



Kinga Kozubek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Studia doktoranckie
kozubek.kinga@gmail.com

WYCENA KONTRAKTÓW DŁUGOTERMINOWYCH NA PRZYKŁADZIE BRANŻY INFORMATYCZNEJ

Streszczenie: Kontrakty długoterminowe (niezakończone na dzień bilansowy umowy o świadczenie usług) to specyficzna grupa kontraktów, która podlega odrębnym metodom wyceny. Wyboru metody wyceny spośród dwóch: według stopnia zaawansowania lub wyniku zerowego dokonuje podmiot wyceniający. Ze względu na specyfikę branży IT wybrane metody mogą być różne w zależności od charakteru świadczonych usług, a co za tym idzie, wycena może w różnym stopniu wpływać na prezentowany wynik jednostki.

Słowa kluczowe: kontrakty długoterminowe, metoda stopnia zaawansowania, metoda wyniku zerowego.

Wprowadzenie

Kontrakty długoterminowe to wyszczególniona grupa umów podlegająca odrębnym regulacjom i wycenom. Pojęcie kontraktów długoterminowych jest identyfikowane w branży informatycznej (IT). W literaturze przedmiotu wiele miejsca poświęcono problematyce wyceny kontraktów długoterminowych oraz wpływu tej wyceny na kształtowanie wyniku finansowego [m.in. Czajor, Kalinowski, Sobańska, 2004; Kasperowicz, 2011; Śnieżek, Kaputa, 2013]. Celem niniejszego artykułu jest opis możliwych metod wyceny kontraktów długoterminowych oraz prezentacja ich zastosowania i wpływu na wynik finansowy w wybranych spółkach z branży IT.

Wycena kontraktów długoterminowych (niezakończonych na dzień bilansowy umów o świadczenie usług), jako narzędzie kształtowania memoriałowego wyniku finansowego [więcej na ten temat Wójtowicz, 2010], jest przedmiotem

zainteresowania zarządu spółki, interesariuszy oraz biegłych rewidentów. Metoda wyceny kontraktów długoterminowych stanowi element polityki rachunkowości. Polityka ta jest zbiorem dostępnych zasad i metod, w oparciu o które tworzone jest sprawozdanie finansowe. Sprawozdanie powinno natomiast prawdziwie, wiernie i rzetelnie prezentować sytuację jednostki bez względu na to, kto będzie odbiorcą końcowym tego sprawozdania.

1. Charakterystyka kontraktów długoterminowych według ustawy o rachunkowości, KSR i MSR

Zgodnie z ustawą o rachunkowości za kontrakt długoterminowy uważa się umowę o okresie realizacji dłuższym niż 6 miesięcy, która na dzień bilansowy jest wykonana w istotnym stopniu [Ustawa o rachunkowości, art. 34a]. Kontrakty długoterminowe reguluje również Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”. Celem opracowania standardu jest pomoc w prawidłowym ujęciu kontraktów długoterminowych, a więc takich, których rozpoczęcie i zakończenie przypada na inne okresy sprawozdawcze. Zgodnie z KSR 3 umowa o usługę budowlaną (kontrakt długoterminowy) to „umowa zawarta między wykonawcą i zamawiającym, której przedmiotem jest budowa składnika aktywów trwałych lub ich zespołu następująca w wyniku wykonania usługi budowlanej. Składniki te są ze sobą ściśle powiązane lub wzajemnie zależne pod względem projektowym, technologicznym lub ze względu na ich funkcję użytkową czy ostateczne przeznaczenie lub sposób użytkowania. Umowa może być także zawarta między wykonawcą a podwykonawcą” [www 1].

W regulacjach międzynarodowych poświęcono osobny standard zagadnieniu wyceny kontraktów. Definicja takiego kontraktu zawarta w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 11 jest tożsama z definicją zaprezentowaną w KSR 3.

Wszystkie wymienione powyżej regulacje definiują dwa rodzaje umów długoterminowych: umowy w cenach stałych (ryczałtowych) oraz umowy koszt plus. Umowy w cenach stałych to umowy, w których cena za całość realizacji umowy lub za jednostkę produktu jest z góry ustalona (umowa może jednak zawierać klauzulę aktualizacji ceny). W umowach o cenach koszt plus cena jest ustalana na poziomie rzeczywistych lub planowanych kosztów wykonawcy powiększonych o ustalony procent tych kosztów lub o stałą opłatę (stałą stawkę zysku).

Identyfikując kontrakt długoterminowy, należy zwrócić uwagę na konieczność łączenia pozornie odrębnych umów w jeden wyceniany kontrakt lub prze-

ciwnie, dzielenia na mniejsze umowy. Zarówno KSR 3 jak i MSR 11 precyzyjnie określają warunki, jakie muszą spełniać umowy, będące podstawą do ich połączenia lub podziału. Jeśli umowa dotyczy grupy aktywów, poszczególne składniki należy potraktować jako odrębne umowy, w przypadku gdy [MSR 11, art. 8]:

- składniki zostały objęte odrębnymi ofertami,
- składniki były negocjowane osobno, a zamawiający i wykonawca mieli możliwość zaakceptowania lub odrzucenia indywidualnych ofert na poszczególne składniki,
- przychody i koszty każdego ze składników są możliwe do określenia.
Grupę umów należy rozpatrywać jako jeden kontrakt, jeżeli [MSR 11, art. 9]:
- umowy były negocjowane łącznie,
- umowy są w rzeczywistości częścią pojedynczego projektu z jedną marżą zysku,
- umowy są realizowane jednocześnie lub w ciągłej sekwencji czasowej.

Przy wycenie kontraktu należy określić budżet przychodów oraz budżet kosztów. Budżety te są aktualizowane na każdy dzień wyceny. Przychodem z kontraktu jest cena określona w umowie. Przychód ujmuje się w wartości godziwej otrzymanej lub należnej zapłaty. Za koszty uznaje się koszty bezpośrednio odnoszące się do tej umowy (m.in. robocizna, zużycie materiałów, amortyzacja maszyn i urządzeń, transport, wynajem maszyn i urządzeń, szacunkowe koszty napraw i prac gwarancyjnych, roszczenia stron trzecich), koszty ogólne powiązane z umową, które można jednoznacznie do tej umowy przyporządkować (np. ubezpieczenie, koszty ogólne budowy/projektu), inne koszty, którymi zgodnie z umową można obciążyć zamawiającego. Koszty ogólnie powiązane z umową powinny być alokowane systematycznie na umowy za pomocą racjonalnie określonych metod. W budżecie kosztów umowy nie uwzględnia się kosztów niepowiązanych z umową oraz kosztów, których nie można przypisać do konkretnej umowy (np. koszty sprzedaży, ogólne koszty administracyjne) [MSR 11, art. 20].

Identyfikacja umowy lub grupy umów jako tych, które spełniają przesłanki do uznania za kontrakty długoterminowe, często nie jest oczywista. W praktyce większość podmiotów realizujących dużą liczbę kontraktów korzysta w tym celu z zaawansowanych systemów informatycznych, które pozwalają na identyfikację poszczególnych umów, ich łączenia lub dzielenia, a także gromadzenie informacji o budżetach przychodów i kosztów.

O ile oszacowanie budżetu przychodów nie powoduje większych trudności, o tyle budżet kosztów jest oparty na szacunkach. W branży IT na koszty projektu składają się najczęściej: robocizna, zużycie materiałów i energii, usługi obce (koszty podwykonawców), amortyzacja. Z tej grupy najtrudniejsza do oszaco-

wania jest robocizna. Planowana pracochłonność projektów to często informacja, w której posiadaniu są kierownicy projektów. Zakładając, że oszacowana przez nich pracochłonność jest wiarygodna, wynagrodzenie za roboczogodzinę w rozbudowanej organizacji może być różne ze względu na jednostkę organizacyjną czy stanowisko pracownika lub technologię. Stąd szacowanie budżetu kosztów często wymaga stosowania rozbudowanych modeli matematycznych opartych na wielu założeniach.

2. Metody wyceny kontraktów długoterminowych oraz ich wpływ na wynik finansowy

W teorii rachunkowości opisane zostały cztery metody wyceny na dzień bilansowy niezakończonych kontraktów [Kasperowicz, 2011, s. 175]:

- wystawionych faktur,
- wykonania kontraktu (klasyczna),
- stopnia zaawansowania prac (procentowa),
- wyniku zerowego.

W praktyce zarówno regulacje krajowe, jak i międzynarodowe dopuszczają stosowanie dwóch ostatnich metod. Wyboru metody dokonuje jednostka wyceniająca.

W metodzie stopnia zaawansowania przychody i koszty ujmowane są proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac. U podstaw tej metody leży założenie jednakowej rentowności projektu na wszystkich etapach jego realizacji. Warunkiem zastosowania tej metody jest zapewnienie wiarygodnej wyceny przychodów i kosztów (zarówno poniesionych, jak i szacowanych), stopnia zaawansowania oraz istnienie prawdopodobieństwa, że oszacowane korzyści wynikające z umowy są możliwe do uzyskania. Stopień zaawansowania prac może być ustalony na podstawie [MSR 11, art. 30]:

- udziału poniesionych do dnia wyceny kosztów, w budżecie kosztów,
- liczbą przepracowanych godzin,
- obmiaru prac.

W metodzie wyniku zerowego przychody są wykazywane do wysokości poniesionych kosztów. Zastosowanie tej metody oznacza, że w sprawozdaniu finansowym zysk z umowy jest prezentowany w roku jej zakończenia. W pozostałych okresach zysk z umowy jest zerowy.

Bez względu na wybraną metodę wyceny kontraktów, straty na realizowanych projektach rozumiane jako nadwyżka budżetu kosztów nad budżetem przychodów, są ujmowane w wyniku w momencie ich stwierdzenia.

Wpływ opisanych metod na wynik finansowy brutto jednostki prezentuje poniższy przykład. Do analizy przyjęto 5-letnią umowę, która jest wyceniana na koniec każdego roku, szacowane wartości przychodów i kosztów są aktualizowane na dzień wyceny. Do wyznaczenia stopnia zaawansowania prac przyjęto udział poniesionych do dnia wyceny kosztów w budżecie kosztów projektu (tabela 1).

Należy zwrócić uwagę, że w analizowanym przypadku bez uwzględnienia wyceny, zysk z kontraktu zostanie osiągnięty w okresach 3 oraz 5, w pozostałych okresach wynik z kontraktu będzie ujemny. W przypadku wyceny metodą stopnia zaawansowania w okresie 1 i 2 wynik na projekcie będzie 0, kolejno w okresie 3 ujemny, w następnych okresach dodatni. W przypadku wyceny metodą wyniku zerowego, w okresie 1-4 wynik na projekcie będzie wynosił 0, cały zysk zostanie zrealizowany w okresie 5. Metody wyceny pozwalają na współmierne uznawanie przychodów w stosunku do poniesionych kosztów, w wyniku czego fluktuacja wyniku narastająco w całym okresie realizacji umowy jest mniejsza.

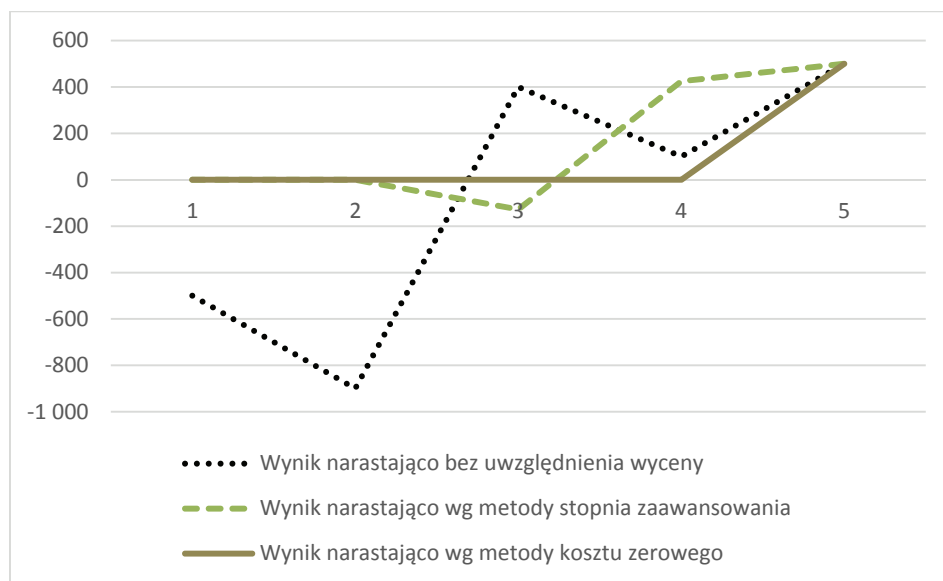
Tabela 1. Wycena kontraktu metodą stopnia zaawansowania i wyniku zerowego – przykład

Lata	1	2	3	4	5
Przychody	0	1000	1400	1100	1000
Przychody narastająco	0	1000	2400	3500	4500
Przychody planowane po dniu wyceny	4000	3000	2000	1000	0
Budżet przychodów	4000	4000	4400	4500	4500
Koszty	500	1400	100	1400	600
Koszty narastająco	500	1900	2000	3400	4000
Koszty planowane po dniu wyceny	3500	2100	2700	600	0
Budżet kosztów	4000	4000	4700	4000	4000
Wynik bez uwzględnienia wyceny	-500	-400	1 300	-300	400
Wynik narastająco bez uwzględnienia wyceny	-500	-900	400	100	500
Wycena metodą stopnia zaawansowania					
Stopień zaawansowania	13%	48%	43%	85%	100%
Przychody wg stopnia zaawansowania	500	1 900	1 872	3 825	4 500
Korekta z wyceny	500	400	-1 428	853	-325
Wynik po uwzględnieniu korekty	0	0	-128	553	75
Wynik narastająco po uwzględnieniu wyceny	0	0	-128	425	500
Wycena metodą wyniku zerowego					
Korekta z wyceny	500	400	-1 300	300	100
Wynik po uwzględnieniu korekty	0	0	0	0	500
Wynik narastająco po uwzględnieniu wyceny	0	0	0	0	500

Źródło: Opracowanie własne.

Korekta z wyceny kontraktu alokuje przychody do okresów, w których poniesiono odpowiadające im koszty, wynik ulega „spłaszczeniu” (rys. 1). Osobną kwestią pozostaje ujęcie rezerwy na stratę na projekcie, w okresie 3 należy zawiązać rezerwę na straty na projektach (wynik projektu jest ujemny), w okresie 4 powinno nastąpić rozwiązanie tej rezerwy. Warto zauważyć, że suma korekt

z tytułu wyceny z wszystkich okresów wynosi 0. Metody wyceny nie zwiększają wyniku o dodatkowe przychody, rozkładają przychody w czasie inaczej niż wynika to z zawartej umowy. Dodatkowo warto zadać pytanie o to, dlaczego wynik narastająco według metody stopnia zaawansowania nie jest rosnącą funkcją liniową (wraz z upływem czasu ponoszone koszty rosną, a więc zaawansowanie w czasie rośnie). Jednym z powodów jest zmiana budżetu kosztów lub przychodów.



Rys. 1. Wynik narastająco według metod wyceny

Źródło: Opracowanie własne.

Założmy, że budżet przychodów jest stały, budżet kosztów wynosi 1000, a poniesione koszty na koniec poprzedniego okresu to 200. Na dzień wyceny poniesione koszty wzrosły o 200, a więc stopień zaawansowania powinien wzrosnąć z 20% do 40%. Założmy jednak, że aktualnie szacowane koszty potrzebne do zakończenia kontraktu to 800. Budżet kosztów wzrośnie do 1200, stopień zaawansowania wyniesie 33,33%. Analogiczny problem dotyczy budżetu przychodów. W praktyce okazuje się, że zarówno budżety przychodów, jak i kosztów w kolejnych wycenach są różne od tych z okresów poprzednich.

3. Wycena kontraktów długoterminowych w sprawozdaniach finansowych wybranych spółek z rankingu Truffle Capital 100 za 2014 r.

Truffle Capital 100 to ranking największych spółek informatycznych przygotowywany co roku przez IDC&CXP Group pod patronatem Komisji Europejskiej. Klasyfikacji podmiotów dokonują analitycy IDC w oparciu o kryterium łącznych przychodów wypracowanych w ostatnim roku.

Dokonano przeglądu przyjętych metod wyceny w wybranych podmiotach z rankingu Truffle Capital 100 za 2014 r. [www 2] na podstawie informacji ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych za rok 2014 r. Na wstępie warto zauważyć, że nazewnictwo wyceny niezakończonych kontraktów nie jest jednolite, można spotkać się z określeniem *construction contracts*, *work in progress contracts*, *long-term projects*, *PoC projects*, *IT contracts*, co powoduje pewne trudności na etapie identyfikacji pozycji sprawozdawczych.

Większość podmiotów poddanych analizie w polityce rachunkowości wskazuje, że przyjęto metodę stopnia zaawansowania, jednak część nie określa, co jest podstawą wyznaczenia współczynnika zaawansowania. Podmioty, które wskazały podstawę, najczęściej przyjmują stopień zaawansowania kosztowego. Tylko w przypadku jednego podmiotu przedstawiono, że współczynnik jest obliczony na podstawie stosunku wykorzystanych dni roboczych do ogółu dni przewidzianych na realizację projektu. Część podmiotów różnicuje przyjętą metodę wyceny od rodzaju świadczonych usług, np. usługi deweloperskie są częściej wyceniane metodą stopnia zaawansowania, a usługi serwisowe/utrzymaniowe wyceniane metodą wyniku zerowego. Wpływ wyceny kontraktów na dane sprawozdawcze za lata 2009-2014 został przeanalizowany dla dwóch polskich podmiotów sklasyfikowanych w rankingu: Grupy Asseco i Grupy Comarch.

Zaprezentowane w tabeli 2 dane pochodzą ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych, co oznacza, że zawierają informację dotyczącą wyceny kontraktów w spółkach wchodzących w skład grupy oraz korektę z tytułu wyceny skonsolidowanych kontraktów. Oba podmioty do wyceny kontraktów przyjęły metodę stopnia zaawansowania na podstawie udziału poniesionych kosztów w budżecie kosztów projektu. W przypadku Grupy Asseco udział należności z tytułu wyceny kontraktów stanowił od 1,05-3,36 % sumy bilansowej, zobowiązania z tego tytułu 0,05-0,49%. Dla Grupy Comarch odpowiednio 0,89-4,37% w przypadku należności oraz 0,63-3,99 % w przypadku zobowiązań. Dla Grupy Asseco największy dodatni wpływ wyceny kontraktów jest widoczny w 2010 r. – 34% wyniku brutto osiągnięto z tytułu wyceny, dla Grupy Comarch w 2013 r. –

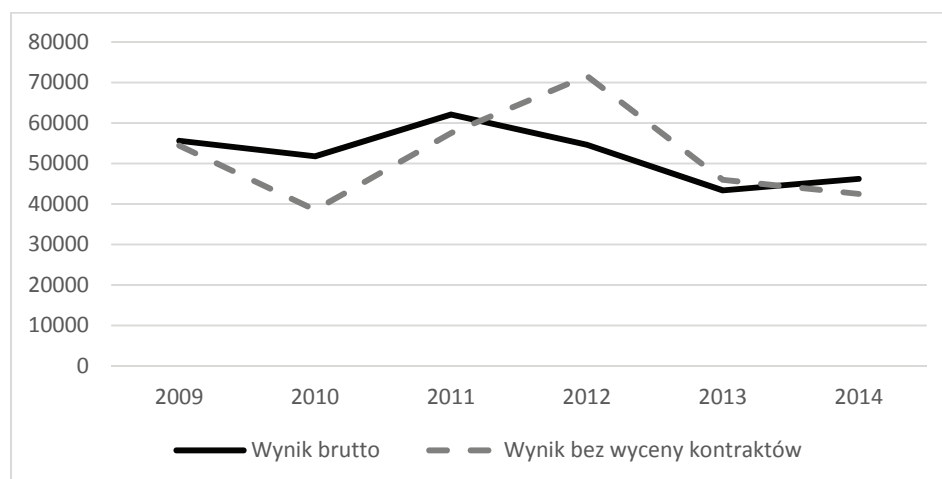
18%. Na rys. 2 i 3 porównano osiągnięte wyniki brutto z wynikiem bez uwzględnienia wyceny kontraktów. Można zauważyć, że w obu przypadkach wycena kontraktów wpłynęła na „spłaszczenie” krzywej osiąganych wyników, poprzez prawidłową alokację przychodów w stosunku do poniesionych kosztów.

Tabela 2. Wycena kontraktów długoterminowych – wybrane dane finansowe za lata 2009-2014

Grupa Asseco (dane w tys. PLN)					
Rok	Należności	Zobowiązania	Suma bilansowa	Wynik brutto	Wpływ wyceny na wynik roku
2008	8 440	971	631 803	34 941	
2009	9 650	985	683 114	55 637	1 196
2010	22 270	368	728 634	51 796	13 237
2011	27 546	1 049	821 016	62 099	4 595
2012	12 480	2 966	758 920	54 638	-16 983
2013	8 193	1 270	777 351	43 369	-2 591
2014	14 632	3 997	848 297	46 217	3 712

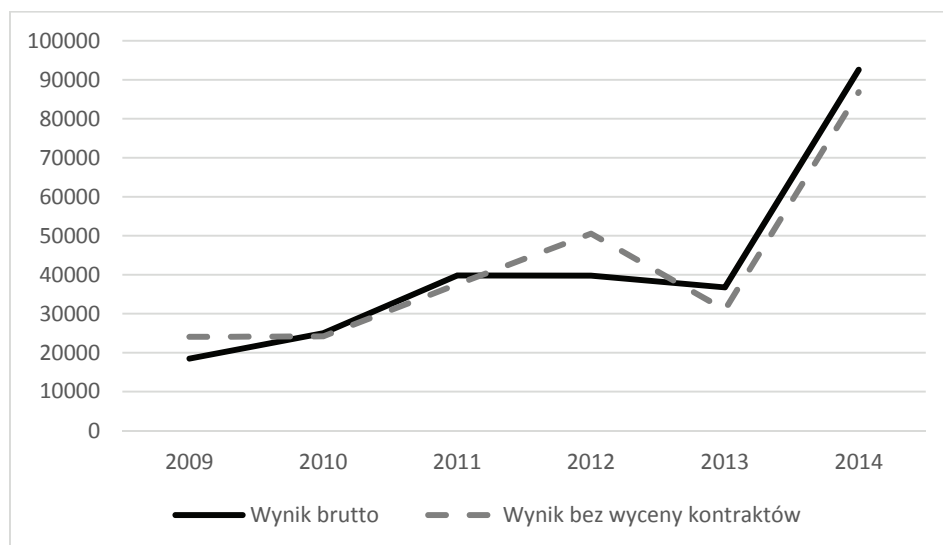
Grupa Comarch (dane w tys. PLN)					
Rok	Należności	Zobowiązania	Suma bilansowa	Wynik brutto	Wpływ wyceny na wynik roku
2008	12 191	5 730	915 247	244 521	
2009	8 507	7 653	895 106	18 465	-5 607
2010	9 112	7 452	968 105	24 979	806
2011	12 284	8 363	1 022 474	39 764	2 261
2012	10 165	17 045	1 146 743	39 737	-10 801
2013	32 264	33 416	1 142 301	36 724	5 728
2014	53 105	48 507	1 216 555	92 577	5 750

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych [www 3; www 4].



Rys. 2. Wynik brutto oraz wynik bez uwzględnienia wyceny kontraktów dla Grupy Asseco za lata 2009-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 2.



Rys. 3. Wynik brutto oraz wynik bez uwzględnienia wyceny kontraktów dla Grupy Comarch za lata 2009-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

W przypadku Grupy Asseco ten wpływ jest bardziej widoczny, a w Grupie Comarch największa różnica przypada na rok 2014. Przy założeniu, że ujawnione na dzień 31.12.2014 r. niezakończone kontrakty zostaną zakończone, czyli na dzień 31.12.2015 r. nie wystąpią niezakończone kontrakty długoterminowe (na-leżności i zobowiązania z tytułu wyceny kontraktów wyniosą 0), Grupa Asseco pomniejszyłaby wynik z 2015 r. o ponad 10,6 mln PLN, Grupa Comarch o prawie 4,6 mln PLN.

Podsumowanie

W oparciu o MSR 11 i UoR podmioty mogą dokonać wyboru metody wyceny niezakończonych kontraktów długoterminowych pomiędzy metodą stopnia zaawansowania oraz metodą wyniku zerowego. Z dokonanej analizy wynika, że problematyka wyceny kontraktów dotyczy również branży IT. Większość podmiotów objętych analizą w polityce rachunkowości dokonała wyboru metody stopnia zaawansowania, część podmiotów nie ujawnia jednak informacji, na jakiej podstawie ten stopień jest ustalany. Wśród pozostałych podmiotów przeważa udział poniesionych kosztów w sumie kosztów projektu.

Ujednolicone wymagania informacyjne wynikające z MSR 11 i innych regulacji nie przekładają się wprost na jednolitą prezentację danych dotyczącą wyceny. Większość spółek ogranicza informacje na ten temat do niezbędnego minimum, przez co wartość informacyjna sprawozdań w tym zakresie, w ocenie autorki, jest mniejsza. W przypadku tych spółek ustalenie faktycznego wpływu wyceny na rachunek zysków i strat jest trudne.

Przeprowadzona analiza dla Grupy Asseco i Grupy Comarch pozwala wysunąć wniosek, że problematyka wyceny kontraktów dotyczy również polskich spółek z branży IT, a jej wpływ na wynik finansowy brutto spełnia założenia zasady memoriału i zasady współmierności przychodów i kosztów. Co więcej, wycena ta istotnie wpływa na prezentowane wyniki.

Literatura

Czajor P., Kalinowski J., Sobańska I. (2004), *Kontrakty długoterminowe. Przychody-Koszty-Wynik*, Difin, Warszawa.

Kasperowicz A. (2011), *Wycena usług długoterminowych i jej wpływ na wynik finansowy*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 60(116), Warszawa.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości 11, Umowy o usługę budowlaną, Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz.U. UE, L 320/1.

Śnieżek E., Kaputa J. (2013), *Wybrane aspekty realizacji kontraktów długoterminowych w sektorze budowlanym w Polsce*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 74(130), Warszawa.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r., nr 121, poz. 591 z późn. zm.

Wójtowicz P. (2010), *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wydawnictwo UEK, Kraków.

[www 1] http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=87a5065f-d376-4c18-9021-2f4b9cd3a9f2&groupId=764034 (dostęp: 9.09.2015).

[www 2] <http://www.truffle100.com2014/ranking.php> (dostęp: 9.09.2015).

[www 3] <https://asseco.com/see/investors/financial-reports/> (dostęp: 9.09.2015).

[www 4] <http://www.comarch.pl/relacje-inwestorskie/> (dostęp: 9.09.2015).

**LONG-TERM CONTACTS VALUATION
IN IT INDUSTRY**

Summary: Long-term contracts are the type of service contracts that are governed by specific regulations. There are two available methods of valuation that can be chosen by the entity: percentage of completion method and zero result method. Long-term contracts valuation issue relates also IT sector. Due to the fact that IT project are increasingly longer and complicated, IT companies are obliged to value such contracts in order to follow accruals and matching concept. Analysis of consolidated financial statements of companies ranked in Truffle Capital 100 shows that long term contracts valuation is a common issue among IT companies. Almost all verified financial statements includes results of the valuation.

Keywords: Long-term contracts valuation, percentage of completion method, zero result method.