

Porównywalność sprawozdań finansowych firm deweloperskich na tle krajowych i międzynarodowych regulacji rachunkowości

*Jacek Kalinowski **

Wprowadzenie

Rachunkowość to język biznesu. Takie stwierdzenie można niejednokrotnie usłyszeć z ust praktyków korzystających na co dzień z informacji tworzonych w systemie rachunkowości. Jest to jednocześnie najkrótsza i zarazem najbardziej treściwa definicja pojęcia rachunkowości. Na świecie mamy jednak wiele języków, zarówno narodowych, jak i rachunkowości. Jak wielką barierę stanowi ta mnogość, może się każdy przekonać jadąc do kraju, którego języka nie zna. Tym łatwiej można sobie wyobrazić problemy inwestorów w dobie globalizacji rynków kapitałowych, którzy muszą zmagać się z niezrozumiałymi danymi w sprawozdaniach finansowych – bo tworzonymi według różnych zasad i regulacji rachunkowości. Problem ten został już w dużej mierze rozwiązany dzięki idei harmonizacji i standaryzacji rachunkowości, która jest realizowana dzięki wprowadzaniu wspólnego języka rachunkowości zwanego MSR/MSSF¹. Nadal jednak pozostały obszary, gdzie droga do wspólnego języka wydaje się jeszcze odległa. Jednym z nich jest pomiar przychodów i kosztów działalności deweloperskiej, a więc działalności, która jest słusznie przedstawiana jako jeden z głównych stymulatorów gospodarki. Mamy tu istotne rozbieżności między regulacjami polskimi a regulacjami standardów międzynarodowych MSR/MSSF.

* Dr Jacek Kalinowski, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, adiunkt, jacek.kalinowski@finansus.pl

¹ Szerzej o harmonizacji i standaryzacji rachunkowości oraz o rozwoju globalnych standardów rachunkowości zob. m. in. w: Ignatowski R. (2009) *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie Globalnych Standardów Rachunkowości*, Wydawnictwo UŁ; Surdykowska S. T. (2010), *Perspektywy rozwoju rachunkowości międzynarodowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 56(112), s. 223–243, Warszawa.

Celem artykułu jest przedstawienie regulacji międzynarodowych dla działalności deweloperskiej, w tym w szczególności interpretacji IFRIC 15 na tle rozwiązań polskich oraz amerykańskich. Opracowanie powstało w wyniku zastosowania różnych metod badawczych, takich jak: analiza krytyczno-poznawcza literatury, analiza przypadków z praktyki przedsiębiorstw deweloperskich oraz analiza sprawozdań finansowych spółek giełdowych wykonujących działalność deweloperską, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach Europy oraz w Stanach Zjednoczonych. Ponadto zostały przeanalizowane regulacje rachunkowości w obszarze pomiaru kosztów i przychodów działalności deweloperskiej, w tym regulacje międzynarodowe (MSR/MSSF) oraz regulacje amerykańskie (US GAAP).

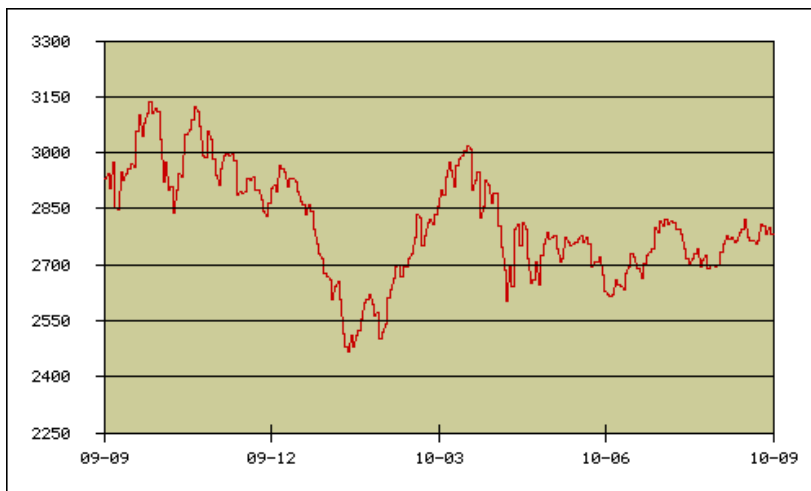
1. Znaczenie, specyfika i rola działalności deweloperskiej w Polsce

Działalność deweloperska stała się w ostatnich latach w Polsce jednym z najszybciej rozwijających się pomysłów na prowadzenie biznesu. Wiele podmiotów, niezajmujących się dotychczas takim sposobem aktywności, postanowiło utworzyć spółki celowe, których zadaniem było prowadzenie niejednokrotnie bardzo dużych inwestycji deweloperskich. Po boomie inwestycyjnym, który zakończył się w 2007 r., kolejny okres okazał się prawdziwym testem dla deweloperów. Spowolnienie rynku oraz wejście w fazę stabilizacji sprzyjało przeprowadzeniu gruntownych analiz i opracowaniu nowych strategii wzrostu. Od stycznia 2010 r. obserwujemy systematyczny wzrost tego rynku, co przedstawiono na rysunku 1, prezentującym spółki publiczne notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie należące do indeksu dla deweloperów WIG-Deweloperzy². Wzrost ten osiągnął swój kulminacyjny punkt w kwietniu 2010 r., aby następnie, po korekcie, podążać w kierunku stabilizacji.

W czasie, gdy po największej fali kryzysu na rynku pozostali najsilniejsi deweloperzy, ogromnego znaczenia nabiera pozyskiwanie przez te spółki kapitału zewnętrznego. Realizowane jest to najczęściej poprzez nowe emisje akcji i dokapitalizowanie przedsiębiorstwa. Tworzenie więc rzetelnej informacji o prowadzonej działalności staje się priorytetowym celem przedsiębiorstw deweloperskich.

² Indeks WIG_Deweloperzy jest indeksem dochodowym (uwzględnia dywidendy i prawa poboru). Funkcjonuje od 15.06.2007 r. Obecnie (stan na 01.10.2010 r.) w ramach tego indeksu jest notowanych 18 spółek, wśród których trzy największe to: GTC, ECHO i PLAZACNTR (skrótów nazw giełdowych).

Rysunek 1. Wykres indeksu WIG-Deweloperzy od 28września 2009 r. do 27 września 2010 r.



Źródło: http://www.gpw.pl/zrodla/gpw/spws/portfele/wig-de_p.htm data odczytu 28.09.2010.

Rachunkowość, jako system informacyjny dla potrzeb zarządzania i sprawozdawczości finansowej, miał zawsze problem z pomiarem przychodów i kosztów działalności deweloperskiej. Dotyczy to zarówno Polski, jak i innych krajów na świecie. Dzisiejsze regulacje rachunkowości międzynarodowej poszły jednak znacznie dalej niż regulacje polskie, w kierunku, który wydaje się być przyszłością prezentacji informacji finansowych o działalności deweloperskiej. W opisywanym obszarze mamy obecnie istotną różnicę między wskazaniami MSR/MSSF i polskiej Ustawy o rachunkowości (Uor).

Budowa nieruchomości przez dewelopera³ odbywa się w praktyce na dwa sposoby:

- a) za pomocą Generalnego Wykonawcy, któremu Deweloper zleca budowę nieruchomości,
- b) w ramach własnej działalności gospodarczej – Deweloper jest wtedy Generalnym Wykonawcą budowy nieruchomości, może jednocześnie korzystać z usług podwykonawców.

³ Pod pojęciem dewelopera rozumie się jednostkę wykonującą umowę deweloperską, zarówno jako podstawową formę prowadzonej działalności gospodarczej, jak i jako działalność dodatkową.

Sprzedaż nieruchomości budowanej w ramach umowy deweloperskiej⁴ może być podjęta zanim rozpocznie się proces budowy tej nieruchomości, w trakcie jej budowy lub po jej zakończeniu. Moment sprzedaży nie ma jednak zasadniczego wpływu na moment uznania przychodu ze sprzedaży umowy deweloperskiej.

W przypadku gdy Deweloper sprzedaje nieruchomość budowaną w ramach umowy deweloperskiej wielu nabywcom, każdy z nich zawiera odrębną umowę z Deweloperem o nabycie konkretnego elementu nieruchomości, z chwilą, gdy będzie on gotowy do zamieszkania. Zazwyczaj nabywca wpłaca Deweloperowi depozyt, który podlega zwrotowi jedynie w przypadku, gdy Deweloper nie ukończy budowy nieruchomości zgodnie z warunkami zawartymi w umowie. Całość sumy nabycia jest zwyczajowo wypłacana Deweloperowi w chwili ukończenia budowy, zgodnie z warunkami zawartymi w umowie, kiedy nabywca obejmuje dany element nieruchomości w swoje posiadanie.

Umowa deweloperska może przewidywać systematyczne płatności nabywcy na rzecz Dewelopera związane z postępami prac budowanej nieruchomości. Jeżeli nie jest to związane jednocześnie z przekazywaniem nabywcy kontroli nad zakończonym etapem prac, nie ma to wpływu na moment uznania przychodów z umowy deweloperskiej.

Budowa nieruchomości może być prowadzona zarówno na gruncie, który znajdował się w posiadaniu Dewelopera, jak też na gruncie, który był w posiadaniu lub był dzierżawiony przez nabywcę jeszcze przed rozpoczęciem budowy. Jeżeli budowa jest prowadzona na gruncie nabywcy, może to być istotną przesłanką to przekazywania nabywcy przez Dewelopera kontroli nad budowaną nieruchomością w trakcie trwania prac budowlanych. W takim przypadku będzie to miało wpływ na wybór metody ustalenia przychodów i kosztów z niezakończonych umowy deweloperskiej.

2. Regulacje rachunkowości dotyczące ujmowania przychodów i kosztów z działalności deweloperskiej

Wśród regulacji rachunkowości, które zostały poddane analizie dla zrealizowania celu niniejszego artykułu, znalazły się⁵:

⁴ Umowa deweloperska to umowa o przekazanie nieruchomości z zamiarem dalszej odprzedaży, w całości lub w częściach, jednemu bądź wielu odbiorcom (np. sprzedaż wyodrębnionych części nieruchomości – lokali mieszkalnych w budynku wielorodzinnym).

⁵ W przypadku braku oficjalnego tłumaczenia wskazywanej regulacji z języka angielskiego na polski podano jej tytuł w oryginale.

- 1) międzynarodowe standardy rachunkowości MSR/MSSF, a w szczególności:
 - MSR 11 Umowy o usługę budowlaną
 - MSR 18 Przychody
 - MSR 2 Zapasy
 - IFRIC 15 Umowy dotyczące budowy nieruchomości
- 2) amerykańskie standardy rachunkowości US GAAP, a w szczególności
 - Statement of Financial Accounting Standards No. 66 Accounting for Sales of Real Estate (FAS 66)
 - Statement of Financial Accounting Standards No. 67 Accounting for Costs and Initial Rental Operations of Real Estate Projects (FAS 67)
 - Statement of Financial Accounting Standards No. 152 Accounting for Real Estate Time-Sharing Transactions an amendment of FASB Statements No. 66 and 67 (FAS 152)
- 3) polskie regulacje rachunkowości, a w szczególności:
 - Uor z 29.09.1994 r.,
 - Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”.

Dobór wymienionych regulacji wynika z faktu, że przedsiębiorstwa w Polsce mogą potencjalnie sporządzać sprawozdanie finansowe według Uor lub MSR/MSSF⁶, natomiast standardy MSR/MSSF od kilku lat są w fazie procesu konwergencji ze standardami amerykańskimi US GAAP⁷.

Regulacje amerykańskie (FAS 66, 67 i 152) są znacznie bardziej rozwinięte, ich powstanie datuje się na lata 80. XX w.⁸, również zakres rozwiązań merytorycznych jest tu istotnie szerszy niż w MSR/MSSF. W przypadku standardów międzynarodowych nie było do 2008 r. dedykowanego standardu do działalności deweloperskiej. Praktyka światowa potwierdzała „rozdzarcie interpretacyjne” między klasyfikacją działalności deweloperskiej jako produkcji usługowej⁹ (MSR 18 i MSR 2) i jako niezakończonych umów długoterminowych (MSR 11). Stan ten spowodował wydanie w drugiej połowie 2008 r. oficjalnej interpretacji IFRIC 15 Umowy dotyczące budowy nieruchomości (oryg.: *Agreements for the Construction of Real Estate*), obowiązującej od 01.01.2009 r., która stała się również podstawą dla treści przedstawionych w dalszej części artykułu.

⁶ Szerzej na ten temat zob.: Ignatowski R. (2009), *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie globalnych standardów rachunkowości*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

⁷ Por. np. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w interpretacjach i przykładach*, 2003, s. 97–99.

⁸ FAS 66 i FAS 67 obowiązują od 01.01.1983 r., natomiast FAS 152 od 16.06.2005 r.

⁹ Takie podejście jest obecnie powszechną praktyką w Polsce.

3. Polskie regulacje rachunkowości

Obecne podejście, które dominuje w Polsce, traktuje budowę nieruchomości przez deweloperów jako produkcję. Wynika to choćby z zapisów Krajowego Standardu Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”, który wyraźnie stwierdza w punkcie II.2: „*Standardu nie stosuje się do usług budowlanych wykonywanych przez deweloperów we własnym zakresie*”.

Konsekwencją takiego podejścia jest ujmowanie wyników działalności deweloperskiej po zakończeniu (wybudowaniu) obiektu, który jest dalej odprze-dawany lub wynajmowany. To z kolei może prowadzić do przesuwania zysków i strat pomiędzy poszczególnymi okresami, a więc może przeczyć zasadzie współmierności kosztów i przychodów.

W praktyce polskiej pojawia się ponadto szereg innych problemów, np. z ujęciem niektórych kosztów jako koszty wytworzenia produkcji w toku (obiekt deweloperski w trakcie realizacji), czy też jako koszty okresu. Dotyczy to takich kosztów, jak koszty finansowania zewnętrznego umowy deweloperskiej, koszty gwarancji bankowych, koszty rezerwy na naprawy gwarancyjne, ujęcie kaucji gwarancyjnej itd. Wymienione przykłady można mnożyć, co pokazuje złożoność problemu. Nie rozstrzygając jednak, jak należy prawidłowo ujmować przedstawione przykłady zdarzeń gospodarczych, wystarczy wspomnieć, że już sama możliwość różnej interpretacji tych zagadnień przez przedsiębiorców może prowadzić do zaniku porównywalności sprawozdań finansowych między jednostkami działającymi w Polsce. Jeśli do tego dołożymy generalne podejście polskiego prawa bilansowego do działalności deweloperskiej jako „produkcji”, co kłóci się z rozwiązaniami wypracowanymi w regulacjach międzynarodowych, a w szczególności w MSR/MSSF (szerzej na ten temat – w dalszej części artykułu), to mamy pełny obraz braku jakiejkolwiek porównywalności nie tylko w ujęciu lokalnym (Polska), ale również w ujęciu globalnym. Ponadto do porównywalności sprawozdań finansowych deweloperów w naszym kraju można dołączyć fakt, że część jednostek w Polsce stosuje polskie regulacje bilansowe, a część międzynarodowe¹⁰. To z kolei może być źródłem dodatkowych komplikacji oraz kłóci się z procesem harmonizacji rachunkowości na świecie, w którym Polska aktywnie uczestniczy.

Podsumowując problemy dotyczące polskich regulacji rachunkowości dla jednostek wykonujących działalność deweloperską można stwierdzić, że:

- a) dominuje podejście do działalności deweloperskiej jako „produkcji”, co jest sprzeczne z niektórymi przypadkami w regulacjach międzynarodowych (MSR/MSSF) – w konsekwencji może wystąpić brak porównywalności między sprawozdaniami finansowymi deweloperów w Polsce (niektóre jednostki sporządzają sprawozdania finansowe według Uor, inne według MSR/MSSF) oraz na świecie (gdzie dominują rozwiązania krajowe lub MSR/MSSF),

¹⁰ Por. art. 45 Uor.

- b) istnieje wiele nieuregulowanych obszarów szczegółowych, co daje możliwość różnej interpretacji jednostkom wykonującym działalność deweloperską – jest to źródłem potencjalnego braku porównywalności między sprawozdaniami finansowymi deweloperów zarówno w ujęciu lokalnym, jak i globalnym.

4. IFRIC (KIMSF) 15 Umowy o Budowę Nieruchomości przegląd najważniejszych regulacji¹¹

1. Wprowadzenie

Umowy o budowę nieruchomości są szeroko rozpowszechnione i mogą mieć związek z budową budynków mieszkalnych, komercyjnych i przemysłowych. Budowa rozciąga się często na więcej niż jeden okres obrotowy i może być prowadzona na ziemi, którą nabywca posiadał lub dzierżawił jeszcze przed rozpoczęciem budowy, a umowy mogą zawierać zapis o konieczności wnoszenia sukcesywnych płatności w trakcie trwania budowy. W branży deweloperskiej jednostki, które podejmują się budowy nieruchomości w sposób bezpośredni lub poprzez podwykonawców, mogą zawierać umowy z jednym lub z wieloma klientami jeszcze przed ukończeniem budowy. Takie umowy przyjmują różne formy. Na przykład jednostka, która podjęła się budowy nieruchomości o przeznaczeniu mieszkalnym może zacząć sprzedawać indywidualne elementy nieruchomości (mieszkania lub domy) „z wyprzedzeniem”, tzn. w czasie, gdy budowa nieruchomości nadal trwa, a nawet zanim się w ogóle rozpoczęła. Każdy nabywca zawiera umowę z jednostką o nabycie konkretnego elementu nieruchomości, z chwilą, gdy będzie on gotowy do zamieszkania. Zazwyczaj, nabywca wpłaca jednostce budującej depozyt, który podlega zwrotowi jedynie w przypadku, gdy budujący nie ukończy budowy nieruchomości zgodnie z warunkami zawartymi w umowie. Całość sumy nabycia jest zwyczajowo wypłacana jednostce jedynie w chwili ukończenia budowy zgodnie z warunkami zawartymi w umowie, kiedy nabywca obejmuje dany element nieruchomości w swoje posiadanie.

Jednostki, które podejmują się budowy nieruchomości o charakterze komercyjnym lub przemysłowym mogą zawrzeć umowę z indywidualnym nabywcą. Mogą również wymagać od niego systematycznych płatności związanych z postępami prac w okresie pomiędzy zawarciem umowy a wypełnieniem jej postanowień. Budowa może być prowadzona na ziemi, która znajdowała się w posiadaniu, lub była dzierżawiona przez nabywcę jeszcze przed rozpoczęciem budowy.

¹¹ Na podstawie tekstu oryginalnego IFRIC 15 – tłumaczenie własne.

2. Zakres stosowania regulacji

W praktyce najczęściej rozbieżności dotyczy identyfikacji standardu mającego zastosowanie w stosunku do danej umowy o budowę nieruchomości. W niektórych systemach prawnych przeważająca praktyka polega na stosowaniu MSR 11 – Umowy o usługę budowlaną oraz na ujmowaniu przychodów w trakcie trwania budowy. W innych systemach stosuje się wymogi dotyczące sprzedaży towarów zawarte w MSR 18 – Przychody i ujmuje się przychody dopiero w chwili przekazania nabywcy ukończonej nieruchomości (takie podejście obowiązuje obecnie m.in. w Polsce).

IFRIC zastanawiał się, czy zakres Interpretacji powinien być ograniczony do umów o budowę nieruchomości. W wyniku dyskusji stwierdzono, że zakres powinien być ograniczony do otrzymanej prośby dotyczącej sprecyzowania wymagań MSR 18 w odniesieniu do „sprzedaży nieruchomości”, ponieważ w tym obszarze dochodziło do największych rozbieżności w praktyce. Ponownie rozważając tę kwestię, IFRIC przyjął pogląd, że pojęcie „sprzedaży nieruchomości” może wprowadzać w błąd i sprecyzował, że IFRIC 15 odnosi się do „umów o budowę nieruchomości”. Podstawowa kwestia dotycząca faktu, czy umowa wchodzi w zakres MSR 11, czy MSR 18, powstaje wyłącznie wtedy, gdy umowa obejmuje również czynności budowlane. Taka umowa może spełniać, lub nie spełniać definicji umowy o usługę budowlaną. IFRIC sprecyzował też, że IFRIC 15 może dotyczyć jednostek, które podejmują się budowy nieruchomości bezpośrednio lub przez podwykonawców.

IFRIC 15 dotyczy zatem rozliczania przychodów i związanych z nimi kosztów przez jednostki, które podejmują się budowy nieruchomości bezpośrednio lub przez podwykonawców. Umowy wchodzące w zakres wskazywanej interpretacji są opisane jako „umowy o budowę nieruchomości” i mogą obejmować również dostawy innych towarów i usług.

Interpretacja IFRIC 15 zajmuje się dwoma zagadnieniami określając:

- a) czy dana umowa o usługę budowlaną nieruchomości wchodzi w zakres MSR 11, czy MSR 18,
- b) kiedy należy ujmować przychody z budowy nieruchomości.

Wytoczne zawarte w IFRIC 15 są oparte na założeniu, że jednostka dokonała już analizy umowy o budowę nieruchomości oraz innych związanych z nią umów i uznała, że jej kierownictwo nie będzie się angażowało w zarządzanie nieruchomością w takim stopniu, jaki wiąże się z prawem własności, i nie będzie utrzymywało kontroli nad prowadzoną budową w takim stopniu, który uniemożliwiłby ujęcie części lub całości wynagrodzenia jako przychodu. Jeśli jest niemożliwe ujęcie części wynagrodzenia jako przychodu, szczegółowe wytoczne zawarte w IFRIC 15 dotyczą wyłącznie tej części umowy, z której wynagrodzenie zostanie ujęte jako przychód.

W przypadku umowy indywidualnej jednostka może podjąć się dostarczenia towarów lub usług jako elementu dodatkowego towarzyszącego budowie nieruchomości (np. sprzedaży ziemi lub zapewnienia usług w zakresie zarządza-

nia nieruchomością). Zgodnie z MSR 18.13¹², może wystąpić konieczność podziału takiej umowy na oddzielne rozpoznawalne składniki, z których jeden dotyczy budowy nieruchomości. Wówczas wartość godziwą ogółu wynagrodzenia otrzymanego bądź należnego z tytułu umowy alokuje się do poszczególnych składników. Jeśli zostały zidentyfikowane oddzielne rozpoznawalne składniki, jednostka dokonuje sprawdzenia w stosunku do składnika dotyczącego budowy nieruchomości, czy mieści się on w zakresie MSR 11 lub MSR 18. Następnie kryteria segmentacyjne MSR 11 (Łączenie i dzielenie umów długoterminowych) mają zastosowanie do wszystkich składników takiej umowy, które zostały określone jako „umowa o usługę budowlaną”. Wskazane zasady odnoszą się do umowy o budowę nieruchomości, ale mają również zastosowanie do składnika dotyczącego budowy nieruchomości rozpoznanej jako część umowy, która obejmuje również inne składniki.

3. Ustalenie, czy umowa mieści się w zakresie MSR 11, czy MSR 18

Podstawową kwestią jest to, kiedy należy ująć przychody z budowy nieruchomości. Wśród Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), dwa standardy zajmują się ujmowaniem przychodów: MSR 18 i MSR 11. Ponieważ wiele umów obejmuje budowę lub produkcję aktywów zgodnie ze specyfikacjami dostarczonymi przez klientów, poproszono IFRIC o wyjaśnienie, jak określać, czy umowa o budowę nieruchomości jest umową o usługę budowlaną w zakresie MSR 11.

Zaliczenie danej umowy o budowę nieruchomości do zakresu MSR 11 lub MSR 18 zależy od warunków tej umowy oraz od towarzyszących jej okoliczności. Konieczna jest indywidualna ocena poszczególnych umów. MSR 11 ma zastosowanie, jeżeli umowa odpowiada definicji „umowy o usługę budowlaną”,

¹² MSR 18.13 „Kryteria ujmowania w sprawozdaniu zamieszczone w niniejszym standardzie stosuje się zazwyczaj oddzielnie do każdej transakcji. W pewnych okolicznościach istnieje jednakże konieczność oddzielnego zastosowania kryteriów ujmowania w stosunku do dających się wyodrębnić elementów pojedynczej transakcji, co służy odzwierciedleniu istoty tej transakcji. Jeżeli na przykład cena sprzedaży produktu zawiera możliwą do wyodrębnienia cenę późniejszego serwisowania, kwotę tę odracza się (rozlicza w czasie) i ujmuje jako przychody okresu, w którym nastąpi wykonanie usług serwisowych. Zasada ta działa też w drugą stronę, kryteria ujmowania stosuje się łącznie do dwóch lub większej liczby transakcji, jeżeli są powiązane w taki sposób, iż zrozumienie skutków handlowych nie jest możliwe bez odniesienia się do grupy transakcji jako do całości. Jednostka gospodarcza może na przykład sprzedawać towary i jednocześnie zawierać umowy dotyczące odkupienia tych towarów w późniejszym terminie, znosząc w ten sposób zasadniczy skutek transakcji. W takim przypadku obie transakcje rozlicza się łącznie”.

zawartej w paragrafie MSR 11.3: „Umowy zawartej konkretnie w odniesieniu do budowy składnika aktywów lub zespołu aktywów ...”.

Umowa o budowę nieruchomości spełnia definicję umowy o usługę budowlaną, jeśli to **nabywca określa podstawowe elementy strukturalne projektu nieruchomości przed rozpoczęciem budowy i/lub podstawowe zmiany strukturalne po rozpoczęciu budowy** (niezależnie od tego, czy wykorzysta taką możliwość, czy nie).

Kiedy stosuje się MSR 11, umowa o usługę budowlaną obejmuje również wszelkie umowy lub składniki dotyczące świadczenia usług, które są w sposób bezpośredni związane z budową nieruchomości zgodnie z MSR 11.5 pkt (a)¹³ oraz MSR 18.4.¹⁴ Umowa o budowę nieruchomości będzie wchodziła w zakres kompetencyjny MSR 11 w dwóch przypadkach: – jeśli umowa spełnia definicję umowy o usługę budowlaną i/lub jeśli kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawa własności do budowy w toku w jej stanie obecnym przekazywano nabywcy sposób ciągły równoległe do prowadzonych prac. IFRIC stwierdził, że najważniejszą cechą rozróżniającą czy jednostka realizuje umowę budowlaną, czy nie, jest to, czy klient ma możliwość specyfikacji głównych elementów projektu strukturalnego. W sytuacjach, w których ma miejsce produkcja towarów zgodnie ze specyfikacjami klientów, klient zwykle nie ma możliwości określić lub zmienić głównego projektu produktu. W takich przypadkach klient zazwyczaj wybiera jedynie elementy z palety propozycji przedstawionych przez wykonawcę (sprzedawcę) lub dokonuje niewielkich zmian w zakresie projektu podstawowego.

Umowa o budowę nieruchomości, na mocy której nabywcy mają tylko ograniczoną zdolność do wpływania na projekt nieruchomości (mogą np. dokonać wyboru jednego z kilku dostępnych projektów wskazanych przez jednostkę lub wskazać drobne zmiany w zakresie projektu podstawowego), jest umową o sprzedaż towarów, która wchodzi w zakres MSR 18.

Charakter i zakres ciągłego zaangażowania jednostki w zarządzanie sprzedawanym obiektem może mieć wpływ na rozliczanie transakcji. Może ona zostać ujęta jako sprzedaż lub jako finansowanie, dzierżawa lub jeszcze inna umowa o charakterze podziału zysków. Ponieważ kwestią poruszaną w IFRIC 15

¹³ MSR 11.5 pkt (a) „(...) umowy o usługę budowlaną obejmują (...) umowy na świadczenie usług, które są bezpośrednio związane z budową danego składnika aktywów, na przykład usługi związane z prowadzeniem i nadzorem nad budową oraz architektoniczne”.

¹⁴ MSR 18.4 „Świadczenie usług polega zazwyczaj na wykonywaniu przez jednostkę gospodarczą ustalonych w oparciu o umowę zadań, przez ustalony okres czasu. Świadczenie usług może odbywać się na przestrzeni jednego okresu lub kilku okresów. Niektóre umowy dotyczące świadczenia usług odnoszą się bezpośrednio do umów o usługę budowlaną, jak na przykład te umowy, które dotyczą świadczenia usług przez kierowników projektów lub architektów. Przychody powstające w wyniku tego rodzaju umów nie są przedmiotem niniejszego standardu i podlegają wymogom dotyczącym umów o usługę budowlaną określonym w MSR 11 „Usługę budowlaną”.

jest ujęcie przychodów, interpretacja zakłada, że jednostka dokonała już analizy umowy o budowę nieruchomości oraz innych związanych z nią umów i uznała, że jej kierownictwo nie będzie się angażowało w zarządzanie nieruchomością w takim stopniu, jaki wiąże się z prawem własności i nie będzie utrzymywać kontroli nad prowadzoną budową w takim stopniu, który uniemożliwiłby ujęcie części lub całości wynagrodzenia jako przychodu.

IFRIC stwierdził ponadto, że oprócz budowy nieruchomości umowa może również obejmować dostarczenie innych towarów lub usług (np. sprzedaż ziemi lub świadczenie usług w zakresie zarządzania nieruchomością). Zgodnie z MSR 18, może nastąpić potrzeba, aby taką umowę rozdzielić na oddzielnie identyfikowalne składniki, z których jeden będzie dotyczył budowy nieruchomości¹⁵. Ponieważ MSR 18 jest standardem, który wyszczególnia ogólne wymagania dotyczące ujmowania przychodów, IFRIC założył, że jednostka musi najpierw określić czy umowa, która zawiera element dotyczący budowy nieruchomości obejmuje również inne składniki, które nie wymagają dalszej analizy w IFRIC 15.

Ponadto IFRIC zauważył, że IFRIC 12 „Umowy na usługi koncesjonowane” oraz IFRIC 13 „Programy lojalnościowe dla klientów” już zapewniają wskazówki dotyczące określania tego, czy dana umowa powinna zostać rozbита na dalsze elementy, a jeśli tak, to w jaki sposób należy alokować wartość godziwą całkowitego wynagrodzenia otrzymanego lub należnego z tytułu umowy do każdego składnika umowy (patrz IFRIC 12.13 oraz paragrafy 5–7 IFRIC 13). Dlatego IFRIC doszedł do wniosku, że IFRIC 15 powinien obejmować jedynie przypomnienie, że taka identyfikacja i alokacja jest wymagana.

W odniesieniu do kwestii dotyczącej faktów czy i kiedy występuje oddzielnie identyfikowalny składnik obejmujący sprzedaż ziemi, IFRIC stwierdził, że identyfikacja elementu obejmującego sprzedaż ziemi powinna nastąpić podczas pierwszej analizy potencjalnych składników umowy. W zależności od różnych faktów i okoliczności jednostka może, lub nie, stwierdzić, że taki składnik jest odrębnie identyfikowalny od składnika dotyczącego budowy nieruchomości.

Podczas tworzenia interpretacji IFRIC 15 ścierały się ze sobą dwa poglądy. Pierwszy z nich głosi, że MSR 11 ma zastosowanie wobec wszystkich umów o budowę nieruchomości, drugi zaś, że MSR 11 ma zastosowanie jedynie wtedy, gdy umowy spełniają definicję umów o usługę budowlaną. Kiedy zaś umowy nie spełniają definicji umów o usługę budowlaną, powinno się stosować wobec nich zapisy zawarte w MSR 18.

W celu poparcia pierwszego poglądu wysuwano niżej podane argumenty.

1. Takie umowy są w zakresie swojej zawartości umowami o usługę budowlaną. Wszystkie cechy typowe dla umów o usługę budowlaną – zagospodarowanie ziemi, inżynieria strukturalna, projekt architektoniczny i budowa – są w nich obecne.

¹⁵ Por. MSR 18, par. 3.

2. MSR 11 wymaga, aby w celu ujęcia przychodu w przypadku umów o usługę budowlaną stosować metodę stopnia zaawansowania prac. Ponieważ wiele projektów budowy nieruchomości rozciąga się na więcej niż jeden okres obrachunkowy, racjonalne uzasadnienie tej metody – tzn. że „*dostarcza przydatne informacje dotyczące zakresu działalności kontraktowej oraz wykonania prac w danym okresie*” (MSR 11.25) – ma zastosowanie w stosunku do projektów budowy nieruchomości, podobnie jak w przypadku innych umów o usługę budowlaną. Jeśli przychód jest ujęty dopiero wtedy, gdy warunki wyszczególnione w MSR 18 (w celu ujmowania przychodów) dla sprzedaży towarów są spełnione, sprawozdania finansowe nie odzwierciedlają (wygenerowanej wartości ekonomicznej) jednostki w danym okresie i mogą być narażone na manipulację.
3. Amerykański Standard Rachunkowości Finansowej Nr 66 – Rozliczanie Sprzedaży Nieruchomości¹⁶ wymaga stosowania metody zaawansowania prac do ujmowania dochodów ze sprzedaży elementów w projektach typu kondominium¹⁷ lub udziałów typu time-sharing pod warunkiem, że są spełnione wyszczególnione kryteria. W ten sposób amerykańskie Ogólnie Akceptowane Zasady Rachunkowości (GAAP) uznają, że taka sprzedaż nieruchomości ma taką samą substancję ekonomiczną jak umowy o usługę budowlaną. MSSF mogą i powinny być interpretowane w identyczny sposób, aby uniknąć niepotrzebnych różnic.

W wyniku dyskusji w gronie przedstawicieli IFRIC poparcie uzyskała druga opinia, stanowiąca, że MSR 11 ma zastosowanie jedynie wtedy, gdy umowy spełniają definicję umów o usługę budowlaną. Dochodząc do konsensusu IFRIC uznał jak poniżej.

1. Fakt, że budowa obejmuje więcej niż jeden okres obrachunkowy i pociąga za sobą wymóg płatności okresowych związanych z postępami w budowie nie oznacza, nie ma decydującego znaczenia w zakresie wyboru właściwego standardu do zastosowania oraz określenia czasu ujęcia przychodu.
2. Określenie, czy umowa o budowę nieruchomości wchodzi w zakres MSR 11, czy MSR 18, zależy od warunków takiej umowy oraz wszystkich towarzyszących jej faktów i okoliczności. Określenie takie należy przeprowadzić wobec każdej umowy w odrębny sposób. Nie chodzi tu o wybór polityki rachunkowej.
3. MSR 11 nie zawiera wskazówek, gdy chodzi o definicję umowy o usługę budowlaną. Konieczne są zatem dalsze wskazówki, które pomogą zidentyfikować umowy o usługę budowlaną.

¹⁶ Statement of Financial Accounting Standards No. 66 Accounting for Sales of Real Estate (FAS 66).

¹⁷ Umowy deweloperskie typu „kondominium” to umowy dotyczące budowy grupy budynków na terenie stanowiącym współwłasność nabywców, bądź posiadające wspólne budowle lub urządzenia (np. drogi, oczyszczalnię ścieków, kotłownię).

4. Istnieją różnice między wymaganiami zawartymi w MSSR i GAAP, dotyczące ujęcia przychodów w sensie ogólnym, oraz odnoszącymi się konkretnie do umów o usługę budowlaną. IFRIC 15 nie jest w stanie ich wyeliminować. Obecnie zajmuje się nimi projekt ogólny, dotyczący ujmowania przychodów, prowadzony wspólnie przez IASB i FASB.

5. Rozliczanie przychodów z budowy nieruchomości

1. Umowa o usługę budowlaną

Jeżeli umowa jest umową o usługę budowlaną zdefiniowaną w myśl MSR 11, a jej wynik da się wiarygodnie oszacować, przychody ujmuje się przez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji tej umowy zgodnie z MSR 11.

Umowa może nie spełniać definicji umowy o usługę budowlaną, a w takim wypadku będzie wchodziła w zakres MSR 18. Wówczas jednostka będzie decydowała czy umowa dotyczy świadczenia usług, czy sprzedaży dóbr.

IFRIC zidentyfikował następujące typy umów o usługę budowlaną, które wchodziły w zakres MSR 18 i można wyróżnić na podstawie ich zawartości:

- a) umowy, których przedmiotem jest wyłącznie świadczenie usług;
- b) dwa rodzaje umów o sprzedaż towarów:
 - umowy, w których jednostka przekazuje nabywcy kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawa własności do postępujących prac w ich obecnym stanie równoległe do prowadzonych prac;
 - umowy, w których jednostka przekazuje nabywcy kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawa własności do postępujących prac w określonym momencie (np. w chwili ukończenia budowy, podczas przekazania lub po nim).

2. Umowa o świadczenie usług

Klient może postanowić działać w charakterze własnego głównego wykonawcy i zawrzeć umowy z indywidualnymi dostawcami konkretnych towarów i usług. Jeśli jednostka jest odpowiedzialna jedynie za zgromadzenie materiałów dostarczonych przez innych (tzn. nie ponosi ryzyka inwentaryzacyjnego wobec materiałów budowlanych), wówczas umowa taka jest umową o świadczenie usług. IFRIC postanowił, że jeśli są spełnione kryteria zawarte

w MSR 18.20¹⁸, nakłada obowiązek ujmowania przychodów poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania transakcji przy zastosowaniu metody stopnia zaawansowania umowy. MSR 18 nawiązuje zatem do MSR 11 i stwierdza, że wymagania zawarte w MSR 11 mają zastosowanie ogólne w odniesieniu do ujmowania przychodów i związanych z nimi kosztów dla takiej transakcji (MSR 18. 21¹⁹).

3. Umowa o sprzedaż towarów

Działania budowlane zmuszają często jednostkę, która podjęła się budowy nieruchomości, w sposób bezpośredni lub poprzez podwykonawców, do świadczenia usług oraz dostarczania materiałów budowlanych. Jednostka wszakże dostarcza nabywcy aktywa w postaci nieruchomości ukończonej lub w obecnym stanie zaawansowania prac. Jeśli na mocy umowy jednostka ma obowiązek świadczyć usługi oraz dostarczać materiały budowlane w celu wypełnienia zobowiązania zawartego w umowie dotyczącego dostarczenia nieruchomości

¹⁸ MSR 18.20 „Jeżeli wynik transakcji dotyczącej świadczenia usług można oszacować w wiarygodny sposób, przychody z transakcji należy ująć na podstawie stopnia zaawansowania realizacji transakcji na dzień bilansowy. Wynik transakcji można ocenić w wiarygodny sposób, jeżeli zostaną spełnione wszystkie następujące warunki:

- a) kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób,
- b) istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka gospodarcza uzyska korzyści ekonomiczne z tytułu przeprowadzonej transakcji,
- c) stopień realizacji transakcji na dzień bilansowy może być określony w wiarygodny sposób oraz
- d) koszty poniesione w związku transakcją oraz koszty zakończenia transakcji mogą być wycenione w wiarygodny sposób”.

¹⁹ MSR 18.21 „Ujęcie przychodów poprzez odwołanie się do stopnia zaawansowania realizacji transakcji jest często określane jako metoda stopnia zaawansowania. Zgodnie z tą metodą przychody ujmuje się w tych okresach, w których odbywa się świadczenie usług. Ujmowanie przychodów oparte o powyższą metodę dostarcza użytecznych informacji na temat zasięgu działalności usługowej oraz wyników tejże działalności w danym okresie. MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną” także zawiera wymóg ujmowania przychodów zgodnie z tą metodą. Wymogi powyższego standardu stosuje się zasadniczo do ujmowania przychodów i związanych z nimi kosztów transakcji polegających na świadczeniu usług”.

nabywcy, umowa taka ma charakter umowy o sprzedaż towarów, a wtedy stosuje się wobec niej kryteria ujmowania przychodów zawarte w MSR 18.14²⁰.

Jednostka może przekazać nabywcy kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawa własności do postępujących prac w ich obecnym stanie podczas budowy. W takim przypadku, jeśli są spełnione kryteria zawarte w paragrafie MSR 18.14, zrealizowane w sposób ciągły podczas postępów w ramach budowy, MSR 18 wymaga ujmowania przychodów poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania transakcji przy zastosowaniu metody stopnia zaawansowania umowy. Podobnie jak paragraf MSR 18.21 dotyczący świadczenia usług, IFRIC 15 odsyła jednostki do MSR 11, w celu uzyskania wskazówek dotyczących metody stopnia zaawansowania umowy. Postanowienie jest zgodne z podstawą stosowania metody stopnia zaawansowania umowy, zawartą w Statement of Position Nr. 81–1 „Rozliczanie Wykonania Umów o Budowę oraz o Produkcję” wydaną przez Amerykański Związek Dyplomowanych Biegłych Rewidentów, który stwierdza:

„(...) zachodząca działalność biznesowa wspiera założenie, że w sensie ekonomicznym wykonanie jest, w efekcie końcowym, ciągłą sprzedażą (przekazaniem praw własności), która zachodzi równolegle do postępów w pracy (...)”.

IFRIC zidentyfikował również umowy o budowę nieruchomości, w których kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawa własności do całej nieruchomości przekazywano nabywcy w określonym momencie (np. w chwili ukończenia budowy lub w po jej przekazaniu). Są to wówczas umowy o sprzedaż towarów, które podlegają wymogom MSR 18 i dają nabywcy jedynie aktywa w formie prawa do nabycia, wykorzystywania i sprzedaży ukończonej nieruchomości w późniejszym terminie. Ujęcie przychodów z takich umów powinno nastąpić dopiero wtedy, gdy wszystkie kryteria zawarte w MSR 18.14 zostaną spełnione.

Postanowienie to jest spójne z wymaganiami dotyczącymi ujmowania przychodów w stosunku do umów o dostarczenie licznych elementów towarów wyprodukowanych zgodnie ze specyfikacjami klienta w ciągu więcej niż jednego okresu obrachunkowego, np. wagony metra. W takich okolicznościach jednost-

²⁰ MSR 18.14 „Przychody ze sprzedaży (towarów – przyp. autora) należy ująć, jeżeli spełnione zostały następujące warunki:

- a) jednostka gospodarcza przekazała nabywcy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do towarów,
- b) jednostka gospodarcza przestaje być trwale zaangażowana w zarządzanie sprzedanymi towarami w stopniu w jakim zazwyczaj funkcję taką realizuje się wobec towarów, do których ma się prawo własności, ani też nie sprawuje nad nimi efektywnej kontroli,
- c) kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób,
- d) istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka gospodarcza uzyska korzyści ekonomiczne z tytułu transakcji oraz
- e) koszty poniesione oraz te, które zostaną poniesione przez jednostkę gospodarczą w związku z transakcją, można wycenić w wiarygodny sposób”.

ka ujmuje przychody w chwili, gdy indywidualne elementy (lub grupy elementów) zostają dostarczone. Wówczas jednak nie przekazuje się kontroli, znaczącego ryzyka oraz korzyści wynikających z prawa własności do budowy/produkcji w toku w jej stanie obecnym nabywcy w sposób ciągły, równoległe do prowadzonych prac. Takie przekazanie ma miejsce dopiero w chwili dostarczenia gotowych wyrobów. W tym przypadku jednostka będzie stosowała wymagania MSR 18.14 w chwili przekazania; zastosowanie metody stopnia zaawansowania umowy nie byłoby wówczas właściwe.

Jeśli jednostka ma obowiązek wykonać dalszą pracę w zakresie nieruchomości przekazanej już nabywcy, będzie ujmowała należność i koszty zgodnie z paragrafem MSR 18.19²¹. Należność zostanie określona zgodnie z MSR 37. Jeśli jednostka ma obowiązek dostarczyć dalsze towary lub usługi, które są oddzielnie rozpoznawalne od nieruchomości przekazanej już nabywcy, będzie identyfikowała pozostałe towary lub usługi jako oddzielny składnik sprzedaży, zgodnie z § 8 IFRIC 15.

IFRIC 13 „Programy lojalnościowe dla klientów” dostarcza już wskazówki jak stosować paragrafy 13 i 19 MSR 18. Paragraf UW9 IFRIC 13 stwierdza: „(...) MSR 18 nie daje jednoznacznych wskazówek. Jednakże celem MSR 18 jest ujęcie przychodów, kiedy, oraz w takim zakresie, towary lub usługi zostały dostarczone do klienta. W opinii IFRIC paragraf 13 ma zastosowanie, gdy transakcja wymaga dostarczenia dwóch lub więcej odrębnych towarów lub usług w różnych terminach; zapewnia on w ten sposób, że przychody z tytułu każdego/każdej z nich są ujmowane dopiero po ich dostarczeniu. W przeciwieństwie do tego, paragraf 19 ma zastosowanie jedynie wówczas, gdy jednostka musi ponieść dalsze koszty bezpośrednio związane z towarami/usługami już dostarczonymi, tzn. związanymi z roszczeniami gwarancyjnymi. W opinii IFRIC nagrody lojalnościowe nie są kosztami, które mają bezpośredni związek z towarami lub usługami już dostarczonymi – są one raczej odrębnymi towarami i usługami dostarczonymi w późniejszym terminie (...)”.

Schemat postępowania przy ustalaniu przychodów i kosztów z niezakończonych umów deweloperskich przedstawiono na rysunku 2.

²¹ MSR 18.19. „Przychody i koszty, które dotyczą tej samej transakcji lub innego zdarzenia ujmowane są równoległe. Taki proces powszechnie określany jest jako współmierność przychodów i kosztów. Koszty, w tym gwarancje i inne koszty, które będą ponoszone po dostarczeniu towarów, można wycenić w wiarygodny sposób, jeżeli zostały spełnione inne warunki ujmowania przychodów. Nie można natomiast ujmować przychodów, jeżeli nie jest możliwa wiarygodna wycena kosztów. W takich okolicznościach kwoty zapłaty już otrzymane ze sprzedaży towarów ujmuje się jako zobowiązanie”.

wolna strona

7. Ujawnienia

MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” nakłada na jednostkę obowiązek ujawniania jej najważniejszych praktyk księgowych (MSR 1.117), opinii, jakie zarząd wydał podczas stosowania tych praktyk (MSR 1.122) oraz głównych źródeł niepewności dotyczącej szacunków. W celu zapewnienia większej pewności, IFRIC stwierdził, że w stosunku do umów obejmujących „ciągłe przekazanie”, IFRIC 15 powinien wymagać konkretnych ujawnień, podobnych do zawartych w paragrafach 39 i 40 MSR 11, żeby spełnić wymagania ogólne ujęte w MSR 1.

Jeżeli jednostka ujmuje przychód metodą stopnia zaawansowania w przypadku umów spełniających wszystkie kryteria MSR 18.14 w trybie ciągłym, równoległe z postępowaniem prac, wymaga się od niej ujawnienia następujących informacji:

- a) sposobu sprawdzenia, która umowa spełnia wszystkie kryteria zawarte w MSR 18.14 w sposób ciągły równoległe do postępu prac;
- b) wartości przychodów wynikających z takich umów w danym okresie;
- c) metod ustalania stopnia zaawansowania umów w toku.

W przypadku umów spełniających wszystkie kryteria MSR 18.14 i będących w toku na dzień sporządzania sprawozdania finansowego wymaga się ujawnienia następujących informacji:

- a) skumulowanej kwoty kosztów poniesionych i zysków ujętych (pomniejszonych o ujęte straty) do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego.
- b) otrzymanych zaliczek.

8. Przykłady zastosowania interpretacji IFRIC 15²²

Przykład 1

Jednostka kupuje działkę budowlaną z przeznaczeniem na budowę nieruchomości komercyjnej. Projektuje biurowiec, który zamierza postawić na zakupionej działce i składa projekt władzom zajmującym się planowaniem przestrzennym w celu uzyskania pozwolenia na budowę. Jednostka oferuje biurowiec potencjalnym najemcom i podpisuje z nimi warunkowe umowy najmu. Jednostka oferuje biurowiec potencjalnym kupcom i podpisuje z jednym z nich warunkową umowę sprzedaży ziemi oraz budowy biurowca. Nabywca nie może zwrócić jednostce ani ziemi, ani nieukończonego biurowca. Jednostka otrzymuje pozwolenie na budowę i wszystkie umowy stają się bez-

²² Źródłem przykładów zamieszczonych w dalszej części artykułu jest załącznik do IFRIC 15 – przykłady ilustrujące, opracowanie własne autora.

warunkowe. Jednostka uzyskuje dostęp do działki w celu podjęcia budowy, a następnie buduje biurowiec.

W tym przykładzie umowa powinna być rozdzielona na dwa składniki: składnik dotyczący sprzedaży ziemi, oraz składnik dotyczący budowy biurowca. Składnik dotyczący sprzedaży ziemi podlega pod definicję sprzedaży towarów mieszczącą się w zakresie kompetencyjnym MSR 18.

Ponieważ wszystkie główne decyzje dotyczące elementów strukturalnych projektu nieruchomości zostały podjęte przez jednostkę i zostały uwzględnione w projektach przedstawionych do rozpatrzenia władzom zajmującym się planowaniem przestrzennym zanim nabywca podpisał umowę warunkową, zakładamy, że nie wystąpią już żadne zmiany w projektach do wprowadzenia po rozpoczęciu budowy. Zgodnie z tym, składnik umowy dotyczący budowy biurowca nie jest umową o usługę, a zatem wchodzi w zakres MSR 18. Fakt, że budowa ma miejsce na ziemi, która należała do nabywcy jeszcze zanim rozpoczęto budowę, oraz że nabywca nie może zwrócić nieukończonej budowy jednostce, wskazują, że jednostka przekazała nabywcy kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z prawem własności do prac w toku w ich stanie obecnym podczas budowy. Dlatego, jeśli wszystkie kryteria MSR 18.14 są spełnione w sposób ciągły, równoległe do postępu prac, jednostka ujmuje przychody z budowy biurowca poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji umowy.

Przykład 1a

Załóżmy alternatywnie, że budowa biurowca opisana w przykładzie 1 zaczęła się zanim jednostka podpisała umowę z nabywcą. W takim przypadku umowa powinna być podzielona na trzy składniki: składnik dotyczący sprzedaży ziemi, składnik dotyczący częściowo zbudowanego biurowca oraz składnik budowy biurowca. Jednostka powinna zastosować kryteria ujęcia przychodów oddzielnie dla każdego z tych składników. Zakładając, że inne okoliczności nie uległy zmianie, jednostka ujmuje przychody z tytułu składnika dotyczącego budowy biurowca poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji umowy, zgodnie z tym, co zawiera IE3.

W powyższym przykładzie sprzedaż ziemi jest określona jako oddzielnie identyfikowalny składnik umowy o budowę nieruchomości. Zależnie jednak od różnych faktów i okoliczności, jednostka może stwierdzić, że taki składnik nie jest oddzielnie identyfikowalny. Na przykład, w niektórych systemach prawnych kondominium definiuje się jako absolutne prawo własności do części nieruchomości opartej na opisie prawnym przestrzeni, którą dana część rzeczywiście zajmuje, plus niepodzielny udział w prawie własności do elementów wspólnych (co obejmuje ziemię, sam budynek, podjazdy, parking, windy, korytarze zewnętrzne, tereny rekreacyjne oraz zagospodarowane krajobrazowo), które znajdują się w posiadaniu innych właścicieli-członków kondominium. W takim przypadku niepodzielny udział w prawie własności do elementów wspólnych nie daje nabywcy kontroli, znaczącego ryzyka oraz korzyści

wynikających z posiadania ziemi. W rzeczywistości prawo do samej części nieruchomości oraz udział w elementach wspólnych są nierozdzielne.

Przykład 2

Jednostka buduje nieruchomość mieszkalną i zaczyna oferować poszczególne części nieruchomości (mieszkania), gdy budowa nadal trwa. Nabywcy zawierają wiążącą umowę kupna-sprzedaży, która daje im prawo do uzyskania określonej części nieruchomości, kiedy będzie ona gotowa do zamieszkania. Wpłacają depozyt, który podlega refundacji wyłącznie w przypadku, gdy jednostka nie wybuduje skończonej części nieruchomości zgodnie z warunkami zawartymi w umowie. Nabywcy zobowiązują się również do wpłacania sukcesywnych wpłat w okresie pomiędzy zawarciem pierwotnej umowy a ukończeniem budowy. Całość ceny zakupu zostanie uiszczona dopiero w chwili całkowitego ukończenia budowy, w momencie, gdy nabywcy obejmą w posiadanie swoje części nieruchomości. Nabywcy mogą wskazywać jedynie drobne zmiany w odniesieniu do podstawowego projektu, ale nie mogą zmieniać głównych elementów strukturalnych projektu swojej części nieruchomości. W tym systemie prawnym, żadne prawa do aktywów bazowych nieruchomości nie są przekazywane nabywcom w inny sposób niż na mocy umowy. W konsekwencji, budowa ma miejsce niezależnie od istnienia umów kupna-sprzedaży.

W niniejszym przykładzie warunki umowy oraz wszystkie towarzyszące im fakty i okoliczności wskazują, że nie jest to umowa o usługę budowlaną. Umowa ma charakter kontraktu terminowego, który daje nabywcy aktywa w formie prawa do otrzymania, wykorzystywania oraz sprzedaży ukończonej nieruchomości w późniejszym terminie, oraz nakłada obowiązek uiszczenia opłaty za nabycie zgodnie z warunkami tejże umowy. Chociaż nabywca może mieć możliwość przekazania swoich udziałów w formie terminowego kontraktu stronie trzeciej, jednostka nadal zatrzymuje kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z tytułu własności do pracy w toku w jej obecnym stanie, do chwili przekazania ukończonej nieruchomości. Dlatego, przychody powinny być ujęte dopiero wtedy, gdy wszystkie kryteria MSR 18.14 zostaną spełnione (w tym przypadku – w chwili ukończenia budowy).

Przykład 2a

Załóżmy alternatywnie, że w tym systemie prawnym jednostka ma obowiązek niezwłocznego przekazania nabywcy prawa własności do nieruchomości w jej obecnym stanie zaawansowania oraz że dalsze prace budowlane stają się własnością nabywcy równolegle do postępu prac. Jednostka musiałaby wówczas rozważyć wszystkie warunki umowy, w celu określenia, czy taka zmiana chwili przekazania praw własności oznacza, że jednostka przekazuje nabywcy kontrolę, znaczące ryzyko oraz korzyści wynikające z tytułu własności do pracy w toku w jej obecnym stanie. Na przykład, jeśli umowa zostałaby rozwiązana przed ukończeniem budowy, nabywca zatrzymałby prawo do pracy w toku, a jednostka miałaby prawo do otrzymania wynagrodzenia za wykona-

na pracę, mogłoby to oznaczać, że kontrola została przekazana wraz z prawem własności. Jeśli tak, oraz jeśli wszystkie kryteria MSR 18.14 są spełnione w sposób ciągły, równoległe do postępu prac, jednostka ujmuje przychody z budowy poprzez odniesienie do stopnia zaawansowania realizacji umowy, biorąc pod uwagę stopień ukończenia całego budynku oraz umowy podpisane ze wszystkimi indywidualnymi nabywcami.

Przykład 3

Niniejszy przykład dotyczy określenia, czy kierownictwo jednostki nie będzie się angażowało w zarządzanie nieruchomością w takim stopniu, jaki wiąże się z prawem własności i nie będzie utrzymywać kontroli nad prowadzoną budową w takim stopniu, który uniemożliwiłby ujęcie części lub całości wynagrodzenia jako przychodu – zależy od warunków umowy oraz wszelkich towarzyszących im faktów i okoliczności. Takie określenie wymaga wydania opinii. Przykład zakłada, że jednostka doszła do wniosku, że należy uznać przychody z tytułu umowy, oraz omawia sposób, w jaki należy określić stosowną metodę ujęcia przychodu.

Umowy o budowę nieruchomości mogą obejmować taki stopień ciągłego zaangażowania zarządczego ze strony jednostki, która podjęła się budowy nieruchomości, który sprawia, że kontrola znaczącego ryzyka oraz korzyści wynikające z tytułu własności nie ulegają przekazaniu, nawet gdy budowa zostaje ukończona, a nabywca obejmuje ją w posiadanie. Przykładem mogą być umowy, w których jednostka gwarantuje zajęcie nieruchomości w określonym czasie lub gwarantuje zwrot z inwestycji nabywcy za określony okres. W takiej sytuacji ujęcie przychodów może być odroczone w czasie lub całkowicie niemożliwe.

Umowy o budowę nieruchomości mogą dać nabywcy prawo do przejęcia pracy w toku (aczkolwiek wiąże się z tym kara umowna) podczas budowy, np. po to, żeby zaangażować inną jednostkę do jej ukończenia. Ten fakt, jak również inne, mogą wskazywać, że jednostka przenosi na rzecz nabywcy kontrolę nad pracami w toku w ich obecnym stanie równoległe do prowadzonych prac. Jednostka, która podejmuje się budowy nieruchomości będzie miała dostęp do ziemi oraz pracy w toku w celu wypełnienia swoich obowiązków wynikających z umowy polegających na oddaniu nabywcy ukończonej budowy. Jeśli kontrola nad pracami w toku jest przekazana w sposób ciągły, taki dostęp nie oznacza w sposób jednoznaczny, że jednostka prowadząca budowę utrzymuje ciągle zaangażowanie na poziomie zarządzania nieruchomością w stopniu, jaki wiąże się z prawem własności, który uniemożliwiłby ujęcie części lub całości wynagrodzenia jako przychodu. Jednostka może sprawować kontrolę nad działaniami związanymi z wykonywaniem swoich obowiązków wynikających z umowy, ale niezwiązanych z samą nieruchomością.

Zakończenie

Pomiar przychodów i kosztów działalności deweloperskiej jest zagadnieniem niewątpliwie złożonym i skomplikowanym. Z tego względu znajomość międzynarodowych regulacji we wskazanym zakresie jest niezbędna dla każdego specjalisty do spraw rachunkowości, w szczególności zaś dla tych osób, które na co dzień pracują w przedsiębiorstwach wykonujących działalność deweloperską.

Z kolei obecne regulacje polskie istotnie odbiegają w swoich rozwiązaniach od regulacji międzynarodowych, co może prowadzić do braku porównywalności między sprawozdaniami finansowymi deweloperów zarówno w ujęciu lokalnym, jak i globalnym. To zaś utrudnia swobodny przepływ kapitału, co w okresie globalizacji rynków kapitałowych może być rzeczą istotnie hamującą rozwój gospodarczy. Dodając do tego kryzys gospodarczy, który obecnie zdominował gospodarkę polską i światową, oraz fakt, że branża deweloperska jest postrzegana jako swoisty barometr gospodarki (ze względu na charakter nakładów – inwestycje), należy stwierdzić, że problem jest niewątpliwie zasadniczy – wymaga rozwiązania w najbliższym czasie. Dlatego należy się spodziewać, że w niedalekiej przyszłości nastąpi dostosowanie regulacji polskich do regulacji międzynarodowych w opisywanym zakresie, co tym bardziej podnosi konieczność znajomości międzynarodowych regulacji rachunkowości dla branży deweloperskiej.

Literatura

- Ignatowski R. (2009), *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie Globalnych Standardów Rachunkowości*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- International Accounting Standards Board (IASB), IFRIC Interpretation 15 Agreements for the Construction of Real Estate*, (2008), London.
- Kalinowski J. (2007), *Kompendium wiedzy o Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”. Analizy – komentarze – przychody*, Difin, Warszawa.
- Kalinowski J. (2010), *Zarządzanie kosztami projektów długoterminowych*, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”* (2009), Dz. Urz. MF z 31 grudnia 2009 r. Nr 16, poz. 88.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)*, (2007), tom I i II, IASCF.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w interpretacjach i przykładach* (2003), tom 4, LexisNexis, Ernst&Young.

Rozporządzenie Komisji (WE) NR 636/2009 z dnia 22 lipca 2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Interpretacji 15 Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC), 2009, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 191/5.

Sobańska I. (2004), *Wpływ globalizacji na integrację systemu rachunkowości*, [w:] Turyna J. (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych*, Difin, Warszawa.

Sobańska I. (2007), *Nowa orientacja systemu rachunkowości w praktyce polskiej w kontekście wdrażania MSR/MSSF*, [w:] *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, s. 277–300 Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Statement of Financial Accounting Standards No. 152 Accounting for Real Estate Time-Sharing Transactions an amendment of FASB Statements No. 66 and 67 (2008), Financial Accounting Standards Board.

Statement of Financial Accounting Standards No. 66 Accounting for Sales of Real Estate (2008), Financial Accounting Standards Board.

Statement of Financial Accounting Standards No. 67 Accounting for Costs and Initial Rental Operations of Real Estate Projects (2008), Financial Accounting Standards Board.

Surdykowska S.T. (2010), *Perspektywy rozwoju rachunkowości międzynarodowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 56(112), s. 223–243, Warszawa.

http://www.gpw.pl/zrodla/gpw/spws/portfele/wig-de_p.htm – data odczytu 28.09.2010

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie regulacji międzynarodowych dla działalności deweloperskiej, w tym zwłaszcza interpretacji IFRIC 15 na tle rozwiązań polskich i amerykańskich. W czasie, gdy po największej fali kryzysu na rynku pozostali najsilniejsi deweloperzy, ogromnego znaczenia nabiera pozyskiwanie kapitału zewnętrznego przez te spółki. Tworzenie więc rzetelnej informacji o prowadzonej działalności staje się priorytetowym celem przedsiębiorstw deweloperskich. Obecne regulacje polskie istotnie odbiegają w swoich rozwiązaniach od regulacji międzynarodowych, co może prowadzić do braku porównywalności między sprawozdaniami finansowymi deweloperów zarówno w ujęciu lokalnym, jak i globalnym. Dlatego należy się spodziewać, że w niedalekiej przyszłości nastąpi dostosowanie regulacji polskich do regulacji międzynarodowych w opisywanym zakresie, co tym bardziej podnosi znaczenie znajomości międzynarodowych regulacji rachunkowości dla branży deweloperskiej.

Summary

Comparability of financial reports of real estate developers in the context of Polish and international accounting regulations

The aim of this article is to present international regulations for real estate development activities, in particular IFRIC Interpretation 15 Agreements for the Construction of Real Estate, and to compare them with Polish and American solutions. Today, when the period of the deepest recession is over and only the strongest developers have survived on the market, it is very important for these companies to find external capital. Therefore providing reliable information on their activity becomes the highest priority for developers. There are significant discrepancies between the Polish and international regulations, which can lead to the lack of comparability between developers' financial statements, both at the local and global level. Thus it can be expected that in the near future Polish regulations in this area will be adjusted to international solutions, which makes it even more important to become acquainted with international accounting regulations.