

Biuletyn MSSF Naprzeciw Standardom

W tym wydaniu:

I. RMSR proponuje zmiany w MSR 1 w kwestii prezentacji rachunku zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów

Wstępny projekt standardu eliminuje możliwość oddzielnej prezentacji rachunku zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów. Proponuje się również oddzielną prezentację w innych całkowitych dochodach pozycji, które w kolejnym okresie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat.

(Str. 2)

II. RMSR proponuje znaczące zmiany w ujmowaniu przychodów

RMSR wspólnie z FASB dąży do opracowania wspólnego, wszechstronnego i uporządkowanego standardu ujmowania i rozliczania przychodów, mającego zastosowanie do złożonych transakcji w różnych branżach. Zdaniem obu rad propozycje te stanowią znaczącą poprawę w stosunku do aktualnego sposobu ujmowania przychodów, który charakteryzuje niejasność, brak konsekwencji i trudność zastosowania w przypadku transakcji złożonych.

(Str. 6)

Zawierający:

Listę MSSF, które jeszcze nie weszły w życie albo nie zostały jeszcze zatwierdzone przez UE



I. RMSR proponuje zmiany w MSR 1 w kwestii prezentacji rachunku zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów

Podsumowanie

- Wszystkie podmioty będą zobowiązane do prezentacji rachunku zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów w dwóch oddzielnych częściach, ale w ramach jednego dokumentu.
- Propozycje te mogą stanowić poważną zmianę prezentacji z punktu widzenia inwestorów i innych akcjonariuszy.
- Proponowane zmiany nie będą mieć wpływu na wycenę i ujęcie składników rachunku zysków i strat jak i innych całkowitych dochodów.
- Termin nadsyłania uwag do projektu mija 30 września 2010 roku, a oczekuje się wydania ostatecznej wersji standardu pod koniec tego roku.

Wprowadzenie

Dnia 27 maja 2010 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała projekt standardu ED/2010/5 „Prezentacja składników innych całkowitych dochodów (propozycję zmian do **MSR 1**)”. Projekt ten został opracowany w ramach współpracy z amerykańską FASB. Zawiera on propozycję zmian do **MSR 1** ograniczonych do prezentacji i klasyfikacji pozycji innych całkowitych dochodów (**ICD**). Propozycje te obejmują:

- prezentację rachunku zysków i strat oraz **ICD** jako oddzielnych składników tego samego sprawozdania finansowego oraz
- oddzielną prezentację w **ICD** pozycji, które w kolejnym okresie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat.

Projekt nie wprowadza zmian do wymaganej zawartości **ICD**, ale skupia się na ich prezentacji w części sprawozdania finansowego poświęconej **ICD**.

Podstawowe cechy proponowanych wytycznych

Obecnie **MSR 1** daje jednostkom możliwość prezentacji jednego sprawozdania z całkowitych dochodów lub dwóch oddzielnych sprawozdań: rachunku zysków i strat oraz **ICD**.

Propozycja eliminuje tę drugą możliwość. Wobec tego wszystkie jednostki będą musiały sporządzać jeden dokument, obejmujący zarówno rachunek zysków i strat, jak i **ICD** za dany okres.

Choć pojęcie wyniku finansowego zostanie zachowane, propozycja odzwierciedla poglądy RMSR, że wszystkie dochody i koszty stanowiące zmiany w kapitale własnym niemające charakteru własnościowego należy przedstawiać w jednym dokumencie. W ramach tego dokumentu wynik finansowy będzie jedną z obowiązkowo ujawnianych wartości cząstkowych, zaś ostateczną wartością sumaryczną będzie całkowity dochód ogółem.

Pojęcie „wynik finansowy” zostanie utrzymane, ponieważ zdaniem RMSR nadal jest to znaczący wskaźnik wyników działalności firmy. Projekt nie wprowadza zmian do pozycji ujmowanych w **ICD** ani w rachunku zysków i strat. Zmiany nie mają również wpływu na inne wskaźniki finansowe, takie jak zysk przypadający na jedną akcję.

Wiele firm odbierze zapewne wymóg prezentacji jednego dokumentu jako największą zmianę zawartą w projekcie. Inne zmiany dotyczą prezentacji i klasyfikacji poszczególnych pozycji **ICD**. Wymagania obejmują:

- Podział pozycji **ICD** na:
 - te, które w kolejnych okresach zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat,
 - te, które w kolejnych okresach nie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat.

- Alokację podatku dochodowego do wyżej wymienionych grup pozycji **ICD** prezentowanego przed uwzględnieniem skutków podatku dochodowego.

Proponuje się, by ten składający się z dwóch części dokument nosił nazwę „Rachunek zysków i strat i inne całkowite dochody”. Zgodnie z wymogami obowiązującej obecnie wersji **MSR 1** jednostki nadal będą mogły zatytułować ten dokument odmiennie.

Spostrzeżenia

Podstawowa obawa zgłaszana przez respondentów wersji roboczej, która poprzedzała wydanie projektu zawierającego wymóg sporządzania jednego dokumentu dotyczyła ryzyka, że takie podejście podważy znaczenie zysku/straty netto czy „wyniku finansowego” jako wskaźników. Podobne zastrzeżenia dotyczyły eliminacji możliwości sporządzania oddzielnego rachunku zysków i strat, zanim jeszcze obie Rady zajęły się rozwiązywaniem szerszych problemów koncepcyjnych związanych ze sprawozdawczością wyników w ujęciu całościowym.

Zalety propozycji

Zdaniem RMSR połączenie dwóch oddzielnych dokumentów w jeden ma następujące zalety z punktu widzenia użytkownika sprawozdania finansowego:

wszystkie niemające charakteru własnościowego zmiany w kapitale własnym będą ujęte w tym samym sprawozdaniu,

- dzięki eliminacji możliwości alternatywnej prezentacji dopuszczanej obecnie przez **MSR 1** poprawi się porównywalność,
- nastąpi jednoznaczne odróżnienie wyniku finansowego od pozycji innych całkowitych dochodów, co podkreśli znaczenie tego pierwszego, a jednocześnie zwróci uwagę na zyski lub straty wynikające ze zmian w kapitale własnym niemającym charakteru własnościowego; a także
- pozycje przedstawione w **ICD** będą w pełni przejrzyste poprzez zwrócenie uwagi na takie pozycje w **ICD**, które nigdy nie zostaną przeniesione na wynik finansowy.

Dalsze działania

Termin nadsyłania uwag do projektu mija 30 września 2010 roku, a oczekuje się wydania ostatecznej wersji standardu pod koniec tego roku.

Przykłady – propozycje prezentacji zawarte w projekcie

Poniższe przykłady zaczerpnięte z projektu mają zilustrować dwie dopuszczalne metody prezentacji rachunku zysków i strat oraz **ICD** przedstawione w propozycji. W praktyce prezentacja będzie się różniła w zależności od faktów i okoliczności.

Rachunek zysków i strat i inne całkowite dochody

Rachunek zysków i strat	Rok bieżący	Rok poprzedni
Przychody	500.000	400.000
Koszt własny sprzedaży	(250.000)	(200.000)
Zysk brutto na sprzedaży	250.000	200.000
Pozostałe przychody	20.000	15.000
Koszty administracyjne	(50.000)	(40.000)
Pozostałe koszty	(15.000)	(10.000)
Zysk na działalności operacyjnej	205.000	165.000
Koszty finansowe	(12.000)	(12.000)
Przychody finansowe	18.000	17.000
Zysk przed opodatkowaniem	211.000	170.000
Podatek dochodowy	(67.520)	(54.400)
Zysk netto za rok obrotowy	143.480	115.600

Zysk netto przypadający:	Rok bieżący	Rok poprzedni
Akcjonariuszom jednostki dominującej	121.500	97.150
Udziałom niesprawnym kontroli	21.980	18.450
	143.480	115.600

Zysk na jedną akcję	Rok bieżący	Rok poprzedni
Zysk podstawowy na jedną akcję	0,96	0,77
Zysk rozwodniony na jedną akcję	0,90	0,72

Inne całkowite dochody (netto)	Rok bieżący	Rok poprzedni
Pozycje, które nie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat		
Zyski/(straty) aktuarialne z tytułu programów zdefiniowanych świadczeń (po odliczeniu podatku odpowiednio 3.200 i 6.400)	6.800	(13.600)
Pozycje, które nie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat, razem	6.800	(13.600)
Pozycje, które mogą być przeniesione do rachunku zysków i strat		
Zyski/(straty) za okres z tytułu zabezpieczeń przepływów pieniężnych (po odliczeniu podatku odpowiednio 3.840 i 5.120)	8.160	(10.880)
Korekty reklasifikacyjne kwot ujętych w rachunku zysków i strat (po odliczeniu podatku odpowiednio 640 i 800)	(1.360)	1.700
Pozycje, które mogą być przeniesione do rachunku zysków i strat, razem	6.800	(9.180)
Inne całkowite dochody/(straty) za rok obrotowy	13.600	(22.780)
Inne całkowite dochody za rok obrotowy, razem	157.080	92.820

Inne całkowite dochody przypadające:	Rok bieżący	Rok poprzedni
Akcjonariuszom jednostki dominującej	135.100	74.370
Udziałom niesprawnym kontroli	21.980	18.450
	157.080	92.820

Sprawozdanie z całkowitych dochodów

Rachunek zysków i strat	Rok bieżący	Rok poprzedni
Przychody	500.000	400.000
Koszt własny sprzedaży	(250.000)	(200.000)
Zysk brutto na sprzedaży	250.000	200.000
Pozostałe przychody	20.000	15.000
Koszty administracyjne	(50.000)	(40.000)
Pozostałe koszty	(15.000)	(10.000)
Zysk na działalności operacyjnej	205.000	165.000
Koszty finansowe	(12.000)	(12.000)
Przychody finansowe	18.000	17.000
Zysk przed opodatkowaniem	211.000	170.000
Podatek dochodowy	(67.520)	(54.400)
Zysk netto za rok obrotowy	143.480	115.600

Inne całkowite dochody (netto)	Rok bieżący	Rok poprzedni
Pozycje, które nie zostaną przeniesione do rachunku zysków i strat		
Zyski/(straty) aktuarialne z tytułu programów zdefiniowanych świadczeń	10.000	(20.000)
Wynikający z zysków/(strat) aktuarialnych z tytułu programów zdefiniowanych świadczeń podatek dochodowy	(3.200)	6.400
Pozycje, które nie zostaną przeniesione do wyniku finansowego, razem	6.800	(13.600)
Pozycje, które mogą być przeniesione do rachunku zysków i strat		
Zabezpieczenia przepływów pieniężnych		
Zyski/(straty) za okres	12.000	(16.000)
Korekty reklasifikacyjne kwot ujętych w rachunku zysków i strat	(2.000)	2.500
Wynikający z zabezpieczenia przepływów pieniężnych podatek dochodowy	(3.200)	4.320
Pozycje, które mogą być przeniesione do rachunku zysków i strat, razem	6.800	(9.180)
Inne całkowite dochody/(straty) za rok obrotowy	13.600	(22.780)
Inne całkowite dochody za rok obrotowy razem	157.080	92.820

Zysk netto przypadający:	Rok bieżący	Rok poprzedni
Akcjonariuszom jednostki dominującej	121.500	97.150
Udziałom niesprawującym kontroli	21.980	18.450
	143.480	115.600

Zysk na jedną akcję	Rok bieżący	Rok poprzedni
Zysk podstawowy na jedną akcję	0,96	0,77
Zysk rozwodniony na jedną akcję	0,90	0,72

Inne całkowite dochody przypadające:	Rok bieżący	Rok poprzedni
Akcjonariuszom jednostki dominującej	135.100	74.370
Udziałom niesprawującym kontroli	21.980	18.450
	157.080	92.820

II. RMSR proponuje znaczące zmiany w ujmowaniu przychodów

Podsumowanie

- Moment ujęcia przychodów może zmienić się w zależności od podmiotu i branży.
- Niektóre jednostki stosujące metodę stopnia zaawansowania projektu będą musiały ujmować przychody w chwili dostarczenia produktu odbiorcy.
- Zmianie może również ulec alokacja ceny transakcyjnej na poszczególne części wieloelementowej umowy.
- Jednostki, które obecnie odraczają ujęcie przychodów ze względu na znaczny stopień niepewności w odniesieniu do zdolności płatniczych klientów, będą prawdopodobnie musiały ujmować je wcześniej i w innej wysokości.
- Jednostki korzystające z wyłącznej licencji dotyczącej wykorzystania własności intelektualnej przez czas krótszy niż okres jej ekonomicznej przydatności będą musiały ujmować przychody w całym okresie przysługiwania licencji, zamiast na początku tego okresu.
- Nawet jeżeli umowa jako całość jest rentowna, w momencie jej rozpoczęcia jednostki będą wykazywać straty na poszczególnych elementach tej umowy.
- Jednostki udzielające gwarancji będą musiały odroczyć pewną kwotę przychodów na moment wejścia umowy w życie.
- Wymagane będzie ujawnienie wyczerpujących informacji w sprawozdaniu finansowym.
- Jednostki powinny ocenić wpływ przedstawionych propozycji na strukturę umów z klientami, stosowane mierniki efektywności, zobowiązania kredytowe, jak i zasady oraz systemy rachunkowości.
- Termin zgłaszania uwag mija 22 października 2010 roku, a publikacja ostatecznej wersji standardu planowana jest na czerwiec 2011 roku.

Wprowadzenie

Dnia 24 czerwca 2010 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) i Amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) opublikowały wstępny projekt standardu ED 2010/6 "Przychody z umów z klientami". Projekt ten wyznacza kolejny etap opracowywania zupełnie nowego standardu ujmowania przychodów. Rady dążą do opracowania wspólnego, wszechstronnego i uporządkowanego standardu ujmowania i rozliczania przychodów, mającego zastosowanie do złożonych transakcji w różnych branżach. Zdaniem obu rad propozycje te stanowią znaczącą poprawę w stosunku do aktualnego sposobu ujmowania przychodów, który charakteryzuje niejasność, brak konsekwencji i trudność zastosowania w przypadku transakcji złożonych.

Podobnie do obecnie obowiązujących wytycznych **MSSF** projekt proponuje model oparty o umowę zawartą z klientem, w ramach której przychody ujmuje się w chwili przekazania towarów i/lub usług odbiorcy. Umowę określa się jako „umowę między dwiema lub więcej stronami nakładającą na te strony możliwe do wyegzekwowania prawa i obowiązki”.

Zakres

Propozycje dotyczą umów zawartych z klientami jednostki z wyjątkiem:

- umów instrumentów finansowych,
- umów ubezpieczeniowych,
- umów leasingowych oraz

- niepieniężnej wymiany dokonywanej pomiędzy jednostkami prowadzącymi ten sam rodzaj działalności w celu uproszczenia sprzedaży na rzecz klientów innych niż strony wymiany (np. zamiana podobnego asortymentu).

Spostrzeżenia

Może się zdarzyć, że w jednej umowie zawarte są zarówno elementy mieszczące się w zakresie propozycji, jaki i takie, które wychodzą poza jej zakres. Konieczne będzie ich rozdzielenie, tak aby poszczególne pozycje można było rozliczyć zgodnie z obowiązującymi wytycznymi.

Etapy zastosowania proponowanego modelu

Propozycja zawiera następujące wymagania wobec jednostki:

- identyfikacja umów zawartych z klientami,
- wskazanie oddzielnych „zobowiązań do wykonania świadczeń” zawartych w umowie (np. zobowiązania dostarczenia towarów i/lub usług),
- określenie ceny transakcji,
- alokację ceny transakcji na poszczególne zobowiązania do wykonania świadczeń oraz
- ujmowanie alokowanych przychodów w chwili zrealizowania zobowiązania do wykonania świadczeń.

Identyfikacja umów

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

Wskazanie zobowiązania do wykonania świadczeń

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

Spostrzeżenia

Obecnie **MSSF** nie zawierają wytycznych w zakresie podziału umów wieloelementowych na pojedyncze części. Wobec tego wiele jednostek rozlicza je zgodnie z lokalnie obowiązującymi standardami rachunkowości. Proponowane wytyczne zmieniają moment ujęcia przychodów z umów wieloelementowych.

Określenie ceny transakcji

Wartość pieniądza w czasie

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

Zmienność wynagrodzenia

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

Spostrzeżenia

Konieczna jest staranna analiza oddziaływania proponowanych zasad na wynagrodzenie zmienne. Proponowane podejście dopuszcza wcześniejsze ujęcie przychodów, jeżeli istnieje możliwość wiarygodnej wyceny zmiennego wynagrodzenia. W zależności od zmian faktów i okoliczności skutkujących nasileniem zmienności konieczna może być aktualizacja wartości szacunkowych.

Ryzyko kredytowe klienta

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

Spostrzeżenia

Zgodnie z obecnie obowiązującymi **MSSF** ryzyko kredytowe klienta określa możliwość ujęcia przychodu. Przychody ujmuje się wyłącznie wtedy, gdy prawdopodobieństwo dopływu korzyści do jednostki jest wysokie. Jednostki, które obecnie odraczają ujęcie przychodów ze względu na znaczny stopień niepewności w odniesieniu do zdolności płatniczych klientów będą prawdopodobnie musiały ujmować je wcześniej i w innej wysokości.

Alokacja ceny transakcyjnej na poszczególne elementy umowy

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

Spostrzeżenia

Wytyczne w zakresie alokacji ceny transakcyjnej na poszczególne elementy w obecnej wersji **MSSF** są ograniczone. Dla jednostek stosujących inne zasady rachunkowości, np. amerykańskie wytyczne VSOE (Vendor Specific Objective Evidence) rozwiązanie przedstawione w propozycji oznacza dużą różnicę w alokacji przychodów. Ponadto takie firmy jak operatorzy telefonów komórkowych, oferujący klientom telefony darmowe lub z dużym upustem, mogą doświadczyć znaczącej zmiany sposobów rozliczania umów wieloelementowych. Skutkiem wprowadzenia propozycji może być alokacja, która niekoniecznie odpowiada ekonomice transakcji. Na przykład w przypadku połączenia elementów niskomarkowych z elementami wysokomarkowymi jednostka może udzielić klientowi upustu od elementu wysokomarkowego. Propozycja zakłada konieczność alokacji upustu proporcjonalnie do wszystkich elementów umowy, co może spowodować ujęcie przez jednostkę straty na elemencie niskomarkowym mimo nieudzielenia od niego upustu. Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku dostawców oprogramowania udzielających upustów od licencji włączonej do pakietu. W niektórych przypadkach oszacowanie indywidualnej ceny sprzedaży danej pozycji niesprzedawanej oddzielnie może przysparzać szczególnych trudności.

Ujęcie przychodów alokowanych

Przychody ujmuje się w chwili przejęcia przez odbiorcę kontroli nad towarami lub usługami. Ten aspekt propozycji ma w wielu przypadkach fundamentalne znaczenie, ale także najwyższy udział w nim ma subiektywna ocena. Podstawowa zasada głosi, że „klient przejmuje kontrolę nad towarem lub usługą w chwili, gdy ma możliwość bezpośredniego korzystania i czerpania korzyści z danego towaru lub usługi”. Przejęcie kontroli oznacza, że klient ma prawo korzystania z danego składnika aktywów przez pozostały okres jego ekonomicznej użyteczności lub zużycia go w ramach prowadzonej działalności oraz przejęcia wszystkich potencjalnych przepływów pieniężnych związanych z tym składnikiem aktywów. Przeniesienie kontroli nad produktem lub usługą

może nastąpić w określonym momencie lub być procesem ciągłym.

Spostrzeżenia

Zgodnie z **MSR 18** przychody ze sprzedaży towarów ujmuje się zwykle w momencie przeniesienia ryzyka i korzyści z nimi związanych na klienta. Przychody z usług i umów o budowę ujmuje się zwykle metodą stopnia zaawansowania, w procesie realizacji usług. Zgodnie z propozycją, ocena czy klient przejął kontrolę nad danym towarem lub usługą jest obowiązkiem jednostki. Przychodów nie ujmuje się do momentu przejęcia kontroli przez klienta. Propozycja ta może mieć znaczący wpływ na jednostki, które obecnie stosują metodę stopnia zaawansowania, ale klient nie jest fizycznym właścicielem ani nie posiada praw do produkcji w toku. Będą one musiały ujmować przychody po zakończeniu produkcji i przekazaniu produktów klientowi. Może to mieć znaczenie w przypadku jednostek sporządzających specjalistyczne raporty dla klientów, opracowujących oprogramowanie lub wytwarzających sprzęt specjalistyczny.

Projekt proponuje przyjęcie następujących przesłanek przekazania kontroli klientowi z zastrzeżeniem, że żaden pojedynczy przesłanek nie stanowi sam w sobie determinanty przekazania i że nie wszystkie będą miały zastosowanie w określonych sytuacjach:

- na kliencie spoczywa bezwarunkowe zobowiązanie zapłaty,
- klient posiada tytuł prawny,
- dany przedmiot znajduje się fizycznie u klienta,
- projekt lub zastosowanie produktu lub usługi dopasowano do indywidualnych potrzeb klienta.

Spostrzeżenia

Zgodnie z **MSR 11** i **KIMSF 15** dopasowanie projektu lub funkcji towaru lub usługi do indywidualnych potrzeb klienta kwalifikuje umowę jako umowę o budowę, a zatem warunkuje ujmowanie przychodów proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac. Zgodnie z propozycją czynnik ten nie jest już wystarczający - konieczna jest subiektywna ocena zakresu kontroli klienta nad pracami w toku. Przykład podany w projekcie wskazuje, że przejęcie kontroli przez klienta uznaje się na podstawie dopasowania projektu lub funkcji do indywidualnych potrzeb klienta oraz możliwości przejęcia przez klienta prac w procesie produkcji i powierzenia jej ukończenia innej jednostce. Nie jest jasne, czy możliwość przejęcia przez klienta prac w procesie produkcji jest czynnikiem kluczowym, czy mogą go zastąpić inne czynniki.

Jeżeli uznaje się, że kontrola jest przekazywana w sposób ciągły, jednostka musi określić sposób ujmowania przychodów. Zgodnie z projektem „jednostka stosuje do danego zobowiązania wykonania świadczeń metodę ujmowania przychodów, która najlepiej oddaje sposób przekazania towarów lub usług klientowi. Jednostka stosuje tę metodę konsekwentnie wobec zobowiązań wykonania świadczeń o zbliżonym charakterze oraz w podobnych okolicznościach.”

Dopuszczalne metody ujmowania przychodów obejmują:

- metody „wyjściowe”, w których przychody ujmuje się w zależności od liczby wyprodukowanych lub dostarczonych sztuk, osiągnięcia kolejnych etapów projektu lub oceny wykonanych prac,
- metody „wejściowe”, w których przychody ujmuje się w zależności od poniesionych kosztów, przepracowanych roboczogodzin lub czasu pracy maszyn, a także
- metody oparte na upływie czasu.

Zobowiązania rodzące obciążenia

Jednostka analizuje poszczególne zobowiązania pod względem dodatkowych obciążeń.

Zobowiązanie rodzi dodatkowe obciążenia, jeżeli koszty bezpośrednie ponoszone w celu realizacji zobowiązania są wyższe niż alokowana cena transakcyjna. W takim przypadku w odniesieniu do danego zobowiązania ujmuje się oddzielne zobowiązanie.

Spostrzeżenia

Zgodnie z obecną wersją **MSSF** jednostka dokonuje całościowej oceny umowy pod względem dodatkowych obciążeń. Jeżeli okaże się, że umowa jako całość rodzi dodatkowe obciążenia, ujmuje się odpowiednią rezerwę na tę umowę. Niektóre jednostki decydują się na sprzedaż produktów poniżej kosztów w celu zapewnienia sobie korzystnych perspektyw współpracy. Zgodnie z propozycją każda umowa zawierająca takie elementy na dzień podpisania prowadzi do ujęcia rezerwy z tytułu zobowiązań rodzących dodatkowe obciążenia, nawet jeżeli są one włączone do pakietu obejmującego również pozycje rentowne, tak że umowa jako całość przynosi zysk.

Gwarancje

Propozycja wprowadza rozróżnienie na gwarancje dotyczące ukrytych wad produktu i gwarancje dotyczące wad występujących po przekazaniu produktu odbiorcy. Wada ukryta to wada, która istnieje, ale nie jest widoczna w chwili przekazania składnika aktywów klientowi. Dla takich typów gwarancji produktowej nie ujmuje się oddzielnego zobowiązania wykonania świadczenia. Zamiast tego ogranicza się wielkość przychodów związanych z danym produktem dla odzwierciedlenia faktu przekazania odbiorcy produktu wadliwego. Wobec tego jednostka musi oszacować kwotę niezrealizowanych zobowiązań do wykonania świadczenia związanych z tego rodzaju gwarancjami na koniec okresu sprawozdawczego w oparciu o prawdopodobieństwo i zakres występowania ukrytych wad w produktach sprzedanych klientom. Jednostka nie ujmuje przychodów z produktów, w stosunku do których zachodzi

prawdopodobieństwo żądania wymiany przez klienta ani części przychodów przypisanej do składników, które mogą wymagać naprawy.

Udzielona klientowi gwarancja dotycząca wad występujących po przekazaniu produktu odbiorcy rodzi oddzielne zobowiązanie do wykonania świadczeń. Wobec do zobowiązania wykonania świadczeń wynikającego z tej gwarancji należy alokować część ceny transakcyjnej.

Spostrzeżenia

Zgodnie z aktualną wersją **MSSF** gwarancje często wykazuje się w zobowiązaniach na moment rozpoczęcia umowy na podstawie szacunkowych kosztów naprawy lub wymiany produktu. Projekt przewiduje odroczenie przychodów i ujęcie ich w odpowiednich kwotach przez okres obowiązywania gwarancji. Zmiana ta będzie miała istotny wpływ na rachunkowość jednostek udzielających gwarancji klientom, w szczególności w odniesieniu do usterek innych niż wady ukryte.

Prawo zwrotu

Jednostka nie ujmuje przychodów ze sprzedaży towarów, które prawdopodobnie zostaną zwrócone. W zamian ujmuje się zobowiązanie w kwocie oczekiwanego zwrotu i aktualizuje się je uwzględniając zmiany wartości szacunkowych. Ponadto ujmuje się składnik aktywów w korespondencji z kosztami sprzedaży (po stronie Ct) w celu uwzględnienia prawa zwrotu przez klienta.

Licencje dotyczące własności intelektualnej

Licencja przenosząca kontrolę całej objętej nią własności intelektualnej na klienta (np. wyłączna licencja na cały okres użyteczności ekonomicznej) traktowana jest jak sprzedaż. Jednostka udzielająca licencji na użytkowanie własności intelektualnej bez przeniesienia kontroli nad całym przedmiotem licencji na klienta (np. licencja udzielona na okres krótszy niż okres ekonomicznej użyteczności) musi sprecyzować, czy udziela jej na wyłączność, czy nie. W przypadku licencji na wyłączność zobowiązanie

do wykonania świadczenia rozciąga się na cały okres jej obowiązywania i tak samo ujmuje się przychody. W przypadku licencji niewyłącznych zobowiązanie do wykonania świadczenia dotyczy tylko przeniesienia licencji, a zatem przychody ujmuje się na dzień uzyskania przez klienta zdolności do korzystania z licencji.

Spostrzeżenia

Zgodnie z aktualną wersją **MSSF** jednostka udzielająca licencji na wykorzystywanie swojej własności intelektualnej ujmuje przychody w chwili powstania świadczenia umownego, odpowiednio do możliwości wiarygodnej wyceny tych przychodów. Na przykład niezmienny składnik przychodów z tantiem ujmuje się zwykle w momencie wejścia umowy w życie, jeżeli nie występują zaległe zobowiązania umowne. Propozycja ta może spowodować ujmowanie przychodów w okresie obowiązywania licencji zamiast w chwili jej udzielenia. Jej skutki szczególnie silnie odczuwają jednostki działające w sektorze farmaceutycznym i medialnym oraz producenci oprogramowania zaprojektowanego na potrzeby określonych klientów, dających klientom możliwość podjęcia decyzji o przedłużeniu lub nieprzedłużeniu licencji.

Koszty umowne

Propozycja zawiera szczegółowe wytyczne w zakresie kapitalizacji lub zaliczania w koszty poniesionych wydatków. Na przykład kwoty wydatkowane w celu zawarcia umowy z klientem należy zaliczać w koszty w momencie ich poniesienia.

Spostrzeżenia

Wytyczne te mogą spowodować ujmowanie w kosztach wydatków, które poprzednio podlegały kapitalizacji, co może odbić się na profilu zyskowności zawartej umowy. Na przykład jednostki dokonujące płatności znaczących kwot na rzecz stron trzecich (jak np. agencji) w celu zabezpieczenia umowy musiałyby ujmować je w kosztach w momencie poniesienia (obecnie kwoty takie zapłacone są kapitalizowanie).

Ujawnianie informacji

Projekt proponuje znaczące poszerzenie wymogów dotyczących ujawnianych informacji w zakresie różnych aspektów ujmowania przychodów oraz umów zawartych z klientami.

Spostrzeżenia

Wiele jednostek będzie musiało rozważyć, czy posiadane przez nie systemy umożliwiają pozyskanie niezbędnych danych zapewniających spełnienie tych wymogów. Ponadto znalezienie metody prezentacji łączącej istotne informacje i krótką, zwięzłą formę może okazać się trudne.

Okres przejściowy

Projekt proponuje pełne zastosowanie retrospektywne nowego standardu. **RMSR** wstępnie zdecydowała, że jednostki stosujące **MSSF** po raz pierwszy będą mogły zastosować nowy standard przed datą jego wejścia w życie, ale nie podjęła jeszcze decyzji zezwalającej na wcześniejsze zastosowanie firmom, które już sporządzają sprawozdania finansowe zgodnie z **MSSF**. Oczekuje się, że w drugiej połowie bieżącego roku obie Rady wydadzą dodatkowy dokument dla celów konsultacyjnych dotyczący terminów wejścia w życie oraz metodologii okresu przejściowego dotyczący kilku różnych projektów.

Dalsze działania

Termin nadsyłania uwag dotyczących omawianego projektu standardu mija 22 października 2010 roku. **RMSR** planuje organizację publicznego okrągłego stołu. Osoby i firmy zainteresowane uczestnictwem proszone są o kontakt z Jennifer Wilson z **RMSR** pocztą elektroniczną pod adresem jwtilson@iasb.org do dnia 1 października br. oraz o złożenie uwag na piśmie do 22 października br.

Przykłady

Poniższe przykłady podano wyłącznie jako ilustrację zastosowania propozycji na prostych wzorach.

Przykład 1: Ujmowanie przychodu w zależności od sprawowania kontroli

Jednostka produkuje duże maszyny, których konstrukcja zajmuje kilka lat. Produkuje się je na zamówienie, ale nie są dostosowywane do indywidualnych potrzeb klientów. Produkcja odbywa się w zakładzie należącym do jednostki. Klienci mają obowiązek dokonywania płatności w ratach w miarę postępu prac do momentu osiągnięcia ceny danej maszyny, ale tytuł własności przechodzi na nich dopiero po dostarczeniu ukończonej maszyny. Dotychczas jednostka ujmowała przychody równoległe z produkcją metodą stopnia zaawansowania prac.

Zgodnie z nowym standardem musi rozważyć, czy klient przejmuje kontrolę nad nieukończoną maszyną. Jednostka nie będzie mogła ujmować przychodu metodą stopnia zaawansowania prac, jeżeli okaże się, że klient nie ma kontroli nad nieukończoną maszyną. W takim przypadku przychód będzie ujmowany w pełnej kwocie w momencie dostarczenia klientowi ukończonej maszyny.

Przykład 2: Alokacja przychodów na różnorodne towary i usługi

Jednostka sprzedaje **produkty A i B** indywidualnie za cenę odpowiednio **200 PLN** i **100 PLN**. Koszty tych produktów ponoszone przez jednostkę to odpowiednio **110 PLN** i **90 PLN**.

Jednostka oferuje upust w kwocie **60 PLN** od ceny **produktu A**, jeżeli klient zawiera umowę na łączny zakup **produktów A i B**. Zatem łączna wartość umowy wynosi **240 PLN**. Zgodnie z **MSR 18** jednostka decyduje się na alokację **140 PLN** na **produkt A** i **100 PLN** na **produkt B**. Wobec tego ujmuje zysk w kwocie **30 PLN** na **produkcje A** i **10 PLN** na **produkcje B**.

Dostawy **produktów A i B** mają nastąpić w różnym czasie. Zgodnie z projektem traktuje się je jako odrębne produkty. Suma przychodów umownych wymaga więc alokacji proporcjonalnej do ceny indywidualnej każdego z nich. Wobec tego na **produkt A** alokuje się **160 PLN** przychodu ($240/300 \times 200$ PLN), a **80 PLN** przychodu alokuje się na **produkt B** ($240/300 \times 100$ PLN).

W wyniku takiej alokacji **produkt B** jest sprzedawany ze stratą **10 PLN**, ponieważ jednostka ponosi koszt **90 PLN**, a alokowane przychody wynoszą **80 PLN**. Wobec tego, zawierając umowę, jednostka ujmuje koszt **10 PLN** i zobowiązanie w kwocie **10 PLN** w odniesieniu do realizacji zobowiązania do wykonania świadczeń stanowiącego dodatkowe obciążenie. W chwili dostarczenia **produktu A** jednostka ujmuje przychód w kwocie **160 PLN** i koszt w kwocie **110 PLN**, co daje zysk w kwocie **50 PLN**. W chwili dostarczenia **produktu B** jednostka ujmuje przychody w kwocie **80 PLN** i koszty w kwocie **90 PLN**, rozwiązuje natomiast zobowiązanie w kwocie **10 PLN** z tytułu realizacji świadczeń stanowiących dodatkowe obciążenie tak, że na dzień dostawy nie ujmuje ani zysku, ani straty.

Przykład 3: Gwarancje

Pod koniec **pierwszego roku** jednostka sprzedaje **10.000** sztuk pewnego produktu za cenę jednostkową **1.000 PLN** i udziela gwarancji nieodpłatnej wymiany części, które zepsują się w ciągu czterech lat od daty zakupu. Cena zakupu jednej sztuki produktu w jednostce wynosi **600 PLN**. Aktualne zasady rachunkowości jednostki zakładają ujmowanie przychodu w pełnej kwocie w momencie dostawy produktu oraz tworzenie rezerwy na koszty wymiany części w okresie gwarancji w szacunkowej kwocie **72 PLN** za sztukę.

Jednostka ocenia, że ukryte wady obejmują średnio **2%** sprzedawanych produktów i że wady te usuwa się zwykle w formie wymiany całego produktu, co zwykle ma miejsce w **roku 2**.

Koszt dotyczący wad poza ukrytymi (tj. wadami, które ujawniają się po dostawie) szacuje się na średnią kwotę **60 PLN** za sztukę i rozkłada się on w miarę równomiernie w czteroletnim okresie gwarancji (tj. w **latach od 2 do 5**). Jednostka ocenia również, że wartość godziwa produktu bez czteroletniej gwarancji wynosi **900 PLN**, a wartość godziwa czteroletniej gwarancji wynosi **100 PLN**.

Poniższa tabela przedstawia ogólne ujęcie przychodów w ramach obecnie obowiązujących zasad rachunkowości oraz zgodnie z projektem standardu. Dla uproszczenia pominięto czynnik wartości pieniądza w czasie. Zgodnie z projektem przychody ujęte w **roku 1** redukuje się o kwotę **1.180.000 PLN**, na którą składa się kwota

180.000 PLN (900 PLN x 200 sztuk) związana z wadami ukrytymi oraz kwota **1.000.000 PLN (100 PLN x 10.000 sztuk)** na koszty czteroletniej gwarancji. W **roku 2** ujmuje się przychody w kwocie **180.000 PLN**, ponieważ jednostka spełnia zobowiązanie wykonania dodatkowych świadczeń związanych z zamianą całego produktu, a kwotę **120.000 PLN (600 PLN x 200 sztuk)** ujmuje jako odpowiadające koszty. Dodatkowo w **latach 2 – 5** ujmuje się dochód gwarancyjny w kwocie **1.000.000 PLN** i odpowiadające koszty w kwocie **600.000 PLN (60 PLN x 10.000 sztuk)** metodą wiernie odzwierciedlającą przekazanie usług (tj. metodą liniową).

	Obecna polityka rachunkowości tys. PLN	Propozycje zawarte w projekcie tys. PLN
Rok 1		
Przychody ze sprzedaży	10.000	8.820
Koszt sprzedanych produktów	(6.000)	(6.000)
Rezerwa gwarancyjna	(720)	-
Zysk brutto	3.280	2.820
Rok 2		
Przychody ze sprzedaży		180
Dochód z gwarancji		250
Koszt sprzedanych produktów		(120)
Koszty gwarancji		(150)
Zysk brutto		160
Rok 3		
Dochód z gwarancji		250
Koszty gwarancji		(150)
Zysk brutto		100
Rok 4		
Dochód z gwarancji		250
Koszty gwarancji		(150)
Zysk brutto		100
Rok 5		
Dochód z gwarancji		250
Koszty gwarancji		(150)
Zysk brutto		100

MSSF które jeszcze nie weszły w życie albo nie zostały jeszcze zatwierdzone przez UE

Nazwa Standardu	Tytuł	Obowiązujący w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się (lub później)	Zatwierdzony* lub oczekuje się zatwierdzenia (wg raportu EFRAG z dnia 26 lipca 2010)
Standardy MSR/MSSF			
MSSF 9 (listopad 2009)	Instrumenty finansowe	1 styczeń 2013	Nie określono jeszcze terminu
MSR 24 (znowelizowany w listopadzie 2009)	Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych	1 styczeń 2011	19 lipiec 2010
Zmiany do MSSF 1 (styczeń 2010)	Ograniczone zwolnienie dla jednostek stosujących MSSF po raz pierwszy w zakresie ujawnień danych porównawczych wymaganych przez MSSF 7	1 lipiec 2010	30 czerwca 2010
Zmiany do MSSF 1 (lipiec 2009)	Dodatkowe zwolnienia dla jednostek stosujących MSSF po raz pierwszy	1 styczeń 2010	23 czerwca 2010
Doroczne poprawki do MSSF (maj 2010)	Doroczne poprawki do MSSF 2010	1 lipiec 2010 lub 1 styczeń 2011 (zależnie od standardu)	IV kwartał 2010
Interpretacje			
KIMSF 19 (listopad 2009)	Rozliczenie zobowiązań finansowych instrumentami kapitałowymi	1 lipiec 2010	23 lipca 2010
Zmiany do KISMF 14 (listopad 2009)	Przedpłaty w ramach minimalnych wymogów finansowania	1 styczeń 2011	19 lipiec 2010

* Podano istotne daty zatwierdzenia standardów przez UE dla sytuacji gdy data zatwierdzenia standardów przez UE może być bliska dacie zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

Nasze publikacje i przydatne linki

Nasze publikacje poświęcone MSSF w języku polskim

Tytuł	Opis
Praktyczny przewodnik po MSSF 2010	Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2009 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).
Wzór skonsolidowanego sprawozdania zgodnego z MSSF za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku	Wzór skonsolidowanego sprawozdania finansowego opracowany w celu zilustrowania ujawnień wymaganych przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską, dla sprawozdań finansowych sporządzanych za okresy rozpoczynające się w dniu 1 stycznia 2009 roku i później.
Lista kontrolna ujawnień wymaganych w sprawozdaniach finansowych wg MSSF sporządzonych według stanu na 31 grudnia 2009 roku	Lista kontrolna stanowiąca podsumowanie wymogów Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) dotyczących ujawnień i prezentacji. Lista kontrolna jest narzędziem pomagającym użytkownikom w stwierdzeniu, czy zostały spełnione wymogi MSSF dotyczące prezentacji i ujawniania. Nie obejmuje natomiast wymogów MSSF dotyczących ujęcia i wyceny.
Przewodnik po MSR 34 Śródroczna sprawozdawczość finansowa	Przewodnik ten omawia Standard jako całość, wytyczne zastosowania Standardu oraz przedstawia liczne praktyczne przykłady. Dodatkowo Przewodnik ten zawiera wzorcowe śródroczne sprawozdanie finansowe mające na celu zilustrowanie wymogów prezentacji i ujawnień informacji dodatkowych w myśl MSR 34 jak i Listę kontrolną zgodności z Standardem.
Przewodnik po MSSF 8 Segmenty Operacyjne	Publikacja przedstawia najważniejsze zasady związane z implementacją i zastosowaniem MSSF 8, wykorzystując liczne przykłady zastosowania poszczególnych rozwiązań zawartych w standardzie, jak również przykładowe formy prezentacji danych o segmentach operacyjnych.

Publikacje można uzyskać bezpłatnie na stronie Deloitte: www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/zagadnienia/mssf/ oraz IAS Plus: www.iasplus.com/country/poland.htm.

Przydatne linki

MSSF

www.deloitte.com/pl/MSSF

Publikacje i aktualne informacje dotyczące MSSF.

www.iasplus.com

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

www.iasb.org

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)

www.ifac.org

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC)

US GAAP

www.fasb.org

Amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości

www.sec.gov

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd USA

Polskie Standardy Rachunkowości

www.mf.gov.pl

Ministerstwo Finansów

www.kpwig.gov.pl

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd

www.kibr.org.pl

Krajowa Izba Biegłych Rewidentów

www.skwp.org.pl

Stowarzyszenie Księgowych w Polsce

Unia Europejska

www.europa.eu.int

Unia Europejska (strona główna)

www.efrag.org

Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej

www.fee.be

Europejska Federacja Księgowych

www.cesr-eu.org

Komitet Europejskich Regulatorów Rynku Papierów Wartościowych

Deloitte

www.deloitte.com/pl/audyt

Dodatkowe informacje dotyczące usług, programów, szkoleń i publikacji

www.deloitte.com/pl

Deloitte Polska

www.deloitte.com

Deloitte Global

Kontakt

Więcej informacji można uzyskać od członków
Zespołu Technicznego Deloitte Audyt.

Członkowie Zespołu Technicznego Deloitte Audyt:



Piotr Sokołowski
Partner
E-mail:
psokolowski@deloitteCE.com



Paweł Tendera
Specjalista
E-mail:
ptendera@deloitteCE.com

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 140 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. 169 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: stanowić standard najwyższej jakości.

Specjalistów Deloitte łączy kultura współpracy oparta na zawodowej rzetelności i uczciwości, maksymalnej wartości dla klientów, lojalnym współdziałaniu i sile, którą czerpią z różnorodności. Deloitte to środowisko sprzyjające ciągłemu pogłębianiu wiedzy, zdobywaniu nowych doświadczeń oraz rozwojowi zawodowemu. Ekspertsi Deloitte z zaangażowaniem współtworzą społeczną odpowiedzialność biznesu, podejmując inicjatywy na rzecz budowania zaufania publicznego i wspierania lokalnych społeczności.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas.

Powyższa publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie świadczą tym samym, ani nie przedstawiają w tej publikacji porad księgowych, podatkowych, inwestycyjnych, finansowych, konsultingowych, prawnych czy innych. Nie należy także wyłącznie na podstawie zawartych tu informacji podejmować jakichkolwiek decyzji dotyczących Państwa działalności. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań dotyczących kwestii finansowych czy biznesowych powinni Państwo skorzystać z porady profesjonalnego doradcy. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania informacji zawartych w publikacji ani za Państwa decyzje podjęte w związku z tymi informacjami. Osoby korzystające z powyższej publikacji robią to na własne ryzyko i ponoszą pełną związaną z tym odpowiedzialność.

© 2010 Deloitte Polska. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited