

## **Krajowy Standard Rachunkowości nr 15 „Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów”**

### **Spis treści**

I. Cel standardu .....	7
II. Zakres standardu .....	7
III. Definicje .....	11
IV. Warunki, których spełnienie pozwala ustalić i ująć przychody ze sprzedaży dóbr .....	12
IV.1. Ogólne zasady ustalania i ujmowania przychodów ze sprzedaży dóbr .....	12
IV.2. Analiza umowy sprzedaży zawartej między dostawcą i nabywcą dóbr oraz treść ekonomiczna transakcji .....	13
IV.3. Wynagrodzenie należne dostawcy z tytułu umowy sprzedaży dóbr zawartej z nabywcą .....	14
IV.4. Wycena i ujmowanie przychodów wyrażonych w walutach obcych .....	22
IV.5. Przekazanie nabywcy znaczących korzyści i ryzyka związanych ze sprzedawanym dobrem .....	23
IV.6. Wiarygodne ustalenie kosztów realizacji umowy .....	27
IV.7. Uprawdopodobnienie uzyskania korzyści ekonomicznych z tytułu sprzedaży dóbr .....	27
IV.8. Uwzględnianie ryzyka związanego z przychodami, w tym ryzyka kredytowego .....	30
IV.9. Umowy wieloelementowe – zidentyfikowanie poszczególnych elementów umowy .....	31
IV.10. Umowy wieloelementowe – przypisanie wynagrodzenia za wykonanie umowy sprzedaży do poszczególnych jej elementów .....	35
IV.11. Umowy wieloelementowe – ujęcie przychodów związanych z poszczególnymi elementami umowy sprzedaży .....	36
IV.12. Odraczenie ujęcia przychodów niespełniających warunków ich ujęcia .....	37
V. Umowy sprzedaży zawarte na szczególnych warunkach .....	37
V.1. Problem pośrednik (agent) / główny wykonawca (zleceniodawca) .....	37

V.2. Sprzedaż komisowa.....	39
V.3. Sprzedaż warunkowa .....	39
V.4. Sprzedaż ze wstrzymaną dostawą .....	41
V.5. Programy lojalnościowe .....	42
V.6. Sprzedaż promocyjna.....	44
V.7. Transakcje barterowe .....	45
V.8. Przychody z tytułu ponadstandardowej gwarancji.....	45
V.9. Umowy z udzielonym przyrzeczeniem odkupu .....	48
VI. Zmniejszenia przychodów .....	51
VI.1. Pomniejszenie przychodów o zwroty .....	51
VI.2. Sprzedaż wysyłkowa .....	53
VI.3. Rabaty i opusty .....	53
VI.4. Dodatkowe ustalenia umów sprzedaży – pomniejszenia przychodów, czy zwiększenie kosztów .....	54
VI.5. Dopłaty do cen i dotacje przedmiotowe .....	56
VII. Koszty doprowadzenia do zawarcia umowy .....	57
VIII. Prezentacja i ujawnianie informacji o przychodach ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów w sprawozdaniu finansowym .....	58
Załącznik. Przykłady ilustrujące wybrane zagadnienia standardu .....	59
Przykład 1. Przykład alokacji wynagrodzenia na podstawie relatywnych wartości jednostkowych cen sprzedaży .....	59
Przykład 2. Przykład alokacji wynagrodzenia na podstawie relatywnych wartości jednostkowych cen sprzedaży .....	61
Przykład 3. Przykłady schematów księgowania korekt przychodów.....	63