

dr hab. Mariusz Karwowski,
prof. SGH
Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
Katedra Rachunkowości
Menedżerskiej
e-mail: mkarwo@sgh.waw.pl
ORCID: 0000-0003-1301-5888

Krajowy Standard Rachunkowości nr 15 jako przejaw wzmocnienia znaczenia informacyjnego rachunkowości w Polsce

National Accounting Standard No. 15 as an expression of strengthening the informative importance of accounting in Poland

Słowa kluczowe:
przychody ze sprzedaży dóbr,
rachunkowość, Krajowe
Standardy Rachunkowości,
Międzynarodowe Standardy
Sprawozdawczości Finansowej

Streszczenie: Przychody ze sprzedaży dóbr są ważnym składnikiem sprawozdania z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów (rachunku zysków i strat) i jednocześnie immanentną częścią modelu biznesu. Celem artykułu jest identyfikacja przesłanek świadczących o wzmocnieniu znaczenia informacyjnego sprawozdania finansowego w związku z wdrożeniem KSR 15. W artykule wskazano, że z jednej strony, w przeciwieństwie do MSSF 15, w polskim standardzie nie wprowadzono konsekwentnie rozróżnienia na przychody ze sprzedaży dóbr ujmowane w określonym momencie lub przez dany okres. Jednak, z drugiej strony, w celu prawidłowego ujęcia tych przychodów nowy standard wymaga m.in. przeanalizowania treści ekonomicznej umowy zawartej między dostawcą i nabywcą dóbr. Taka koncentracja na umowach z klientami może umożliwić ocenę realizacji modelu biznesu na podstawie sprawozdania finansowego poprzez, np. identyfikację różnych obowiązków wykonania świadczeń (mimo braku konkretnych zapisów umownych) w ramach tej samej umowy oraz alokację do nich wynagrodzenia. Mimo wskazanej różnicy w stosunku do MSSF 15 można uznać, że KSR 15 stanowi przejaw wpływu standardów międzynarodowych na rachunkowość w Polsce oraz wzmocnienia jej znaczenia informacyjnego.

Keywords:

revenue from the sale of goods, accounting, National Accounting Standards, International Financial Reporting Standards

JEL:

M40, M41

Abstract: Revenue from the sale of goods is an important component of the statement of profit or loss and other comprehensive income (income statement) and at the same time an inherent part of the business model. The aim of the article is to identify premises proving the strengthening of the informative importance of financial statements in connection with the implementation of KSR 15. The article indicates that, on the one hand, unlike IFRS 15, the Polish standard does not consistently distinguish between revenue from the sale of goods recognized at a point in time or over time. However, on the other hand, in order to correctly recognise these revenues, the new standard requires i.a. an analysis of the commercial substance of the contract concluded between the supplier and the buyer of the goods. Such focus on contracts with customers may enable to assess the implementation of the business model on the basis of the financial statements by e.g. identifying different performance obligations (despite the absence of specific contractual provisions) under the same contract and allocating remuneration to them. Despite the indicated difference in relation to IFRS 15, it can be considered that KSR 15 is an expression of the impact of international standards on accounting in Poland and the strengthening its informative importance.

Wprowadzenie

W ostatnich latach coraz częściej wskazywana jest konieczność wzmocnienia znaczenia informacyjnego sprawozdań finansowych. W tym celu ich użytkownicy oczekują stosowania zasad (polityki) rachunkowości w większym stopniu uzależnionych od rodzaju prowadzonej działalności i powiązania sposobu ustalania wyniku finansowego z modelem biznesu [Karwowski, 2018], postrzeganym jako mechanizm łączący zasoby przedsiębiorstwa z potrzebami klienta, w ten sposób wyjaśniając tworzenie i przechwytywanie wartości [Teece, 2010]. Takie podejście do sprawozdania finansowego przyczynia się do wieloaspektowego rozwoju rachunkowości.

Podstawowym elementem modelu biznesu przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych są przychody ze sprzedaży dóbr¹, które stanowią również jeden z kluczowych obszarów badania sprawozdań finansowych. Zgodnie z Krajowym Standardem Badania 240 „Obowiązki biegłego rewidenta podczas badania sprawozdania finansowego dotyczące oszustw”, biegły rewident ocenia, które rodzaje przychodów, transakcji związanych z przychodami lub stwierdzeń mogą stanowić podstawę ryzyka istotnego zniekształcenia

¹ Przez dobra rozumiane są wyroby gotowe zdadne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty, towary oraz materiały.

spowodowanego oszustwem [KSB 240, p. 26]. Jest to istotne, ponieważ nieprawidłowy moment uznania przychodów, najczęściej polegający na jego przyspieszeniu, stanowi jedną z najczęstszych przyczyn korekt sprawozdań finansowych, np. poprzez stosowanie praktyki znanej jako *trade loading* lub *channel stuffing*, polegającej na sprzedaży hurtownikom więcej, niż są w stanie sprzedać detalistom [Kieso i in., 2008].

Od niedawna przychodom ze sprzedaży dóbr poświęcony jest Krajowy Standard Rachunkowości nr 15 „Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów”², który generalnie ma zastosowanie po raz pierwszy do sprawozdań finansowych sporządzonych za rok obrotowy rozpoczynający się od 1 stycznia 2023 r. KSR 15 zawiera rozwiązania, które w pewnych obszarach są zbieżne z Międzynarodowym Standardem Sprawozdawczości Finansowej nr 15 „Przychody z umów z klientami”, chociaż ogólne jego założenia nie są z nim tożsame [KSR 15, p. 2.7.]. Niemniej można uznać, że KSR 15 stanowi przykład wpływu standardów międzynarodowych na rachunkowość w Polsce³. Celem artykułu jest identyfikacja przesłanek świadczących o wzmocnieniu znaczenia informacyjnego sprawozdania finansowego w związku z wdrożeniem Krajowego Standardu Rachunkowości nr 15.

Material i metody

W artykule wykorzystano metodę opisowo-analityczną, na podstawie której dokonano przekrojowego opisu KSR 15 a następnie jego zastosowania w kontekście koncepcji modelu biznesu. Taka metoda wykorzystywana jest w badaniach w wielu dziedzinach nauki, co dowodzi jej przydatności oraz możliwości wszechstronnego zastosowania. Zastosowana metoda, która obejmuje również własne przemyślenia, oceny i wnioski autora w zakresie rachunkowości, zawiera następujące etapy⁴:

² Krajowe standardy rachunkowości wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości mogą być stosowane w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2023, poz. 120 z późn. zm.) – art. 10 ust. 3. KSR 15, którego stosowanie jest dobrowolne, zawiera wskazówki dotyczące ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr zgodne z ustawą o rachunkowości i nie wprowadza rozwiązań, które nie są z nią zgodne.

³ Polskie regulacje rachunkowości są rezultatem przede wszystkim wdrażania unijnych dyrektyw, które powinny być stosowane przez kraje członkowskie. Aktualnie obowiązuje Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26.06.2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG, która zachowuje dość konserwatywne podejście do sprawozdawczości finansowej, co oznacza występowanie różnic w stosunku do MSSF.

⁴ Chociaż wymienione etapy stanowią domenę nauk teoretycznych, ich wnioski mogą zostać wykorzystane w praktyce [por. Kuciński, 2007].

- przedstawienie stanu faktycznego (podstawą był KSR 15),
- sformułowanie sądów wartościujących odnoszących się do rozważań zawartych w artykule.

Z kolei badaniem empirycznym, które oparto na analizie treści, objęto sprawozdania finansowe, sprawozdania z działalności oraz sprawozdania z badania za 2022 r. podmiotów z branży meblarskiej wymienionych w tabeli 1.

Tabela 1. Charakterystyka próby badawczej

Nazwa podmiotu	Struktura przychodów ze sprzedaży (w %)	
	Sprzedaż produktów	Sprzedaż towarów i materiałów
Arte-Metal Style Polska Sp. z o.o.	0	100
Interprint Polska Sp. z o.o.	97	3
Meble Radomsko Kontrakt Sp. z o.o.	0	100
Meble.pl S.A.	32	68
Mochnik Glass Sp. z o.o.	77	23
Schattdecor Sp. z o.o.	99	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://katalog-biznes.meble.pl/firm> (data pobrania: 14.07.2023) oraz sprawozdań finansowych badanych przedsiębiorstw.

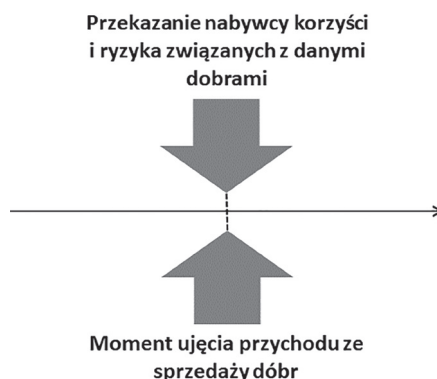
Celem badania empirycznego jest ocena możliwego wpływu KSR 15 na ujmowanie i ustalenie wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr na przykładzie podmiotów z branży meblarskiej, wśród których występują zarówno takie, w których dominuje sprzedaż dóbr.

Zastosowanie ogólnej zasady ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr

Według ustawy o rachunkowości przychody lub zyski to uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli. W księgach rachunkowych ujmowane są osiągnięte przychody przypadające na rzecz jednostki, niezależnie od terminu ich zapłaty [Ustawa o rachunkowości, art. 3 ust. 1 pkt 30; art. 6 ust. 1]. Określeniem zasad rachunkowości dotyczących ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr, zgodnie z ustawą o rachunkowości, zajmuje się KSR 15 [KSR 15, p. 1.1.]. Ogólna zasada polega na ujmowaniu przychodów ze sprzedaży dóbr w momencie przekazania

nabywcy znaczących korzyści i ryzyka związanych ze składnikiem aktywów [KSR 15, p. 2.7.], co zilustrowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Ogólna zasada ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr



Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 4.5.1.

Przekazanie znaczących korzyści i ryzyka następuje zazwyczaj z chwilą wydania sprzedanych dóbr⁵, które ogólnie oznacza, że nabywca może dysponować i uzyskiwać korzyści z danego dobra oraz ponosi ryzyko jego przypadkowej utraty lub uszkodzenia [KSR 15, p.p. 4.5.1.–4.5.3.]. To przekazanie korzyści i ryzyka związanych ze sprzedawanym dobrem zazwyczaj również pokrywa się z momentem przeniesienia prawa własności dobra, który zgodnie z kodeksem cywilnym [Kodeks cywilny, art. 155] uzależniony jest od tego, czy sprzedawane dobra (rzeczy) są oznaczone co do tożsamości⁶, czy co do gatunku⁷. W przypadku tych pierwszych przeniesienie własności następuje w momencie zawarcia umowy sprzedaży, natomiast do przeniesienia własności tych drugich – niezbędne jest jeszcze przeniesienie posiadania, tj. wydanie rzeczy nabywcy. Od tej zasady istnieją jednak wyjątki, ponieważ z samego prawa lub postanowień umowy może wynikać inny moment przeniesienia własności [KSR 15, p. 3.4.–3.5. 4.5.2.], np.:

- ustalenie w umowie warunku, po spełnieniu którego następuje przeniesienie własności,
- uzależnienie przeniesienia własności dobra od zapłaty pełnego wynagrodzenia.

⁵ Podczas ustalania momentu ujęcia przychodu należy uwzględnić warunki uzgodnionej formuły handlowej określonej w Międzynarodowych Regułach Handlu (Incoterms).

⁶ Jednorodne dobra określone pod względem cech gatunkowych (dobra tego samego rodzaju), tworzące jednolity zbiór, zastępowalne (jedno dobro można zastąpić innym dobrem tego samego rodzaju, np. krzesła produkowane przez określonego dostawcę i określonego typu).

⁷ Dobra określone za pomocą indywidualnych cech, odróżniających to dobro od innych, w tym dóbr tego samego gatunku (np. dobro oznaczone numerem seryjnym).

W przypadku sprzedaży warunkowej, tj. gdy umowa sprzedaży pomiędzy dostawcą a nabywcą przewiduje, że przeniesienie własności dobra stanowiącego przedmiot dostawy nastąpi dopiero po spełnieniu się warunku zawieszającego, moment przekazania znaczących korzyści i ryzyka związanych z przedmiotem sprzedaży nabywcy najczęściej ma miejsce w chwili spełnienia się warunku lub po spełnieniu się warunku, np. przeniesienia własności i posiadania rzeczy oznaczonej co do tożsamości. Jednak, kierując się osądem, przychód można ująć wcześniej, w przypadku:

- warunku, który można uznać za jedynie formalny oraz
- wysokiego prawdopodobieństwa, że warunek zostanie spełniony⁸ [KSR 15, p. 5.3.1.–5.3.2.].

Z kolei, jeżeli jednostka uzależnia przeniesienie własności dobra od zapłaty pełnego wynagrodzenia za zbywane dobra, ale opóźnienie przeniesienia własności ma wyłącznie na celu ograniczenie ryzyka kredytowego nabywcy, podczas gdy nabywca może już dysponować dobrem jak właściciel od momentu zawarcia umowy (w przypadku rzeczy oznaczonej co do tożsamości) lub wydania mu rzeczy (w przypadku rzeczy oznaczonej co do gatunku), to przychody ujmuje się w momencie przekazania znaczących korzyści i ryzyka związanych z dobrem, nie czekając na formalne przeniesienie jego własności⁹ [KSR 15, p. 4.7.2., 4.8.2.].

Ogólna zasada ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr ma zastosowanie, gdy jednostka występuje w roli głównego wykonawcy (zleceniodawcy), tj. gdy jednostka ponosi ryzyko operacyjne związane ze sprzedażą dóbr¹⁰ [KSR 15, p. 5.1.2.–5.1.2.].

Identyfikacja umowy z klientem na dostawę dóbr

W celu ujęcia przychodów z tytułu sprzedaży dóbr niezbędne jest zawarcie umowy sprzedaży pomiędzy dostawcą i nabywcą, która ma treść ekonomiczną, tzn. można oczekiwać, że w wyniku jej realizacji zmianie ulegnie ryzyko, rozkład w czasie lub kwota przyszłych przepływów pieniężnych jednostki. Zgodnie z obowiązującym prawem,

⁸ Podobnie, w przypadku gdy dostawa dóbr następuje z opóźnieniem na życzenie nabywcy, dostawca nie musi czekać z ujęciem przychodu do momentu wydania nabywcy dóbr, jednak po spełnieniu określonych warunków [KSR 15, p. 5.4.1. – 5.4.2.].

⁹ Tj. zawarcie umowy (w przypadku rzeczy oznaczonej co do tożsamości) lub wydanie rzeczy (w przypadku rzeczy oznaczonej co do gatunku), z uwzględnieniem warunków Incoterms, o ile mają zastosowanie.

¹⁰ Jednostka, która nie ponosi ryzyka operacyjnego związanego ze sprzedażą dóbr działa w roli pośrednika (agenta) i traktuje sprzedaż jak sprzedaż komisową. W przypadku takiej sprzedaży główny wykonawca (zleceniodawca) ujmuje przychody, gdy znaczące korzyści i ryzyko związane z danym dobrem zostały przekazane przez pośrednika stronie trzeciej (końcowemu nabywcy), tj. w momencie sprzedania przez pośrednika dóbr stronie trzeciej [KSR 15, p. 5.1.4, 5.1.1., 5.2.2.].

może dojść do zawarcia różnego rodzaju umów sprzedaży z nabywcą¹¹, co zostało przedstawione w tabeli 2 [KSR 15, p. 4.2.1., 4.2.5.–4.2.6.].

Tabela 2. Rodzaje umów sprzedaży z nabywcą

Kryterium podziału	Sposób zawarcia	Forma umowy	Zakres	Liczba stron
Rodzaje umów	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zgodne oświadczenie woli stron, ▪ aukcja, ▪ jednostronne oświadczenie woli (tzw. „milczący akcept”) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pisemna, ▪ dorozumiana, np. w sprzedaży detalicznej 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ jednoelementowa (dotycząca nabycia pojedynczego dobra)*, ▪ wieloelementowa (dotycząca nabycia wielu dóbr i usług)** 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dwustronna, ▪ wielostronna

* Umowa, której przedmiotem jest sprzedaż jednorodnych dóbr odrębnych lub pojedynczego dobra odrębnego albo świadczenie jednorodnych lub zintegrowanych (powiązanych ze sobą) usług uznanych za odrębne.

** Umowa, której przedmiotem jest sprzedaż wielu odrębnych dóbr lub wielu odrębnych usług, które można wyodrębnić jako poszczególne elementy umowy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 4.2.2.–4.2.4.

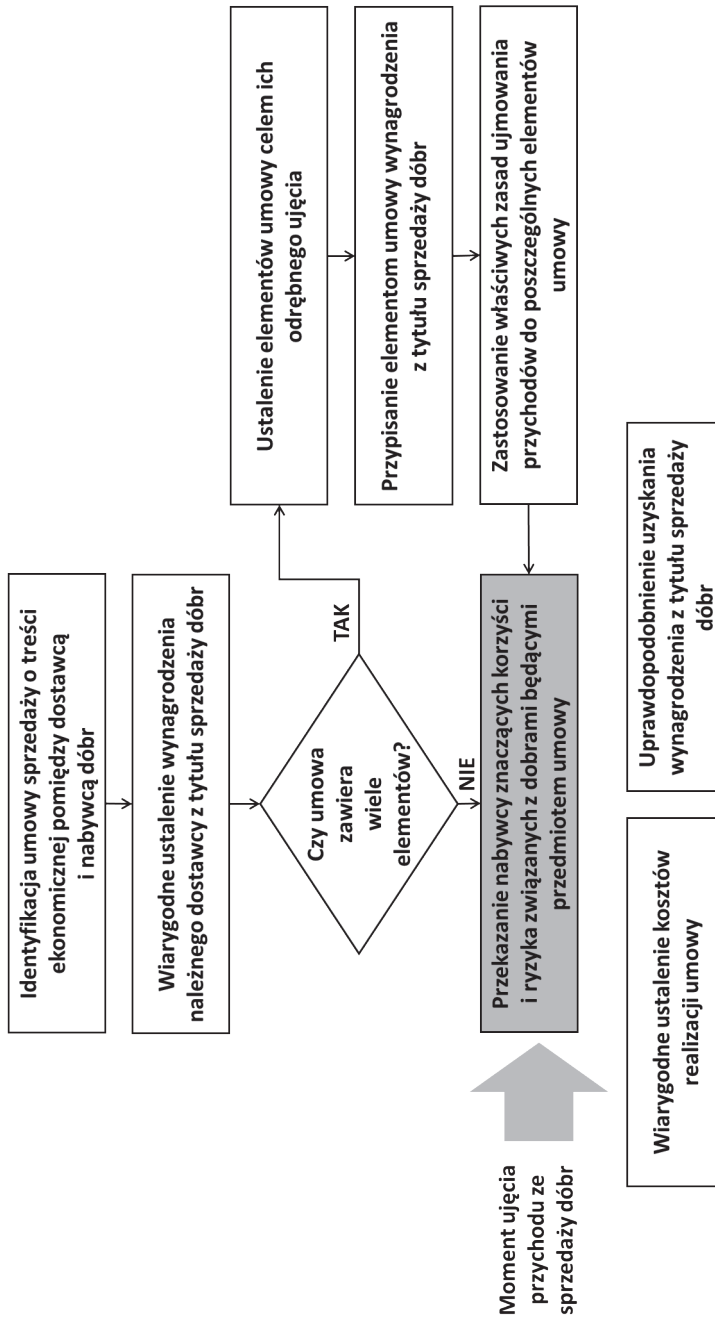
Z jednej strony może wystąpić konieczność łączenia umów dla celów rachunkowości, gdy zostały zawarte w tym samym lub bliskim terminie, sprzedawane dobra (i ewentualnie świadczone usługi) są ze sobą nierozzerwalnie związane pod względem funkcjonalnym lub zintegrowane ze sobą, lub dostawca bierze pod uwagę wszystkie dostarczane dobra (i ewentualnie usługi) ustalając łączną cenę oferowaną nabywcy¹². Z drugiej strony może wystąpić sytuacja, że dla celów rachunkowości w ramach pojedynczej umowy wyodrębniane są elementy, które różnią się od siebie przedmiotem (dobro, usługa) lub charakterystyką ekonomiczną (przekazywanie korzyści i ryzyka związanych z dobrem w sposób ciągły, w miarę upływu czasu lub jednorazowo w określonym momencie), stanowią niepodzielną całość i dają się odróżnić od pozostałych elementów. Przychody z takiej umowy ujmuje się odrębnie dla każdego elementu umowy [KSR 15, p. 4.9.1.–4.9.2., 4.9.4.].

Identyfikacja umowy z klientem stanowi punkt wyjścia do ustalenia wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr na moment przekazania nabywcy znaczących korzyści i ryzyka związanych ze składnikiem aktywów, jak i analizy spełnienia pozostałych warunków ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr, co zostało zaprezentowane na rysunku 2.

¹¹ Mogą również występować umowy o świadczenia wzajemne pomiędzy stronami, kiedy to strony są wzajemnie zobowiązane do dostarczenia określonych dóbr lub usług.

¹² Ceny dóbr i usług oferowane w ramach takich umów mogą odbiegać od ich jednostkowych cen sprzedaży, a w skrajnych przypadkach nie pokrywać kosztów nabycia lub wytworzenia niektórych z tych dóbr i usług.

Rysunek 2. Warunki ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr



Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 4.1.1.–4.1.2.

Ustalanie wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr

Na podstawie umowy sprzedaży ustalana jest wysokość wynagrodzenia, które stanowi łączną wartość świadczeń (pieniężnych i niepieniężnych), uzyskanych w zamian za dostarczane dobra. Najczęściej wynagrodzeniem jest uzgodniona wartość pojedynczego przedmiotu umowy pomiędzy dostawcą i nabywcą [KSR 15, p. 4.3.1.]. Jednak umowa może również przewidywać wynagrodzenie, którego wysokość uzależniona jest od realizacji postanowień umowy (wynagrodzenie zmienne)¹³. W celu ustalenia tej wysokości należy wykorzystać metodę:

- wartości najbardziej prawdopodobnej, która polega na przyjęciu takiej wartości, która z największym prawdopodobieństwem zostanie uzyskana, np. umowa może przewidywać uzyskanie premii za terminową realizację umowy lub nie,
- wartości średniej oczekiwanej, która polega na oszacowaniu średniej wartości ważonej prawdopodobieństwem wystąpienia każdego ze zdarzeń, np. jednostka może zawierać dużą liczbę umów o podobnej charakterystyce [KSR 15, p. 4.3.4.–4.3.5.].

W trakcie trwania umowy, na różnym etapie jej obowiązywania, może dojść do zmiany wynagrodzenia należnego dostawcy. Aby określić wpływ zmiany umowy na wysokość przychodów ze sprzedaży dóbr należy uwzględnić warunki przedstawione na rysunku 3.

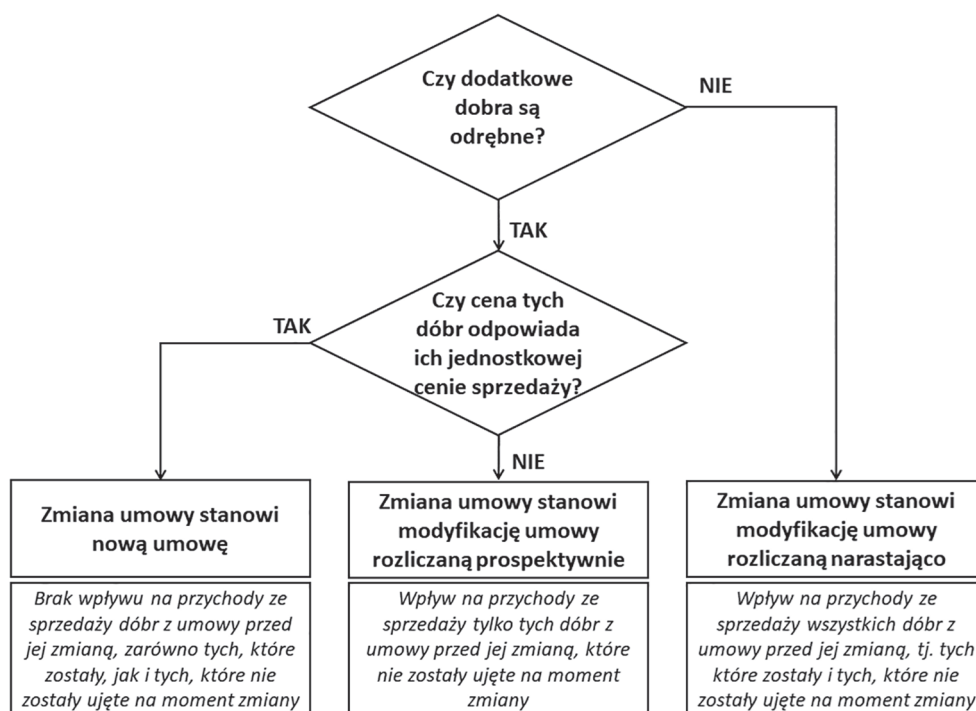
Zmniejszenie przychodu może być spowodowane prawem do zwrotu lub udzieleniem rabatów i opustów. W przypadku prawa do zwrotu dóbr, w tym sprzedaży wysyłkowej, w momencie dostawy dóbr do nabywcy, przychody z ich sprzedaży są pomniejszane o wartość przewidywanych zwrotów, pod warunkiem, że jednostka jest w stanie wiarygodnie oszacować wartość dóbr, które prawdopodobnie zostaną zwrócone przez nabywców. Jednocześnie należy ująć składnik aktywów z tytułu oczekiwanych zwrotów dóbr w wysokości kosztu nabycia lub wytworzenia tych dóbr. Natomiast jeżeli jednostka nie jest w stanie wiarygodnie oszacować prawdopodobnej wartości zwrotów dokonywanych przez nabywców, przychody ujmowane są wtedy, gdy nabywca nie może już dokonać zwrotu, co jest spójne z zasadą ostrożności [Ustawa o rachunkowości, art. 7 ust. 1]. Taka sytuacja może wystąpić, np. dlatego, że jednostka rozpoczęła działalność niedawno lub rozpoczęła dostarczanie nowego rodzaju dóbr [KSR 15, p. 6.1.1.–6.1.2., 6.1.4., 6.2.2.].

Z kolei, rabaty i opusty określone w wysokości kwotowej lub procentowej po przekroczeniu ustalonego wolumenu sprzedaży wyznaczonego ilościowo lub wartościowo ujmowane są w okresie, w którym zostały ujęte przychody, których te rabaty i opusty dotyczą, co jest spójne z zasadą współmierności przychodów i kosztów [Ustawa o rachunkowości, art. 6 ust. 2]. W związku z tym, nawet jeżeli dokumenty korygujące

¹³ Ujęcie wynagrodzenia zmiennego w całości lub w części jest możliwe wtedy, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że kumulatywnie ujęty przychód nie zostanie istotnie zmniejszony (odwrócony) w trakcie ostatecznego wyliczenia jego wielkości, na moment ustania niepewności związanej z tym wynagrodzeniem.

nie zostały jeszcze sporządzone, konieczne jest obliczenie lub wiarygodne oszacowanie kwoty rabatów i opustów należnych nabywcom i ich ujęcie w okresie sprawozdawczym, którego dotyczyą [KSR 15, p. 6.3.3.; Trzpięta, 2023].

Rysunek 3. Ujmowanie zmiany wynagrodzenia należnego dostawcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 4.3.9.

Szczególne przypadki umów i ustalania wysokości przychodów

Do szczególnych przypadków umów, które wymagają określonego podejścia do ustalania wysokości przychodów można zaliczyć umowy wieloelementowe i umowy z udzielonym przyrzeczeniem odkupu. Przychody z wieloelementowych umów sprzedaży ujmowane są odrębnie dla każdego elementu, do którego przypisywane jest odnoszące się do niego wynagrodzenie, w proporcji do wartości sprzedaży, która byłaby ustalona, gdyby poszczególne elementy były sprzedawane odrębnie [KSR 15, p. 4.10.1. – 4.10.2., 4.11.1.]. Takie przypisanie wynagrodzenia do poszczególnych elementów umowy może wystąpić w przypadku programów lojalnościowych, pakietu dóbr i usług oraz gwarancji ponadstandardowych, co przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Charakterystyka typów umów wieloelementowych

Typ umowy wieloelementowej	Programy lojalnościowe	Pakiety dóbr i usług	Gwarancje ponadstandardowe
Cechy charakterystyczne umowy	Możliwość uzyskania przez klienta korzyści w postaci dóbr lub usług otrzymywanych nieodpłatnie lub po obniżonej cenie, w zamian za dokonanie zakupów	Nieodpłatne dostarczenie nabywcy części pakietu dóbr i usług (gratis). Powstanie po stronie nabywcy prawa do nabycia dodatkowych dóbr lub usług za darmo lub za obniżoną cenę	Udzielenie nabywcy gwarancji na warunkach wykraczających poza standardowe warunki przyjęte na danym rynku, np. dłuższy okres gwarancji, większy zakres odpowiedzialności
Ujmowanie przychodów	Odroczenie do momentu spełnienia świadczenia lub dostawy oferowanego dobra do nabywcy	Odroczenie do momentu skorzystania z dodatkowego świadczenia lub upływu terminu ważności	Ujmowanie metodą liniową w okresie trwania tej gwarancji, o ile inny rozkład nie zostanie uznany za bardziej adekwatny
Ustalanie wysokości przychodów	Relatywna jednostkowa cena sprzedaży, którą stanowi wartość godziwa punktów, skorygowana o prawdopodobieństwo ich wykorzystania	Alokacja łącznego wynagrodzenia na bazie jednostkowych cen sprzedaży dóbr i tego dodatkowego świadczenia z uwzględnieniem prawdopodobieństwa skorzystania z tego świadczenia przez klienta	Jednostkowa cena sprzedaży, ustalona różnymi metodami

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 5.5.1.–5.5.5., 5.6.1., 5.8.1.–5.8.4.

Natomiast umowy z udzielonym przyrzeczeniem odkupu zazwyczaj przyjmują formy przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Formy umów z udzielonym przyrzeczeniem odkupu

Forma umowy	Zobowiązanie jednostki do odkupu dobra	Prawo jednostki do odkupu dobra	Zobowiązanie jednostki do odkupu dobra na wniosek klienta
Typ umowy	Kontrakt terminowy typu forward	Opcja kupna	Opcja sprzedaży
Ujmowanie umowy	<ul style="list-style-type: none"> ▪ umowa leasingu, jeżeli jednostka może lub musi odkupić dobro za kwotę, która jest niższa od pierwotnej ceny sprzedaży dobra lub ▪ umowa o finansowanie, jeżeli jednostka może lub musi odkupić dobro za kwotę, która jest równa pierwotnej cenie sprzedaży dobra lub jest od niej wyższa 	Jeżeli opcja kupna lub opcja sprzedaży wygasa zanim zostanie wykorzystana, jednostka zaprzestaje ujmowania zobowiązania i ujmuje przychód z tytułu sprzedaży dóbr	umowa leasingu lub umowa sprzedaży z prawem zwrotu dóbr lub umowa o finansowanie
	–		

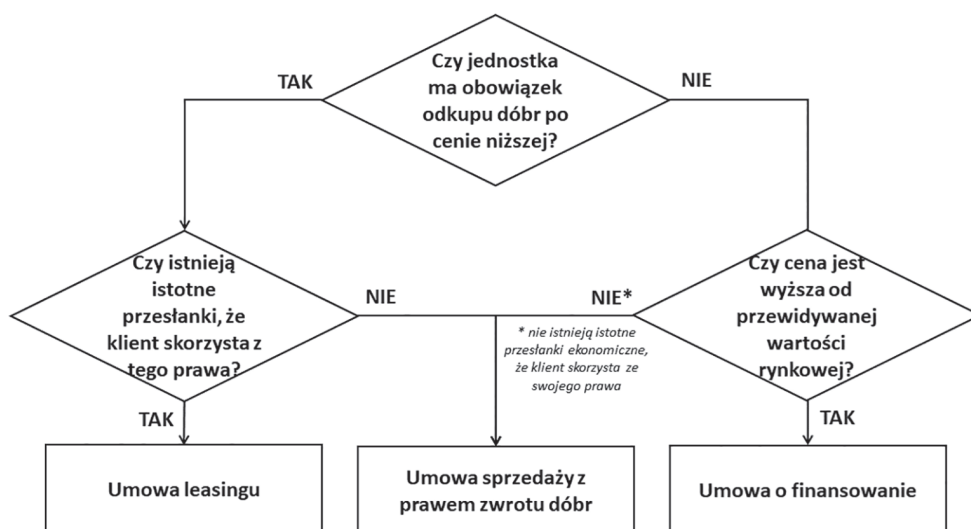
cd. tabeli 4

Forma umowy	Zobowiązanie jednostki do odkupu dobra	Prawo jednostki do odkupu dobra	Zobowiązanie jednostki do odkupu dobra na wniosek klienta
Inne zagadnienia	<ol style="list-style-type: none"> Brak uzyskania znaczących korzyści i ryzyka związanych ze sprzedawanym dobrem, nawet jeżeli klient może mieć to dobro w fizycznym posiadaniu. Uwzględnienie wartości pieniądza w czasie przy porównaniu ceny odkupu z pierwotną ceną sprzedaży 		W celu ustalenia istnienia przesłanek skorzystania przez klienta ze swojego prawa, m.in. analiza związku między ceną odkupu a wartością rynkową dobra w dniu odkupu oraz okresu pozostałego do wygaśnięcia tego prawa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 5.9.2.–5.9.3., 5.9.7., 5.9.10.

Ujmowanie umów z udzielonym przyrzeczeniem odkupu (opcja sprzedaży) zostało przedstawione na rysunku 4.

Rysunek 4. Ujmowanie umów z udzielonym przyrzeczeniem odkupu (opcja sprzedaży)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: KSR 15, p. 5.9.5.–5.9.6, 5.9.8.–5.9.9.

Jeżeli umowa z udzielonym przyrzeczeniem odkupu jest umową o finansowanie, jednostka w dalszym ciągu ujmuje dane dobro, a także zobowiązanie finansowe z tytułu wynagrodzenia otrzymanego od klienta. Jednocześnie ujmowana jest różnica między kwotą wynagrodzenia otrzymanego od klienta, a kwotą wynagrodzenia, która ma zostać wypłacona klientowi po zakończeniu umowy, jako naliczane i ujmowane przez okres

umowy zobowiązanie z tytułu odsetek oraz, w stosownych przypadkach, z tytułu kosztów przetwarzania lub przechowywania (na przykład ubezpieczenie) [KSR 15, p. 5.9.4.]

Wyniki badania empirycznego

Wyniki badania empirycznego w podziale na sprawozdanie finansowe (oddzielnie wprowadzenie do sprawozdania finansowego w zakresie omówienia przyjętych zasad (polityki) rachunkowości oraz dodatkowe informacje i objaśnienia), sprawozdanie z działalności i sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania zostały zaprezentowane w tabeli 5.

Z przeprowadzonego badania wynika, że trzy z sześciu badanych przedsiębiorstw ujawnia informacje dotyczące zasad (polityki) rachunkowości w zakresie przychodów ze sprzedaży dóbr. Dwa przedsiębiorstwa odnoszą się do ogólnej zasady ich ujmowania, zgodnie z którą, przychody są ujmowane w momencie przekazania nabywcy znaczących korzyści i ryzyka, pokrywającym się z przeniesieniem prawa własności. Z opisu polityki rachunkowości wynika, że sprzedawane dobra są rzeczami oznaczonymi co do gatunku, co oznacza, że do przeniesienia ich własności niezbędne jest, oprócz zawarcia umowy sprzedaży, przeniesienie posiadania, tj. wydanie rzeczy nabywcy. Jednocześnie badane przedsiębiorstwa występują w roli głównego wykonawcy (zlecniodawcy), a nie pośrednika (agenta), tj. ponoszą ryzyko operacyjne związane ze sprzedażą dóbr, o czym mogą świadczyć:

- odpowiedzialność za dostarczanie dóbr do nabywcy,
- ponoszenie ryzyka przy dokonywaniu dostaw i zwrotów dóbr, jak i utrzymaniu ich zapasów,
- samodzielne i swobodne prowadzenie polityki cen i warunków sprzedaży,
- ponoszenie ryzyka kredytowego związanego z należnościami [por. KSR 15, p. 5.1.3.].

Jedno przedsiębiorstwo tworzy rezerwy na gwarancje, gdy dobro zostanie sprzedane, opierając się na danych historycznych dotyczących poniesionych kosztów. Jednak badane przedsiębiorstwa mogą również mieć do czynienia z gwarancjami ponadstandardowymi, które zgodnie z KSR 15 ujmowane są poprzez przypisanie do tej gwarancji odpowiadającej części wynagrodzenia i ujęcie rozliczeń międzyokresowych przychodów z tego tytułu (a nie rezerwy).

Do ustalania wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr odnoszą się dwa badane przedsiębiorstwa. Generalnie tego typu specyfika działalności determinuje występowania wynagrodzenia stałego, chociaż nie wyklucza stosowania wynagrodzenia zmiennego. Szczególnym rodzajem przychodów, na które zwraca uwagę jedno przedsiębiorstwo, są przychody z dotacji rządowych i samorządowych, które mogą mieć charakter dopłat do cen sprzedaży dóbr.

Tabela 5. Syntetyczne wyniki badania empirycznego

Nazwa podmiotu	Źródło informacji			Sprawozdanie z badania
	Sprawozdanie finansowe	Dodatkowe informacje i objaśnienia	Sprawozdanie z działalności	
	Wprowadzenie			
Arte-Metal Style Polska Sp. z o.o.	Brak omówienia zasad (polityki) rachunkowości w zakresie przychodów ze sprzedaży dóbr	Struktura przychodów ze sprzedaży netto	Spółka prowadzi działalność handlową	Nie było badane
Interprint Polska Sp. z o.o.	1. Ujmowanie przychodów ze sprzedaży dóbr w momencie przekazania nabywcy znaczących korzyści wynikających z prawa własności, zaprzestania trwałego zaangażowania w zarządzanie przekazanymi aktywami oraz braku sprawowania efektywnej kontroli. 2. Tworzenie rezerw na gwarancje, gdy dobro zostało sprzedane, na podstawie danych historycznych dotyczących poniesionych kosztów	Struktura geograficzna i rzeczowa przychodów ze sprzedaży	Brak informacji odnośnie specyfiki działalności	Opinia bez zastrzeżeń
Mieble Radomsko Kontrakt Sp. z o.o.	Brak omówienia zasad (polityki) rachunkowości w zakresie przychodów ze sprzedaży dóbr	Struktura rzeczowa i terytorialna przychodów ze sprzedaży dóbr	Brak możliwości odczytu sprawozdania z działalności	Nie było badane
Mieble.pl S.A.	Ujmowanie przychodów ze sprzedaży dóbr: <ul style="list-style-type: none"> ▪ obejmujących niewątpliwie należne lub uzyskane kwoty netto ze sprzedaży, tj. pomniejszone o VAT, wyrażone w rzeczywistych cenach sprzedaży, z uwzględnieniem dotacji, opustów, rabatów i innych zwiększeń lub zmniejszeń, ▪ zgodnie z zasadą memoriału, tj. w roku obrotowym, którego dotyczą, niezależnie od terminu otrzymania lub dokonania płatności, zwłaszcza w momencie przekazania nabywcy znaczących korzyści wynikających z prawa własności, zaprzestania trwałego zaangażowania w zarządzanie przekazanymi aktywami oraz braku sprawowania efektywnej kontroli 	Struktura rzeczowa i terytorialna sprzedaży	Do głównych obszarów, w których specjalizuje się firma, należą: <ul style="list-style-type: none"> ▪ produkcja mebli na zamówienie, ▪ sprzedaż wyrobów i towarów 	Opinia bez zastrzeżeń

Nazwa podmiotu	Źródło informacji			Sprawozdanie z badania
	Sprawozdanie finansowe	Dodatkowe informacje i objaśnienia	Sprawozdanie z działalności	
Mochnik Glass Sp. z o.o.	<p>Wprowadzenie</p> <p>Ujmowanie przychodów ze sprzedaży dóbr:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ obejmujących należne lub uzyskane kwoty netto ze sprzedaży, ▪ tj. pomniejszone o VAT, ▪ w okresach, których dotyczą 	Struktura rzeczowa i terytorialna przychodów ze sprzedaży towarów i produktów Struktura rzeczowa (wg rodzajów działalności) przychodów ze sprzedaży	Przedmiotem działalności jest produkcja wyrobów, które sprzedawane są na terenie całego kraju oraz w krajach Unii Europejskiej	Nie było badane
Schartdecor Sp. z o.o.	Brak omówienia zasad (polityki) rachunkowości w zakresie przychodów ze sprzedaży dóbr	Struktura rzeczowa i terytorialna przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	Podstawową formą działalności jest produkcja i sprzedaż wyrobów gotowych oraz produkcja na potrzeby własne	Opinia bez zastrzeżeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych, sprawozdań z działalności i sprawozdań niezależnych biegłych rewidentów z badania badanych spółek.

Takie dopłaty nie stanowią pozostałych przychodów operacyjnych, lecz ujmowane są jako przychody ze sprzedaży, gdy są niewątpliwe, a więc po uprawdopodobnieniu ich otrzymania w powiązaniu ze spełnieniem warunków określonych przez instytucję rządową lub samorządową uprawniających do ich otrzymania. Jeżeli spełnione są warunki otrzymania dotacji, przychody z ich tytułu ujmuje się w okresach, których dotyczą lub w okresach, w których jednostka poniosła koszty podlegające refundacji w postaci dotacji bez względu na to, czy dotacje zostały wpłacone czy nie [por. KSR 15, p. 6.5.1., 6.5.3.–6.5.5.].

W dodatkowych notach i objaśnieniach wszystkie badane przedsiębiorstwa odnoszą się do struktury przychodów ze sprzedaży dóbr. Natomiast w sprawozdaniu z działalności cztery z sześciu badanych przedsiębiorstw odnosi się do charakterystyki działalności. Jej opis świadczy o tym, że umowy sprzedaży są dwustronne i zawierane poprzez zgodne oświadczenie woli stron. Jednak w przypadku sprzedaży detalicznej można również mieć do czynienia z zawieraniem umów z nabywcami w formie dorozumianej (tj. nabywca wybierając towar i kładąc go przy kasie, a następnie płacąc cenę wskazaną przez dostawcę, zawiera z dostawcą umowę, pomimo że pomiędzy dostawcą i nabywcą mogło nie zostać sformułowane potwierdzenie ustne ani pisemne umowy) [por. KSR 15, p. 4.2.2.–4.2.3.]. Trzy z sześciu sprawozdań finansowych były badane przez biegłego rewidenta, co świadczy o wiarygodności zaprezentowanych lub ujawnianych w nich informacji.

Dyskusja

Przychody ze sprzedaży dóbr, które prezentowane są w sprawozdaniu z zysków lub strat i innych całkowitych dochodów (rachunku zysków i strat), są immanentną częścią logiki tworzenia wartości [Falencikowski, 2013; Osterwalder, Pigneur, 2012], dlatego model biznesu powinien zostać nakierowany na to zagadnienie. Model biznesu odzwierciedla sposób osiągnięcia wyniku finansowego, wyrażonego poprzez relacje przychodów i kosztów przedsiębiorstwa, natomiast przychody są generowane dzięki oferowanym dobrom i usługom, co w połączeniu z odpowiednią strukturą kosztów i marżą zysku zapewnia odpowiedni zwrot z inwestycji [Brzóska, 2009]. Przychody wynikają z realizacji propozycji wartości i oznaczają wielkość korzyści ekonomicznych uzyskiwanych w związku z obsługą poszczególnych segmentów rynku [Johnson i in., 2008]. Zatem zdaniem wielu autorów kwestia uznawania przychodów jest powiązana z modelem biznesu, który powinien warunkować zastosowanie określonego sposobu ujmowania i ustalania ich wysokości w różnych przedsiębiorstwach i sektorach [ICAEW, 2010; Singleton-Green, 2014; Trzpięta, 2023]. Wydaje się to logiczne, biorąc pod uwagę koncentrację rachunkowości na wyniku modelu biznesu i przepływach pieniężnych [Karwowski, 2018].

Zgodnie z KSR 15, a tym samym ustawą o rachunkowości, przychody ze sprzedaży dóbr są ujmowane w momencie przekazania nabywcy znaczących korzyści i ryzyka związanych ze składnikiem aktywów, mimo że wartość może być tworzona w trakcie całego cyklu operacyjnego jednostki [EFRAG, ANC, FRC, 2013]. Oznacza to, że na poziomie krajowym nie wprowadzono konsekwentnie rozróżnienia na przychody ujmowane w określonym momencie lub przez dany okres, chociaż stopniowe ujmowanie przychodów mogłoby okazać się bardziej kompatybilne z modelem biznesu, ponieważ rozłożenie przychodów i kosztów w czasie lepiej odzwierciedla podstawową działalność firmy oraz podkreśla, że wartość tworzona jest na przestrzeni wielu okresów [ICAEW, 2010]. Zatem, nie ma możliwości ujmowania przychodów ze sprzedaży w trakcie produkcji dóbr (taka sytuacja mogłaby dotyczyć jednej z badanych spółek). Natomiast takie rozwiązanie jest możliwe w przypadku stosowania rozwiązań międzynarodowych, gdy tworzony składnik aktywów nie ma alternatywnego zastosowania dla producenta, przy jednoczesnym posiadaniu prawa do płatności za dotychczas wykonane prace. W przypadku tego typu dóbr, ujmowanie przychodów w określonym przedziale czasu pozwala na lepsze odwzorowanie modelu biznesu w sprawozdaniu finansowym [Karwowski, 2018].

Jednak, w świetle KSR 15, przychód można ująć wcześniej, w sytuacji sprzedaży warunkowej, gdy dany warunek można uznać za jedynie formalny oraz wysokiego prawdopodobieństwa, że zostanie spełniony [KSR 15, p. 5.3.1.–5.3.2.]. Ten wyjątek jest analogiczny do rozwiązania amerykańskiego, zgodnie z którym przychód można ująć, jeśli działalność generująca określone przychody ze sprzedaży dóbr została całkowicie lub zasadniczo zakończona [<https://asc.fasb.org/>].

Koncentracja na modelu biznesu pozwala na właściwe odzwierciedlenie rentowności jednostki oraz zapewnienie informacji użytecznych do prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych i oceny zarządzania. Wymaga to dokonania osądu na podstawie dostępnych, wiarygodnych informacji, co w kontekście KSR 15 oznacza m.in. analizę zawartej między dostawcą i nabywcą dóbr umowy, która powinna posiadać treść ekonomiczną [KSR 15, p. 1.1, 4.2.1, 4.2.6.]. Warto zwrócić uwagę, że w analizowanym sektorze mogą występować umowy, których przedmiotem są pakiety dóbr i usług, z których część jest komunikowana nabywcy jako dostarczona nieodpłatnie (gratis) lub po obniżonej cenie. Zgodnie z KSR 15, w przypadku gdy oprócz sprzedaży przedsiębiorstwo jednocześnie obiecuje dodatkowe świadczenie, takie jak kolejna sztuka dobra gratis, to do przedmiotu tej obietnicy powinna zostać przypisana odpowiednia wartość wynagrodzenia. Jednocześnie przychód z tytułu dostarczenia obiecanego dobra powinien zostać odroczone do momentu zrealizowania dostawy tego dobra lub upływu terminu ważności uprawnienia przyznanego klientowi. Przy czym nie ma takiej konieczności, w przypadku tzw. transakcji jednoczesnych, powszechnie występujących w sprzedaży detalicznej [por. KSR 15, p. 5.6.1.–5.6.2.].

Zgodnie z KSR 15 oprócz identyfikacji różnych obowiązków wykonania świadczeń w ramach umowy może wystąpić konieczność oszacowania wynagrodzenia zmiennego. Biorąc pod uwagę specyfikę działalności badanych przedsiębiorstw, wysokość takiego wynagrodzenia powinna zostać ustalona metodą średniej oczekiwanej. Może mieć to miejsce zwłaszcza w przypadku prawa do zwrotu dóbr, które oznacza konieczność pomniejszenia, w momencie dostawy dóbr do nabywcy, przychodów ze sprzedaży o wartość przewidywanych zwrotów. Mogą również występować rabaty i opusty, które powinny być ujmowane w okresie, w którym zostały ujęte przychody, których one dotyczą. Takie rozwiązanie może okazać się niespójne z podejściem ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 12 ust. 3j].

Zaprezentowana powyżej koncentracja na umowach z klientami może zapewnić odniesienie prezentowanych przychodów ze sprzedaży dóbr do modelu biznesu przedsiębiorstwa [EFRAG, ANC, FRC, 2013; Jones, 2014; Karwowski, 2016].

Podsumowanie

Dotychczas ustawa o rachunkowości nie regulowała szczegółowych zasad ujmowania i ustalania wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr. Jednak od niedawna określeniu zasad rachunkowości dotyczących tych przychodów, zgodnych z ustawą o rachunkowości, został poświęcony KSR 15. Nowy standard można uznać za przejaw wpływu standardów międzynarodowych na rachunkowość w Polsce oraz wzmocnienia jej znaczenia informacyjnego. W kontekście analizowanego sektora świadczy o tym konieczność analizy treści ekonomicznej umowy zawartej między dostawcą i nabywcą dóbr, która jednocześnie może umożliwić ocenę realizacji modelu biznesu na podstawie sprawozdania finansowego poprzez, np. identyfikację różnych obowiązków wykonania świadczeń (mimo braku konkretnych zapisów umownych) w ramach tej samej umowy, a następnie zastosowanie odrębnego podejścia do ujęcia przychodów w sprawozdaniu finansowym. Do innych zagadnień, które świadczą o wpływie standardów międzynarodowych na rachunkowość w Polsce można zaliczyć podejście KSR 15 do udzielania gwarancji ponadstandardowych, dopłat do cen sprzedaży dóbr, sprzedaży warunkowej, pakietów dóbr i usług czy prawa do zwrotu dóbr. Kwestie te nie były dotychczas szczegółowo regulowane przez przepisy krajowe.

Jednak KSR 15 zawiera również rozwiązania, które w pewnych obszarach nie są zbieżne z MSSF 15, ponieważ w polskim standardzie nie wprowadzono konsekwentnie rozróżnienia na przychody ze sprzedaży dóbr ujmowane w określonym momencie lub przez dany okres. Taka możliwość może być istotna z perspektywy właściwego odzwierciedlenia realizacji modelu biznesu wybranych podmiotów z analizowanego sektora.

Przeprowadzone badanie empiryczne, którego wyniki zaprezentowano w artykule, przyczyniło się do zilustrowania możliwego wpływu KSR 15 na ujmowanie i ustalanie wysokości przychodów ze sprzedaży dóbr w podmiotach z branży meblarskiej. Jego ograniczeniem jest niewielka próba badawcza, a tym samym brak uniwersalności wyników.

Bibliografia

- Brzóska J. [2009], *Model biznesowy – współczesna forma modelu organizacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem*, „Organizacja i Zarządzanie. Kwartalnik Naukowy”, nr 2(6), s. 5–23.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26.06.2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG (Dz. Urz. UE L 2013, nr 182/19 z późn. zm.).
- EFRAG, ANC, FRC [2013], *The role of the business model in financial statements. Research paper*, European Financial Reporting Advisory Group, Autorité des Normes Comptables, Financial Reporting Council.
- Falencikowski T. [2013], *Spójność modeli biznesu. Koncepcja i pomiar*, CeDeWu, Warszawa.
<https://asc.fasb.org/> (data pobrania: 20.02.2023).
- ICAEW [2010], *Business models in accounting: the theory of the firm and financial reporting. Information for better markets initiative*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London.
- Johnson M.W., Christensen C.M., Kagermann H. [2008], *Reinventing Your Business Model*, „Harvard Business Review”, November–December, s. 57–68.
- Jones R.C. [2014], *Considering an entity's business model in financial reporting*, „Austin Journal of Accounting, Audit and Finance Management”, vol. 1(1), s. 1–5.
- Karwowski M. [2016], *MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” a ocena realizacji modelu biznesu*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 285, s. 161–170.
- Karwowski M. [2018], *Model biznesu w sprawozdaniu finansowym. Ograniczenia informacyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kieso D.E., Weygandt J.J., Warfield T.D. [2008], *Intermediate Accounting, Twelfth Edition*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- Komunikat Ministra Finansów z dnia 20.07.2022 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 15 „Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów”.
- Krajowy Standard Badania 240 w brzmieniu Międzynarodowego Standardu Badania 240, *Obowiązki biegłego rewidenta podczas badania sprawozdania finansowego dotyczące oszustw*, Załącznik nr 1.5 do uchwały Nr 3430/52a/2019 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 21.03.2019 r.
- Kuciński K. [2007], *Doktoranci o metodologii nauk ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

- Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 15, *Przychody z umów z klientami*, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3.11.2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (z późn. zm.).
- Osterwalder A., Pigneur Y. [2012], *Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
- Singleton-Green B. [2014], *Should financial reporting reflect firms' business models? What accounting can learn from the economic theory of the firm*, „Journal of Management and Governance”, vol. 18, s. 697–706.
- Teece D.J. [2010], *Business models, business strategy and innovation*, „Long Range Planning”, vol. 43 (2–3), doi:10.1016/j.lrp.2009.07.003, s. 172–194.
- Trzpięta K. [2023], *KSR 15 Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów (cz. I) – Omówienie*, „Rachunkowość”, nr 2, s. 13–21.
- Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. 2022, poz. 1360 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 2022, poz. 2587 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2023, poz. 120 z późn. zm.).