Wiley & Sons INC, 2011, New Jersey, Egyesült Államok, 584 oldal
- Christopher Nobes – Robert Parker: Comparative International Accounting; Pearson Education Limited, 2008, England, 576 oldal
- David Alexander - Anne Britton - Ann Jorissen: International Financial Reporting and Analysis; South-Western/Cengage Learning, 2011, Andover, England, 890 oldal
- dr. Rózsa Ildikó: IFRS 15: Vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek elszámolásai; Saldo, Budapest, 2016
- Lakatos László Péter – Kovács Dániel Máté – Madarasiné Dr. Szirmai Andrea – Mohl Gergely – Rózsa Ildikó: A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok elmélete és gyakorlata; Magyar Könyvvizsgálói Kamara, 2013, Budapest, 1035 oldal
- Peter W. G. Morris – Jeffrey K. Pinto: Project Technology, Supply Chain & Procurement Management; John Wiley & Sons INC, 2007, New Jersey, Egyesült Államok, 380 oldal
- Robert K. Wysocki: Effective Project Management (Traditional, Agile, Extreme) seventh edition; John Wiley & Sons INC, 2007, Indianapolis, Egyesült Államok, 726 oldal
- Steven M. Bragg: GAAP 2012: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles; John Wiley & Sons INC, 2011, New Jersey, Egyesült Államok, 1322 oldal

### Konferenciák:

- [Online conference: Implementation Update on Revenue from Contracts with Customers](#) (2016.10.02.)
- [TRG meeting - Stand-ready performance obligations](#) (2016.10.29.)



#### Folyóiratok, internetes kiadványok:

- Ernst & Young: A closer look at the new revenue recognition standard:  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016/\\$FILE/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016/$FILE/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016.pdf); 2016.10.24
- Ernst & Young: Az árbevétel elszámolása: az eddigi gyakorlatot átalakító új szabályozás:  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS15\\_HUN\\_FVS\\_/\\$FILE/IFRS15\\_HUN\\_FVS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS15_HUN_FVS_/$FILE/IFRS15_HUN_FVS.pdf); 2016.11.14.
- IFRS Alapítvány: Conceptual Framework:  
<http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/conceptualframework.pdf>  
(2016.09.26)
- IFRS Alapítvány: IFRS 15: Revenue from contracts with customers:  
<http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ifrs15.pdf> (2016.09.04.)
- Madarasiné Dr. Szirmai Andrea: Az árbevétel elszámolásának fő lépései – esetek az új IFRS 15 standard alapján; SZÁMVITELI TANÁCSADÓ VI.:(9) pp. 15-20. (2014)
- [SEC - Topic 13: Revenue Recognition](#) (2016.10.05.)

#### Egyéb internetes források:

- Enron case study: <http://www.investopedia.com/updates/enron-scandal-summary/>  
(2016.10.28.)
- [Convergence between IFRS and US GAAP](#) (2016.10.28.)
- [Which is better - Principles or Rules](#) (2016.10.28.)

2. melléklet:





**SZAKDOLGOZAT KONZULTÁCIÓS LAP**

Hallgató neve: <b>Kardos Tamás</b>	
Születési hely, év: <b>Dunaújváros, 1990.</b>	
NEPTUN kód: <b>D7II6K</b>	
Szak: <b>Számvitel Mester</b>	Szakirány: <b>Vezetői számvitel</b>
Témavezető: <b>Madarasiné Dr. Szirmai Andrea</b>	Beosztása: <b>Dékanhelyettes, egyetemi docens</b>

A szakdolgozat címe:


**Az IFRS 15 standard ismertetése és az átállás bemutatása projekt szemléletben**

Témavezetői konzultációk igazolása:

Konzultáció időpontja	Konzultáció témája	Témavezető aláírása
2016. 04. 14.	A szakdolgozat témájának, kereteinek felvázolása	
2016. 11. 15.	Az elméleti anyag áttekintése, véleményezése	
2016. 11. 22.	A gyakorlati rész felvázolása, változások véleményezése	
2016. 12. 07.	A végleges szakdolgozat véleményezése	

A szakdolgozat benyújtható!

Budapest, 2016. december 07.



Témavezető aláírása

**Nyilatkozat:**

Alulírott felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy jelen szakdolgozat saját munkám.

Budapest, 2016. december 07.



Hallgató aláírása

*1. melléklet***SZAKDOLGOZATI KUTATÁSI KONCEPCIÓ KÍSÉRŐ LAP**  
(3 példányban szövegszerkesztővel tölthető ki!)

**Hallgató neve:** Kardos Tamás  
**Neptun kódja:** D7II6K  
**Tagozat:** Levelező  
**Szak/szakirány:** Számvitel mester szak / Vezetői számvitel szakirány  
**Évf./csoportszám:** 3. évfolyam  
**Lakcíme:** 2400 Dunaújváros, Hajnal út 4.  
**Értesítési címe:** 2400 Dunaújváros, Hajnal út 4.  
**Telefon (mobil):** +36 20 248 5773  
**E-mail:** akardos.tamas@gmail.com

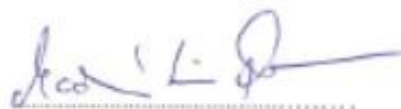
**A szakdolgozat címe:** Az IFRS 15 standard ismertetése és az átállás bemutatása projekt szemléletben

**A szakdolgozat témavezetője:**

**Neve, beosztása:** Madarasiné Dr. Szirmai Andrea, nemzetközi és tudományos dékánhelyettes, egyetemi docens, PhD  
**Elérhetőségei:** [Szirmai.Andrea@uni-bge.hu](mailto:Szirmai.Andrea@uni-bge.hu) / 06-1-469-66-00/6793

Vállalom, hogy a fenti témában a témavezetői teendőket ellátom és az elkészült dolgozatot **határidőre**, írásban véleményezem.

Budapest, 2016. december 07.

  
témavezető/konzulens

## **A szakdolgozat kutatási koncepciója:**

### **Témaválasztás indoklása**

Mennyire hatékony fenntartani egy nemzeti számviteli rendszert, miközben a világ nagy részén a vállalatok vagy a nemzetközi számviteli standardok (IFRS) vagy pedig az amerikai számviteli standardok (USGAAP) szerint készítik beszámolóikat? Ez a kérdés indított el azon az úton, mely kisebb kerülővel ugyan, de a szakdolgozatom témájához vezetett. Egy ideális világban létezhetne egy olyan számviteli szabályzó rendszer, melynek előírásai minden vállalatra – függetlenül az országtól, iparágtól – kötelező érvényűek lennének. Ez biztosíthatná, hogy a világ összes vállalatának beszámolója ugyan azon szabályok és értelmezések alapján készülne el és tökéletesen összehasonlíthatóak lennének. Visszaérkezve a valóság talajára viszont láthatjuk, hogy sok munka lenne eljutni az ideális világunkba: a két nagy számviteli rendszer mellett még rengeteg nemzeti rendszer is létezik.

Az első lépések azonban már megszülettek: az IASB és a FASB lefektette az ún. Koncepcionális Keretszabályokat, mely közös alapot ad a két számviteli rendszer számára. Szakdolgozatom bevezetőjében – a motivációim mellett – teszek egy rövid kitérőt a konvergencia program felé: röviden szót ejtek a Keretszabályokról, valamint a program jelenlegi státuszáról és irányáról.

További kutatásaim során azonban rá kellett jönnöm, hogy a két rendszer közeledése nem fulladt ki az alapkő letétele után: például a közeljövőben lépnek életbe olyan standardok, melyek kötelező érvényűek lesznek mind az IFRS mind a USGAAP alkalmazóira egyaránt. Ilyen standard került szakdolgozatom célkeresztjébe, az IFRS 15, mely a vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek elszámolásai címet viseli.

Számos nemzetközi szakirodalom foglalkozik a standarddal, kezdve az IASB által kibocsátott hivatalos szövegen át egészen a különféle elemző cikkekig és videóig. Természetesen hazánkban is megjelentek már az első összegző cikkek, előrejelzések. A szakdolgozatom elméleti részében szeretnék egy átfogó ismertetőt adni a standardról, valamint egy összehasonlítást, hogy mi változott az általa felülírt szabályokhoz képest. Nem titkolt szándékom tehát egy olyan anyag kidolgozása, melyhez bármikor nyúlhat bárki, aki szeretne kicsit részletesebben megismerkedni az IFRS 15-el.

Munkám során a feladatom egy jelentős méretű finomító cég könyveinek vezetése, az adatok ellenőrzése valamint a negyedéves és éves beszámolók elkészítése. Ebből adódik, hogy muszáj rendelkeznem a legfrissebb információkkal annak érdekében, hogy biztosítani

tudjam a könyvek helyességét. Megpróbáltam tehát összekötni a kellemest a hasznossal: a vállalatnak kötelező felvenni az új bevétel realizációs szabályokat 2018-tól, ha közben a szakdolgozatomat felhasználva mélyebben is kutatnám a témát, akkor az előkészületekkor és a bevezetéskor is hasznos tanácsokkal, meglátásokkal tudok majd szolgálni. Szerencsésnek érzem magam, hiszen ennek köszönhetően megismerhetem a témakört az elméleti oldalról, valamint a gyakorlati oldalról is.

Így forrt ki bennem szakdolgozatom végleges tárgya. Egy tanácsadó helyébe képzelem magam, és az IFRS 15-re való felkészülést projekt szemléletben mutatom be. Kiválasztottam két számviteli területet, amelyben változások következhetnek be az új szabályok miatt. Erre a két területre koncentrálni mutatom be, hogy milyen osztályokat érint az átállás, ezeknek az osztályoknak milyen feladataik vannak az átállással kapcsolatban, mire kell figyelniük módszereik átalakításakor. Ez egy oda-vissza ható folyamat lesz: a projektben szerzett eddigi tapasztalataim jó táptalajt nyújtanak a szakdolgozathoz, másrészt a bevezetéskor már én is konstruktívabb ötletekkel állhatok elő a menedzsment számára.

### **Kutatási célok, kérdések**

Egy szakdolgozatban két cél szeretnék elérni. Bár tisztában vagyok vele, hogy egyre több igényes és átfogó irodalom jelenik meg magyarul is az IFRS 15-ről, szeretnék összeállítani egy olyan átfogó ismeretanyagot, melyből az érdeklődő részleteiben is megismerheti a standardot. Ennek keretein belül rávilágítok a főbb változásokra az előző, bevétel realizációval kapcsolatos standardokhoz képest (főleg az IAS 11 és az IAS 18-ra koncentrálni). A másik célom, egy olyan útmutató elkészítése, amely segítséget nyújt azon vállalatok számára, melyeknek a jövőben kötelező lesz alkalmazni az új szabályokat. Ebben a részben ötvözném az elméleti tudást a gyakorlati megvalósítással. Ahhoz, hogy dolgozatom valóban hasznosítható legyen, az általam választott két területre vonatkozóan a gyakorlatban is működő módszereket szeretnék bemutatni, melyek segítenek az átállásban.

*Dolgozatom a következő kérdésköröket tárgyalja:*

- 1. Melyek a fő változások az IFRS 15, valamint az általa felváltott standardok között?*
- 2. A választott területeken belül, melyek azok az osztályok, akik érintettek lehetnek egy esetleges átállás során?*
- 3. Milyen kihívásokkal és feladatokkal kell e részlegeknek szembesülniük?*

4. *Léteznek-e olyan módszerek („best practices”) melyek hatékonyan alkalmazhatóak bármely vállalatnál?*

### **Módszertani eszközök**

***Elsődleges források:*** Ilyen típusú forrásnak tekintem az IASB és a FASB által kibocsátott hivatalos Standardok szövegeit, valamint példázatokat, magyarázatokat. Ezen kívül e szervezetek által tartott konferenciát és a TRG csapat által kiállított magyarázatokat is.

***Másodlagos források:*** Az IFRS egy igen jól kutatott témakör. Számos magyar és idegen nyelvű szakirodalom áll a rendelkezésemre. Továbbá lehetőségem nyílik eljutni olyan értekezletekre, részt venni olyan vállalati projektben, ahol a megszerzett tapasztalatot felhasználhatom a kutatásomhoz is. Munkám során a könyvtárak adatbázisai valamint az internetes források is a segítségemre lesznek, utóbbit azonban körültekintően kell felhasználnom, hiszen a hitelesség sok esetben vitatott lehet. Végző soron pedig megemlíteném az ún. „szürke irodalmat”, a korábbi szakdolgozatokat, disszertációkat.

## Kutatási időterv

Feladat	Időtartam
Témaválasztás, megbeszélés a konzulenssel	2016. április
A koncepció megvitatása a konzulenssel	2016. szeptember 5. - 2016. szeptember 11.
Kutatási koncepció leadása	2016. szeptember 12.
Kutatás	2016. szeptember 13. - 2016. október 31.
Dolgozat összeállítása	2016. november 1. - 2016. december 1.
Konzulensek bírálata	2016. december 2. - 2016. december 8.
Szöveg véglegesítése	2016. december 8. - 2016. december 11.
Technikai munkálatok	2016. december 11. - 2016. december 15.
Köttetés	2016. december 15. - 2016. december 17.
Beadási határidő	2016. december 19.

## Felhasználásra szánt irodalomjegyzék

### Könyvek

- Abbas Ali Mirza – Graham J. Holt: Practical Implementation Guide and Workbook for IFRS; John Wiley & Sons INC, 2011, New Jersey, Egyesült Államok, 584 oldal
- Christopher Nobes – Robert Parker: Comparative International Accounting; Pearson Education Limited, 2008, England, 576 oldal
- David Alexander - Anne Britton - Ann Jorissen: International Financial Reporting and Analysis; South-Western/Cengage Learning, 2011, Andover, England, 890 oldal
- dr. Rózsa Ildikó: IFRS 15: Vevőkkel kötött szerződésekből származó bevételek elszámolásai; Saldo, Budapest, 2016
- Lakatos László Péter – Kovács Dániel Máté – Madarasiné Dr. Szirmai Andrea – Mohl Gergely – Rózsa Ildikó: A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok

elmélete és gyakorlata; Magyar Könyvvizsgálói Kamara, 2013, Budapest, 1035 oldal

- Peter W. G. Morris – Jeffrey K. Pinto: Project Technology, Supply Chain & Procurement Management; John Wiley & Sons INC, 2007, New Jersey, Egyesült Államok, 380 oldal
- Robert K. Wysocki: Effective Project Management (Traditional, Agile, Extreme) seventh edition; John Wiley & Sons INC, 2007, Indianapolis, Egyesült Államok, 726 oldal
- Steven M. Bragg: GAAP 2012: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles; John Wiley & Sons INC, 2011, New Jersey, Egyesült Államok, 1322 oldal

#### Konferenciák:

- [Online conference: Implementation Update on Revenue from Contracts with Customers](#) (2016.10.02.)
- [TRG meeting - Stand-ready performance obligations](#) (2016.10.29.)

#### Folyóiratok, internetes kiadványok:

- Ernst & Young: A closer look at the new revenue recognition standard: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016/\\$FILE/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016/$FILE/EY-Apply-RevRec-Update-Sept2016.pdf); 2016.10.24
- Ernst & Young: Az árbevétel elszámolása: az eddigi gyakorlatot átalakító új szabályozás: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS15\\_HUN\\_FVS\\_/\\$FILE/IFRS15\\_HUN\\_FVS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS15_HUN_FVS_/$FILE/IFRS15_HUN_FVS.pdf); 2016.11.14.
- IFRS Alapítvány: Conceptual Framework: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/conceptualframework.pdf> (2016.09.26)



- IFRS Alapítvány: IFRS 15: Revenue from contracts with customers:  
<http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ifrs15.pdf> (2016.09.04.)
- Madarasiné Dr. Szirmai Andrea: Az árbevétel elszámolásának fő lépései – esetek az új IFRS 15 standard alapján; SZÁMVITELI TANÁCSADÓ VI.:(9) pp. 15-20. (2014)
- [SEC - Topic 13: Revenue Recognition \(2016.10.05.\)](#)

Egyéb internetes források:

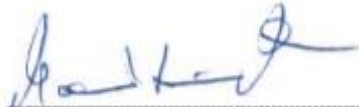
- Enron case study: <http://www.investopedia.com/updates/enron-scandal-summary/>  
(2016.10.28.)
- [Convergence between IFRS and US GAAP \(2016.10.28.\)](#)
- [Which is better - Principles or Rules \(2016.10.28.\)](#)

A kutatási koncepciót elfogadom/nem fogadom el.

Budapest, 2016. december 07.

Madarasiné Dr. Szirmai Andrea

-----  
Témavezető neve



-----  
Aláírása

**Elérhetőségei:**

Szobaszám: A107

Fogadó óra: Csütörtök: 14:30 – 15:30

Telefon: 469-6600/6793 mellék

e-mail: Szirmai.Andrea@uni-bge.hu

## Nyilatkozat a BGE Repozitórium Dolgozattárba feltöltött mű nyilvánossá tételéről

Név: **Kardos Tamás**

NEPTUN kód: **D7II6K** Tagozat: **Levelező**

Szak: **Számvitel Mester szak**

Szakirány: **Vezetői számvitel szakirány**

Szakedolgozat/zároldolgózat címe (továbbiakban: mű): **Az IFRS 15 standard ismertetése és az átállás bemutatása projekt szemléletben**

1. Kijelentem, hogy a mű a BGE Repozitórium Dolgozattárba való feltöltéssel más jogát nem sértem. Tudomással bírok arról, hogy az Egyetem a szerzői jogok meglétét nem ellenőrzi.
2. Kérem, hogy művem a feltöltést követően a nyilvánosság számára elérhetővé váljon.
3. Tudomásul veszem, hogy
  - Szerzői jogsértés esetén az Egyetem az érintett dokumentum elérhetőségét szerzői jogsértés tisztázása idejére átmenetileg korlátozhatja,
  - Szerzői jogsértés esetén az érintett művet a BGE Repozitórium Dolgozattárának adminisztrátora a Repozitóriumból haladéktalanul eltávolítja.

Budapest, 2016. december 07.

  
.....  
Hallgató aláírása