



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Διπλωματική Εργασία

Η ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΙΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ
ΠΡΟΤΥΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΦΟΡΑΣ 15

του/της
ΔΕΤΣΙΚΑ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Επιβλέπων Καθηγητής: Λαδάς Ανέστης

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στη
Λογιστική και Χρηματοοικονομική

Θεσσαλονίκη 2018

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας δεν θα ήταν δυνατή χωρίς την συμπαράσταση του επιβλέπον καθηγητή κ. Λαδά Ανέστη καθ' όλη την διάρκεια της.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τους συμφοιτητές μου στο ΠΜΣ Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Καστρίτση Αριστείδη και Καραμήτρο Ευάγγελο οι οποίοι με στήριξαν με τις υποδείξεις και ιδέες τους.

Πίνακας Περιεχομένων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	4
1.1 Εισαγωγικές παρατηρήσεις.....	4
1.2 Σκοπός της Διπλωματικής και Ερευνητικά Ερωτήματα	5
1.3 Δομή της Εργασίας.....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ	7
2.1 Εισαγωγή	7
2.2 Μέθοδοι Χειραγώγησης Κερδών	7
2.3 Accrual-Based Earnings Management	8
2.4 Real Earnings Management	9
2.5 Επιλογή Μεταξύ Των 2 Μεθόδων.....	10
2.6 Sarbanes-Oxley και Προστασία Επενδυτών.....	12
2.7 Χειραγώγηση γύρω από IPO's και SEO's.....	13
2.8 Αίτια Χειραγώγησης και Επιδράσεις σε Οντότητες και Διοικήσεις	14
2.9 Μέθοδοι Εντοπισμού Χειραγώγησης Κερδών.....	16
2.10 Συμπεράσματα.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΣΙΟ	18
3.1 Εισαγωγή	18
3.2 Γενικά για το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 15	18
3.3 Μεθοδολογία Προσέγγισης του ΔΠΧΑ 15.....	21
3.3 Βήμα 1 ^ο : Αναγνώριση του Συμβολαίου	22
3.4 Βήμα 2 ^ο : Προσδιορισμός των Δεσμεύσεων Εκτελέσεως (Performance Obligations) ..	25
3.5 Βήμα 3 ^ο : Προσδιορισμός Της Τιμής Συναλλαγής	27
3.6 Βήμα 4 ^ο : Κατανομή Της Τιμής Συναλλαγής Στις Δεσμεύσεις Εκτελέσεως	32

3.7 Βήμα 5 ^ο : Ικανοποίηση Δεσμεύσεων Εκτελέσεως.....	35
3.8 Συμβατικά Κόστη.....	38
3.9 Παρουσίαση Στις Οικονομικές Καταστάσεις	40
3.10 Γνωστοποιήσεις.....	41
3.11 Διαφορές μεταξύ νέου και παλαιού θεσμικού πλαισίου.....	43
3.12 Συμπεράσματα.....	46
ΚΕΦΑΛΑΙΟ Μελέτη Περίπτωσης	48
4.1 Εισαγωγή	48
4.2 Ιστορικό της Parmalat.....	48
4.3 Εταιρική Δομή της Parmalat	49
4.4 Το Σκάνδαλο Parmalat	49
4.5 Οι ενδείξεις χειραγώγησης.....	53
4.6 Η Έρευνα των Ιταλικών Αρχών	55
4.7 Τα Λάθη των Επενδυτών	55
4.8 Συμπεράσματα	56
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ	58
Βιβλιογραφία	60
Βιβλία	60
Άρθρα σε Επιστημονικά Περιοδικά.....	60
Ηλεκτρονικές Πηγές.....	63

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Η παρούσα διπλωματική έχει ως στόχο να παρουσιάσει μια περιεκτική εικόνα σχετικά με την αντιμετώπιση του ζητήματος της αναγνώρισης των εσόδων. Η αναγνώριση των εσόδων αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα θέματα που καλείται να αποσαφηνίσει η πρακτική της λογιστικής από την στιγμή που είναι γενικά αποδεκτό ότι τα έσοδα αποτελούν έναν από τους πλέον αντιπροσωπευτικούς δείκτες για την επίδοση μιας οικονομικής οντότητας.

Κατά καιρούς έχουν υιοθετηθεί μια σειρά από διαφορετικές μεθόδους για την αναγνώριση των εσόδων άλλοτε απλές και άλλοτε σύνθετες, άλλοτε βασισμένες σε αυστηρές οδηγίες (rules-based) και άλλοτε βασισμένες σε αρχές (principles-based). Στην σύγχρονη αγορά οι δύο σημαντικότεροι φορείς επιφορτισμένοι με το έργο της θέσπισης του σχετικού θεσμικού πλαισίου είναι το Συμβούλιο των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (IASB) και το αντίστοιχο Αμερικανό Συμβούλιο Προτύπων (FASB). Τα τελευταία χρόνια οι δύο φορείς έχουν συνεργαστεί αρκετές φορές για την χάραξη μιας κοινής γραμμής στα διάφορα ζητήματα που προβληματίζουν την λογιστική πρακτική. Παρά την αδυναμία τους να έρθουν σε πλήρη συμφωνία σε άλλα ζητήματα όπως για παράδειγμα στις μισθώσεις και στα χρηματοοικονομικά μέσα, τα δύο συμβούλια πέτυχαν την ζητούμενη εναρμόνιση των λογιστικών αρχών μεταξύ των δύο τυποποιήσεων. Γεγονός που ίσως μαρτυρά την τεράστια ανάγκη που υπάρχει στην παγκόσμια αγορά για κοινή πολιτική στο θέμα της πληροφόρησης σχετικά με τα έσοδα.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση και ειδικότερα στις οργανωμένες αγορές των κρατών – μελών, είναι υποχρεωτική η τήρηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Μέσω των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων 11 και 18 καθοριζόταν ο τρόπος με τον οποίον οι οντότητες έπρεπε να λογιστικοποιούν τα έσοδα από τις διάφορες δραστηριότητές τους. Τα δύο αυτά Πρότυπα παρόλο που εξυπηρέτησαν το σκοπό τους για αρκετό καιρό, κρίθηκαν ανεπαρκή για τις σύγχρονες συνθήκες της αγοράς και δημιουργήθηκε έτσι η ανάγκη για τον εκσυγχρονισμό τους. Τα δύο συμβούλια, Διεθνές και Αμερικάνικο, μέσα από κοινή προσπάθεια εξέδωσαν το 2015 ένα νέο θεσμικό πλαίσιο που οποίο αναμένεται να αλλάξει σε υπολογίσιμο βαθμό τον

τρόπο με τον οποίο καταρτίζονται πλέον οι οικονομικές καταστάσεις. Το νέο Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 15: Έσοδα από Συμβάσεις με Πελάτες αποτελεί αντικείμενο της παρούσας εργασίας καθώς επίσης και των αλλαγών που θα επιφέρει.

1.2 Σκοπός της Διπλωματικής και Ερευνητικά Ερωτήματα

Στην παρούσα εργασία βασικός στόχος είναι η μελέτη του νέου Προτύπου που θα διέπει αρχής γενομένης από το 2018 την αναγνώριση των εσόδων από όλες τις οντότητες οι οποίες χρησιμοποιούν είτε τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς είτε τα Αμερικανικά US GAAP. Αυτό θα γίνει κυρίως στο αντίστοιχο κεφάλαιο όπου το αναλυθεί το Πρότυπο και θα συγκριθεί με τα παλαιότερα. Για την καλύτερη κατανόηση ορισμένων εκ των προβλημάτων που καλείται να λύσει το Πρότυπο, θα μελετηθεί και η πρακτική της χειραγώγησης των κερδών στην οποία προχωράνε οι οντότητες για ωραιοποίηση των καταστάσεων τους.

Με την εφαρμογή του νέου θεσμικού πλαισίου το εύλογο ερώτημα είναι το κατά πόσο θα μπορέσει να αποδειχθεί αποτελεσματικό. Τόσο στον περιορισμό των φαινομένων χειραγώγησης όσο και στην βελτίωση της χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, με γνώμονα πάντα τις βασικές αρχές που διέπουν τα ΔΠΧΑ όπως είναι η αξιοπιστία και ουσία.

1.3 Δομή της Εργασίας

Η εργασία έχει χωριστεί σε τρία κυρίως τμήματα στην προσπάθεια να καλυφθεί επαρκώς το ζήτημα το οποίο πραγματεύεται. Αρχικά παρατίθεται μια σύνοψη της πρόσφατης αρθρογραφίας που αφορά την χειραγώγηση των κερδών. Η συγκεκριμένη πρακτική στην οποία καταφεύγουν οι manager των εξεταζόμενων εταιριών έχει κεντρίσει το ενδιαφέρον των ερευνητών για σχεδόν τρεις δεκαετίες. Με θεμιτά και αθέμιτα μέσα οι manager ωραιοποιούν τα έσοδα από τις δραστηριότητες τους και οι μελέτες προσπαθούν να εντοπίσουν τους τρόπους, τα αίτια αλλά και τις επιπτώσεις που έχει αυτή η πρακτική. Η χειραγώγηση έχει οδηγήσει κατά το παρελθόν σε δυσάρεστες καταστάσεις και είναι απαραίτητη η κατανόηση των βασικών συμπερασμάτων που έχουν προκύψει από την επιστημονική αρθρογραφία. Αποτελεί άλλωστε

έναν από τους λόγους που εμφανίστηκε η ανάγκη για ενημέρωση των συναφών λογιστικών πρακτικών.

Στο επόμενο κεφάλαιο γίνεται η αναλυτική παρουσίαση του υφιστάμενου θεσμικού πλαισίου και συγκεκριμένα του ΔΠΧΑ 15. Το κεφάλαιο δεν περιορίζεται μόνο στο καινούριο πρότυπο και τις νέες απαιτήσεις που ορίζει, αλλά παρέχει και μια σύντομη σύγκριση και με τα παλαιότερα πρότυπα. Παρατίθενται οι σημαντικότερες διαφορές, κυρίως ως προς την νοοτροπία που διέπει το καθένα αλλά και ορισμένες προβλέψεις για το πως αυτές θα επηρεάσουν την αγορά. Παράλληλα γίνεται και η αντιπαραβολή με τα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα τα οποία εφαρμόζονται στην χώρα μας.

Στο τέταρτο κεφάλαιο θα εξετάσουμε μια περίπτωση όπου η χειραγώγηση εσόδων έγινε χωρίς καμία αναστολή και οδήγησε σε ένα από τα μεγαλύτερα σκάνδαλα που έπληξαν τις Ευρωπαϊκές αγορές.

Το τελευταίο κεφάλαιο συγκεντρώνει τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την εξέταση των ανωτέρω καθώς και προτάσεις για μελλοντική επιστημονική μελέτη και έρευνα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

2.1 Εισαγωγή

Πρωταρχικός στόχος της αναγνώρισης των Εσόδων αποτελεί ο ορισμός της έννοιας των Εσόδων, γεγονός που πραγματοποιείται τόσο από το Ενωσιολογικό Πλαίσιο των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Αναφοράς όσο και από το «Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο 18: Έσοδα» και το «ΔΠΧΑ 15: Έσοδα από Συμβάσεις με Πελάτες». Το κυριότερο όμως πρόβλημα που καλούνται να λύσουν τα σύγχρονα συστήματα λογιστικής τυποποίησης είναι ο χρόνος αναγνώρισης των Εσόδων (IAS 18 Objective, FAS 48, IFRS 15 par 1) χωρίς να παραλείπεται η πληροφόρηση περί της φύσεων, του αντιτίμου αλλά και της αβεβαιότητας της συναλλαγής.

Η ανάγκη για τον καθορισμό ενός πλαισίου που θα διέπει το συγκεκριμένο αντικείμενο είναι απόρροια του αποδεδειγμένα υπαρκτού προβλήματος της Χειραγώγησης των Κερδών (Earnings Management) (Kasznik 1999). Τις τελευταίες δεκαετίες η σχετική επιστημονική αρθρογραφία έχει αναλωθεί εκτεταμένα στην μελέτη των λόγων που οδηγούν στην χειραγώγηση των εσόδων, των μεθόδων που επιστρατεύονται από τις Διοικήσεις αλλά τους τρόπους εντοπισμού της ύπαρξης αυτής. Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιείται μια επισκόπηση των κυριότερων ευρημάτων της πρόσφατης αρθρογραφίας. Το θεσμικό πλαίσιο που διέπει την αναγνώριση των εσόδων θα αναλυθεί στο Κεφάλαιο 3.

2.2 Μέθοδοι Χειραγώγησης Κερδών

Η χειραγώγηση των κερδών είναι ένα υπαρκτό φαινόμενο στον επιχειρηματικό κόσμο. Αποτελεί εργαλείο στα χέρια των manager (Διοικήσεων) το οποίο χρησιμοποιείται για την διαμόρφωση (και όχι απαραίτητα την αλλοίωση ή στρέβλωση) των αναφερόμενων κερδών στις Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις (συνήθως προς τα επάνω, ωραιοποίηση) σε ποσά τα οποία εξυπηρετούν τόσο τους ίδιους τους manager αλλά και τις εταιρείες που συντάσσουν

καταστάσεις. Η Schipper (1989) ορίζει την χειραγώγηση των κερδών ως «την σκόπιμη παρεμβολή στην διαδικασία της εξωτερικής χρηματοοικονομικής αναφοράς, με πρόθεση κάποιο ιδιωτικό όφελος».

Η βιβλιογραφία εδώ και δεκαετίες αναφέρει 2 βασικές μεθόδους χειραγώγησης κερδών της οποίες οι manager χρησιμοποιούν συνήθως σε συνδυασμό προκειμένου να πετύχουν τα επιθυμητά αποτελέσματα:

- Χειραγώγηση Κερδών μέσω Δεδουλευμένων (Accrual-Based Earnings Management)
- Χειραγώγηση Πραγματικών Δραστηριοτήτων (Real Operations Earnings Management ή Real Earnings Management)

2.3 Accrual-Based Earnings Management

Στην πρώτη περίπτωση τα κέρδη χειραγωγούνται με την χρήση των δεδουλευμένων εσόδων. Ως δεδουλευμένα στην παρούσα περίπτωση ορίζουμε την διαφορά μεταξύ κέρδους και χρηματοροών που πραγματοποιείται λόγω του χρόνου πίστωσης που δίνεται στους διάφορους χρεώστες (Li et al., 2008). Η χειραγώγηση προκύπτει όταν η Διοίκηση παρεμβαίνει στα δεδουλευμένα έσοδα προκειμένου να επηρεάσει την κερδοφορία. Τα επιπλέον έσοδα που δημιουργούνται κατ' αυτόν τον τρόπο ονομάζονται “μη-χειραγωγήσιμα δεδουλευμένα” (Non-Discretionary Accruals), σε αντίθεση με τα “χειραγωγήσιμα δεδουλευμένα” (Discretionary Accruals) και αποτελούν και το αντικείμενο έρευνας καθώς υποδεικνύουν το ύψος της χειραγώγησης με αυτόν την μέθοδο.

Τρόποι με τους οποίους συνήθως γίνεται Χειραγώγηση Κερδών Δεδουλευμένων είναι μέσω χειραγώγησης προβλέψεων για επισφαλείς πελάτες, χειραγώγηση προβλέψεων για εγγυήσεις (προϊόντων, ασφαλειών κλπ.), αλλαγή στους τρόπους και ρυθμούς αποσβέσεων περιουσιακών στοιχείων (σταθερής και φθίνουσας) και επιμέτρησης αποθεμάτων (FIFO, Μέσο Σταθμικό Όρο) (Healy & Wahlen, 1998). Οι ανωτέρω μέθοδοι πραγματοποιούνται πάντα μέσα στα πλαίσια των Γενικά Αποδεκτών Αρχών της Λογιστικής (IFRS, GAAP) και δεν πραγματοποιούνται μόνον κατά την βούληση του εκάστοτε manager λόγω του γεγονότος ότι οι διαδικασίες προετοιμασίας των Οικονομικών Καταστάσεων βρίσκονται υπό την στενή

επίβλεψη των Ελεγκτών και των κατά τόπους Εποπτικών Αρχών (SEC, Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς κ.ο.κ.).

Άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό που διαφοροποιεί την Χειραγώγηση μέσω Δεδουλευμένων είναι ότι υπάρχει δυνατότητα άσκησης της χειραγώγησης μετά το πέρας της διαχειριστικής περιόδου και κατά την διαδικασία προετοιμασίας των Οικονομικών Καταστάσεων. Έτσι δίνεται η ευχέρεια στους manager να αξιολογήσουν αρχικά την πραγματική επίδοση της εταιρείας μετά το πέρας της χρήσης, προτού προχωρήσουν σε διαδικασίες χειραγώγησης.

2.4 Real Earnings Management

Ως “Real Earnings Management” ορίζονται από τον Roychowdhury (2006) εκείνες «...οι ενέργειες τις Διοίκησης, οι οποίες αποκλίνουν από τις φυσιολογικές επιχειρηματικές πρακτικές και αναλαμβάνονται με πρωταρχικό σκοπό την ικανοποίηση συγκεκριμένων στόχων κερδοφορίας». Ενδείξεις για την χρήση Real Earnings Management έχουν καταγραφεί έντονα από παρελθοντική αρθρογραφία.

Ήδη από την δεκαετία του '90 η Hayn (1995) παρατηρεί μια ασυνέχεια στην συχνότητα χρήσεων κοντά στα μηδενικά κέρδη και παρόλο που δεν καταφέρνει να εξηγήσει το φαινόμενο, οι Burstahler & Dichev (1997) καταδεικνύουν την χειραγώγηση μέσω πραγματικών δραστηριοτήτων ως τον λόγο. Εταιρείες με κερδοφορία χειραγωγούν τα κέρδη τους έως ότου παρουσιάσουν ανάπτυξη ενώ οι ζημιωμένες χειραγωγούν μέχρι να ξεπεράσουν το όριο του μηδενός (zero threshold). Οι θύτες είναι 2. Χειραγώγηση ταμειακών ροών και κεφαλαίου κίνησης.

Τα γεγονότα ξεκαθαρίζουν ακόμα περισσότερο στην συνέχεια. Οι Dechow et al., (2003) εξετάζουν εταιρείες χαμηλής κερδοφορίας και τις συγκρίνουν αρχικά το σύνολο των υπόλοιπων εταιρειών και στην συνέχεια με εταιρείες χαμηλής ζημίας. Οι ενδείξεις για χειραγώγηση είναι ισχυρές, όχι όμως με χρήση της μεθόδου μέσω δεδουλευμένων. Τόσο “small profit¹” όσο και “small loss” εταιρείες χειραγωγούν με τους ερευνητές να αποδίδουν το

¹ Small Profit/Loss: Οντότητες οι οποίες παρουσιάζουν είτε χαμηλή κερδοφορία είτε χαμηλή ζημία. Οι ερευνητές παρατήρησαν ότι η πρώτη κατηγορία εταιριών είναι πολύ πιο μεγάλη γεγονός που οδήγησε και στην έρευνα για την ύπαρξη χειραγώγησης.

φαινόμενο σε αύξηση της απόδοσης μέσω πραγματικών δραστηριοτήτων. Η ύπαρξη χειραγώγησης γύρω από τον στόχο της μηδενικής κερδοφορίας, ενισχύεται και από τα αποτελέσματα του Roychowdhury (2006) ο οποίος παρατηρεί χαμηλό επίπεδο μη-κανονικών δραστηριοτήτων που αναλαμβάνουν οι managers μεταξύ εταιριών που ανήκουν σε θεσμικούς επενδυτές (χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, hedge funds κ.ο.κ) και το αποδίδει σε ελάττωση της χρήσης των REM σε τέτοιες περιπτώσεις.

Ενώ σε δημοσκοπήσεις οι ίδιοι οι managers δεν κρύβουν την πρόθεση τους να προβούν σε REM όταν κρίνουν ότι αυτό καθίσταται απαραίτητο (Graham et al., 2005).

Οι τρόποι χειραγώγησης κερδών μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε 4 κύριες ομάδες (Gunny 2010):

- Περιορισμός Εξόδων Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) (Cheng 2004, Bens et al., 2002)
- Περιορισμός Εξόδων Πωλήσεων, Διάθεσης και Διοίκησης (Cohen et al., 2010)
- Πώληση Κερδοφόρων Περιουσιακών Στοιχείων (Bartov 1993, Herrman et al., 2003)
- Χειραγώγηση του Κόστους Πωληθέντων (COGS) μέσω υπερπαραγωγής (υποπαραγωγής), αύξηση πωλήσεων μέσω μείωσης τιμών ή αύξηση χρόνου πίστωσης προς πελάτες (Jackson and Wilcox 2000, Thomas and Zhang 2002, Roychowdhury 2006)

Παρόλα αυτά υπάρχουν έρευνες που σχετίζουν χειραγώγηση κερδών με ασυνήθιστες χρηματοοικονομικές δραστηριότητες στα επενδυτικά χαρτοφυλάκια των εταιριών όπως είναι για παράδειγμα η επαναγορά κοινών μετοχών (Hribar et al., 2006), η αντιστάθμιση παραγωγών (Barton 2001), η έκδοση Debt to Equity Swaps (Hand, 1988) και έκδοση ομολόγων μέσω τιτλοποίησης περιουσιακών στοιχείων (Securitization of Assets) (Dechow & Shakespeare 2009).

2.5 Επιλογή Μεταξύ Των 2 Μεθόδων

Οι manager δεν κάνουν χρήση αποκλειστική χρήση μόνο accrual based ή μόνο real earnings management προκειμένου να ωραιοποιήσουν την εικόνα της χρηματοοικονομικής αναφοράς. Η αρθρογραφία δείχνει ότι η χειραγώγηση γίνεται κάνοντας χρήση και των 2 μεθόδων με την Διοίκηση να εξασκεί την κρίση της όσον αφορά την έκταση της χρήσης της κάθε μεθόδου.

Η δυναμική μεταξύ accrual based και real earnings σύμφωνα με την πρόσφατη αρθρογραφία εξαρτάται κυρίως από το κόστος εφαρμογής της κάθε μεθόδου και κυρίως το κόστος της δεύτερης περίπτωσης (Zang 2011, Joosten 2012). Κόστος το οποίο μεταβάλλεται ανάλογα και με συνθήκες που επικρατούν στο περιβάλλον της εταιρείας και λειτουργούν ως περιοριστικοί παράγοντες για την δραστηριότητά της.

Σύμφωνα με την Zang (2011) εταιρείες οι οποίες έχουν μικρό μερίδιο στον κλάδο τους, παρουσιάζουν υψηλή οικονομική δυσφορία λόγω υψηλού Z-Score του Altman, βρίσκονται υπό την στενή παρακολούθηση θεσμικών επενδυτών και έχουν μεγάλα φορολογικά έξοδα στην περίοδο αναφοράς εμφανίζουν αυξημένη χρήση accrual based management λόγω του αυξημένου κόστους των real earnings management. Εν αντιθέσει όταν υπάρχει έλεγχος των λογιστικών πρακτικών (κυρίως λόγω Sarbanes-Oxley στις ΗΠΑ) και στενά περιθώρια για accrual based management λόγω υψηλής τους χρήσης την περασμένη περίοδο (και επομένως υπάρχει ανάγκη για αναστροφές, Dechow et al., 2012) τα real earnings παρουσιάζονται αύξηση.

Παρόμοια έρευνα έχει γίνει από την Joosten (2012) αυτήν την φορά στην Ευρωπαϊκή Αγορά. Η ερευνητής αντικαθιστά την μεταβλητή του SOX με νομοθετημένη προστασία επενδυτών στις διάφορες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και την μεταβλητή που αφορά την οικονομική δυσφορία (Z-Score στην προηγούμενη περίπτωση) με τον λόγο Ταμειακών Ροών προς Συνολικά Ξένα Κεφάλαια. Τα αποτελέσματα είναι παρόμοια με κάποιες μικρές διαφορές. Η υψηλή φορολογία δεν περιορίζει την χρήση real earnings σύμφωνα με τα ευρήματα αλλά διαφοροποιεί την κατεύθυνσή της προς τα κάτω. Γενικότερα οι Ευρωπαϊκές εισηγμένες, σε κατάσταση οικονομικής δυσφορίας και υψηλού ανταγωνισμού στον κλάδο προτιμούν εν τέλει τα real earnings όταν επιθυμούν χειραγώγηση προς τα κάτω, επειδή ακριβώς το υψηλότερο κόστος βοηθάει στην επίτευξη του στόχου.

Μια ενδιαφέρουσα πρόσφατη ανακάλυψη είναι αυτή η οποία έχει προκύψει από την έρευνα των Huang, Roychowdhury & Sletten (2018) σχετικά με το αν ο φόβος νομικών ενεργειών σε βάρος manager από τους μετόχους επηρεάζει την χρήση real earnings management. Η απομάκρυνση από το Διοικητικό Συμβούλιο δεν είναι το μόνο εργαλείο που

έχουν οι επενδυτές για να ελέγχουν την Διοίκηση. Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορούν να προβούν σε μηνύσεις κατά των Διοικητικών οργάνων με καταστροφικές συνέπειες για την φήμη και την καριέρα τους. Σε μια αλλαγή στο δικανικό σύστημα του 9^{ου} Δικαστικού Κύκλου των ΗΠΑ (Δικαστήρια της Ανατολική Ακτής) όπου η κατάθεση μηνυτήριων αναφορών έγινε δυσκολότερη, παρατηρήθηκε αύξηση στην χρήση real earnings management σε σχέση με άλλες δικαιοδοσίες στις οποίες δεν υπήρξε η αλλαγή αυτή. Τα αποτελέσματα ήταν ιδιαίτερα διακριτά σε εταιρείες με αδύναμη εταιρική διακυβέρνηση ενώ επίσης αποδείχθηκαν εύρωστα σε άλλες εξηγήσεις.

2.6 Sarbanes-Oxley και Προστασία Επενδυτών

Η αρθρογραφία δείχνει ότι το επίπεδο χειραγώγησης κερδών σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα δεν επηρεάζεται. Η ύπαρξη εποπτικών αρχών και θεσμών και κυρίως η ποιότητα αυτών δείχνει όμως να επηρεάζει την δυναμική μεταξύ accruals και real earnings management.

Οι Cohen et al., (2008) διαπιστώνουν ότι μετά το προσωρινό σοκ της εφαρμογής του "Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act" γνωστό και ως Sarbanes-Oxley Act (SOX) και το οποίο ενίσχυσε την εποπτεία της διαδικασίας της χρηματοοικονομικής αναφοράς στις ΗΠΑ, τα επίπεδα χειραγώγησης επέστρεψαν σε εκείνα τις περιόδου πριν την εφαρμογή του νόμου. Εντούτοις παρατηρήθηκε κινητικότητα στην χρήση real earnings management που μηνύει στροφή στην μέθοδο αυτή από τα accrual based. Οι ερευνητές δεν μπορούν να θεωρήσουν ως μοναδική αιτιολογία για τα ανωτέρω αποτελέσματα, την ψήφιση του νόμου. Οι πιθανές εξηγήσεις όμως, όπως η επαυξημένη επαγρύπνηση επενδυτών, ελεγκτών και λοιπών εποπτικών αρχών (SEC) αλλά και η μεγαλύτερη προσοχή των manager στην προετοιμασία οικονομικών καταστάσεων, κατά πάσα πιθανότητα οφείλονται και αυτές στο πέρας του SOX.

Εταιρείες που πραγματοποιούν χρηματοοικονομική αναφορά σε δικαιοδοσίες εκτός ΗΠΑ, οι διατάξεις του SOX, φυσικά δεν έχουν ισχύ. Τα αποτελέσματα όμως είναι παρόμοια στις δικαιοδοσίες αυτές όπου υπάρχει άλλου είδους προστασία επενδυτών (investor protection). Οι Enomoto et al., (2015) σε μελέτη που συμπεριέλαβε εισηγμένες σε 38 χώρες παρατήρησαν και πάλι αρνητική σχέση μεταξύ accrual based management και ισχυρή

προστασία επενδυτών. Η αυξημένη χρήση όμως real earnings management περιορίζεται και αυτή όταν η εταιρεία βρίσκεται υπό την εποπτεία οικονομικού αναλυτή.

2.7 Χειραγώγηση γύρω από IPO's και SEO's

Είναι αναμενόμενο οι manager σε γενικές γραμμές να επιδιώκουν να κρατήσουν την τιμή της μετοχής της εταιρείας στις χρηματαγορές σε υψηλά επίπεδα, όμως υπάρχουν συγκεκριμένα γεγονότα στην ζωή της εταιρείας όπου υπάρχει επιπλέον κίνητρο για προσπάθειες υπερτίμησης της μετοχής με τις Αυξήσεις Μετοχικού Κεφαλαίου (SEO) να είναι από τις πλέον χαρακτηριστικές περιπτώσεις (Bar-Gill & Bebchuk 2003). Οι Cohen & Zarowin (2008) διαπιστώνουν ότι στα διαστήματα πριν και μετά από τυχόν Αυξήσεις Μετοχικού Κεφαλαίου οι Διοικήσεις κάνουν χρήση τόσο accrual based όσο και real operations μεθόδων για να χειραγωγήσουν έσοδα.

Με την επιβολή του SOX και την αύξηση του κόστους των accrual based μεθόδων, οι Διοικήσεις δείχνουν να προτιμούν μεθόδους real operations. Με τα ανωτέρω αποτελέσματα συμφωνούν και οι Kothari, Mizik & Roychowdhury (2012) οι οποίοι δείχνουν ότι σε περιόδους SEO η δεύτερη μέθοδος επιφέρει μεγαλύτερα μακροπρόθεσμα κόστη, διαπίστωση η οποία έρχεται σε αντίθεση με τις ανώνυμες δημοσκοπήσεις που πραγματοποιήθηκαν από τους Graham et al., (2005) και Libby & Lindsay (2007), όπου οι manager δηλώνουν προτίμηση στην χειραγώγηση μέσω real operation. Ο Badertscher (2011) αναφέρει όμως ότι οι manager εξαντλούν τις δυνατότητες για accrual based χειραγώγηση προτού καταφύγουν σε real operation.

Οι Roychowdhury et al., (2012) εξετάζουν την συμπεριφορά της τιμής της μετοχής σε εταιρείες με ενδείξεις χειραγώγησης στις περιόδους που ακολουθούν μια SEO. Συμβαδίζοντας με την υπόθεση ότι τα real operation management είναι ευκολότερο σε περιόδους στενής παρακολούθησης (λόγω SEO) από εξωτερικούς παρατηρητές, οι ερευνητές εξετάζουν κερδοφόρες επιχειρήσεις με ασυνήθιστα χαμηλά έξοδα σε έρευνα και ανάπτυξη και ανακαλύπτουν σημαντικά χαμηλές αποδόσεις μετά την SEO. Στο συμπέρασμά τους συγκαταλέγεται και η ένδειξη ότι η υπερτίμηση της μετοχής pre-SEO δύσκολα οφείλεται σε accrual based management.

Η αρθρογραφία όμως έχει προβάλει και την διεξαγωγή χειραγώγησης και κατά την διάρκεια της Αρχικής Δημόσιας Προσφοράς (IPO). Έντονη είναι η χρήση χειραγώγησης μέσω δεδουλευμένων, γύρω από μια IPO από εταιρείες που μπαίνουν για πρώτη φορά στις χρηματαγορές σε σχέση με αυτές που δεν έχουν μπει ακόμα στην διαδικασία (Teoh et al., 1998). Η μεσοπρόθεσμη όμως απόδοση πλήττεται, με τις πλέον χειραγωγημένες εταιρείες να σημειώνουν 15%-30% μειωμένη απόδοση σε σχέση με τις λιγότερο χειραγωγημένες. Οι DuCharme et al., (2001) έχουν παρόμοια αποτελέσματα και το αποδίδουν σε μια υπόθεση την οποία την ονομάζουν “The Disappointment Hypothesis”. Το μυστικό που κρύβουν οι χειραγωγημένες εταιρείες κάποια στιγμή αποκαλύπτεται, με τους επενδυτές να αντιδρούν αρνητικά.

2.8 Αίτια Χειραγώγησης και Επιδράσεις σε Οντότητες και Διοικήσεις

Η χειραγώγηση κερδών εκ πρώτης όψεως φαίνεται να είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τις προσπάθειες των manager να πετύχουν στόχους για βραχυπρόθεσμο ιδίων χρηματικό όφελος, αδιαφορώντας όχι μόνο για την μακροπρόθεσμη επίδοση της εταιρείας τους αλλά ακόμα και για το μέλλον της ίδιας τους της καριέρας. Όντως οι αμοιβές των manager συχνά συσχετίζονται με στόχους κερδοφορίας και είναι λογικό η χειραγώγηση να αποτελεί κομμάτι των προσπαθειών επίτευξης αυτών όμως η έρευνα παρουσιάζει αποτελέσματα τα οποία μαρτυρούν πως οι manager έχουν και ορισμένους πιο ευγενείς λόγους να προχωρούν σε αυτή.

Η χρήση REM έχει συσχετισθεί θετικά με τις μελλοντικές επιδόσεις των επιχειρήσεων γεγονός που υποδεικνύει ότι τέτοιου είδους χειραγώγηση από την πλευρά των manager δεν είναι απαραίτητα καιροσκοπική ή αποκλειστικά προς ιδίων όφελος. Πιο συγκεκριμένα η χειραγώγηση των εξόδων έρευνας και ανάπτυξης και ο περιορισμός των εξόδων διοίκησης, διάθεσης και πωλήσεων, παρουσιάζουν αισθητά υψηλότερο ROA σε σχέση με τις εταιρίες του κλάδου που δεν χειραγωγούν τα κέρδη τους (Gunny 2010). Οι Graham et al., (2005) σε δημοσκόπηση 401 CFO διαπιστώνουν ότι περί το 78% είναι πρόθυμοι να θυσιάσουν πρόσκαιρα οικονομική αξία προκειμένου να πετύχουν ετήσιους στόχους (benchmarks) εφ’ όσον η εν λόγω χειραγώγηση παραμένει στα πλαίσια που επιτρέπει το θεσμικό πλαίσιο (US GAAP) και τα μελλοντικά οφέλη ξεπερνούν το τρέχον κόστος. Παράλληλα 74,1% αυτών

χρησιμοποιούν την επίτευξη στόχων κερδοφορίας ως μέσω πειθούς προς τους επενδυτές για τις προοπτικές ανάπτυξης της εταιρείας.

Πέρα όμως από τις απόψεις των manager, η επίτευξη των benchmarks φαίνεται να έχει θετική συσχέτιση και με τις απόψεις της αγοράς. Οι Burt et al., (2002) και Lev (2003) συνέπεια στην επίτευξη στόχων μέσω χειραγώγησης REM με την θετική άποψη για την ικανότητα των manager αλλά και την εν γένει αξιοπιστία της επιχείρησης με πιστωτές, πελάτες και προμηθευτές.

Οι Ali & Zhang δείχνουν ότι οι CEO είναι πιο επιρρεπείς σε μεγαλύτερη χειραγώγηση εσόδων τα πρώτα χρόνια της θητείας τους όταν και η αγορά εκφράζει μεγαλύτερη αβεβαιότητα για τις ικανότητές τους στην συγκεκριμένη θέση. Η έρευνα τους δείχνει ότι η επαυξημένη αναφορά εσόδων τα πρώτα χρόνια οδηγεί σε αύξηση του ROA κατά 25% μέσα από την χρήση διαφόρων μεθόδων κυρίως χειραγώγησης δεδουλευμένων.

Όμως η διαφορά στο μέγεθος της χειραγώγησης μεταξύ των πρώτων και των τελευταίων ετών της θητείας του CEO παρουσιάζεται μειωμένη όταν η οντότητα ελέγχεται πιο στενά λόγω ιδιοκτησίας από θεσμικούς επενδυτές (ήτοι καλύτεροι γνώστες της αγοράς), παρακολούθησης από αναλυτές, ανεξαρτησίας διοίκησης και ανεξαρτησίας της επιτροπής που διορίζει εξωτερικούς ελεγκτές.

Παρά τις ενίοτε θετικές συνέπειες η χειραγώγηση δεν μένει ατιμώρητη. Οι Hazarika et al., (2012) ανακάλυψαν θετική συσχέτιση μεταξύ χειραγώγησης και απομάκρυνσης CEO από τις θέσεις τους. Πιο συγκεκριμένα η επιθετική σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα χειραγώγηση είναι ισχυρά σχετιζόμενη με την απόλυση την επόμενη κιάλας περίοδο, ενώ πιο ήπια, μακροπρόθεσμη χειραγώγηση σχετίζεται αρνητικά με την διάρκεια κατοχής της θέσης. Παρόμοια είναι τα ευρήματα και για τους CFOs. Παράλληλα δεν βρέθηκαν αποδείξεις ότι η ανοδική χειραγώγηση (αύξηση κερδών) οδηγεί με μεγαλύτερη βεβαιότητα στην απομάκρυνση στελεχών σε σχέση με την καθοδική χειραγώγηση (μείωση κερδών). Το συμπέρασμα των ερευνητών είναι ότι, το μέγεθος, και όχι η κατεύθυνση είναι αυτό που οδηγεί στην απόφαση αυτή. Τέλος μεγαλύτερη αρνητική επίπτωση στις καριέρες των στελεχών φαίνεται να έχει η απόλυση από την παραίτηση καθώς είναι αυξημένες είναι οι πιθανότητες ολοκληρωτικής απομάκρυνσης από το Διοικητικό Συμβούλιο, από άλλα ΔΣ σε άλλες εταιρείες και σε δικαστικές διαμάχες με πρώην εργοδότες.

2.9 Μέθοδοι Εντοπισμού Χειραγώγησης Κερδών

Ήδη από την 10ετία του '80 οι ερευνητές προσπαθούν να θεσπίσουν μοντέλα και μεθόδους μέσα από τους οποίους θα γίνεται δυνατός ο εντοπισμός χειραγώγησης κερδών μέσα από τα δεδομένα που οι ίδιες οι οντότητες αναφέρουν.

Μοντέλα όπως αυτά που αναπτύχθηκαν πρώτη φορά από τους McNichols & Wilson (1988) και Jones (1988) και στην συνέχεια αναπτύχθηκαν περαιτέρω από ερευνητές όπως οι Dechow et al., (2012) χρησιμοποιούνται ακόμη για την εξακρίβωση του μεγέθους της χειραγώγησης των κερδών. Μέσα από τα δεδομένα που αφορούν τα accruals της οντότητας και συχνά σε σχέση με τον υπόλοιπο κλάδο τα οικονομετρικά μοντέλα που αναπτύχθηκαν μπορούν να εντοπίσουν ανωμαλίες που προδίδουν χειραγώγηση.

Αλλά και η χειραγώγηση μέσω real operations μπορεί να εξακριβωθεί από ασυνήθιστες δραστηριότητες των εταιριών σε σχέση με παλαιότερες χρήσεις και φυσικά συγκριτικά με τον υπόλοιπο κλάδο. Μειωμένα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης, υπέρμετρος δανεισμός παράλληλα με υψηλά ταμειακά διαθέσιμα, αυξημένη παραγωγή κοντά στο κλείσιμο της χρήσης, ενδείξεις για ανεπαρκή εσωτερικό και εξωτερικό έλεγχο και γενικότερη κακή πληροφόρηση από το εσωτερικό της οντότητας αποτελούν ισχυρές ενδείξεις για χειραγώγηση των κερδών. Συχνά αυτού του είδους η χειραγώγηση υποβόσκει ακόμα και δημιουργική λογιστική από την πλευρά της Διοίκησης που οδηγεί σε μεγάλα σκάνδαλα και απάτες όπως θα δούμε αναλυτικότερα στο Κεφάλαιο 4, όπου θα εξετάσουμε μια πραγματική περίπτωση απάτη.

2.10 Συμπεράσματα

Η χειραγώγηση κερδών είναι πρακτική η οποία βρίσκει έντονη εφαρμογή στον επιχειρηματικό κόσμο. Ανεξάρτητα ποια είναι τα κίνητρα, οι Διοικήσεις εκμεταλλευόμενοι τα περιθώρια που δίνουν οι γενικά αποδεκτές αρχές της λογιστικής και οι ελεγκτικοί μηχανισμοί χρησιμοποιούν τεχνάσματα τα οποία έχουν σαν στόχο από την ωραιοποίηση μέχρι και την αλλοίωση της χρηματοοικονομικής αναφοράς.

Το θεσμικό πλαίσιο το οποίο αφορά την αναγνώριση των εσόδων και των αντίστοιχων δεδουλευμένων λογαριασμών αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα τα οποία οι

εκδότες λογιστικών Προτύπων καλούνται να λύσουν. Είναι προφανές ότι την χειραγώγηση κερδών όπως την περιγράψαμε στο παρόν κεφάλαιο, καλούνται τα πρότυπα να την περιορίσουν όσον το δυνατόν καλύτερα γίνεται, εμπλουτίζοντας την χρηματοοικονομική αναφορά με την καίρια πληροφόρηση που χρειάζονται οι χρήστες ώστε να μαθαίνουν τέτοια φαινόμενα έγκαιρα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

3.1 Εισαγωγή

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζεται το θεσμικό πλαίσιο το οποίο διέπει την αναγνώριση των εσόδων. Πιο συγκεκριμένα θα γίνει παρουσίαση του νέου σχετικού Προτύπου, το οποίο έχει εφαρμογή όχι μόνο στην Ευρωπαϊκή Ένωση αλλά και στις Ηνωμένες Πολιτείες. Αρχικά παρουσιάζεται Πρότυπο, οι απαιτήσεις του, η γενικότερη φιλοσοφία του ενώ προς το τέλος γίνεται η σύγκριση με το παλαιότερο θεσμικό πλαίσιο τόσο στα Διεθνή όσο και στα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα.

3.2 Γενικά για το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 15

Στόχος των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων όσον αφορά το ζήτημα της αναγνώρισης των εσόδων είναι η αντιμετώπιση των προβλημάτων που προκύπτουν σχετικά με το ποσό, τον χρόνο, την φύση και την αβεβαιότητα των ταμειακών ροών που προκύπτουν από συναλλαγές με πελάτες. Μέχρι πρότινος η αναγνώριση των εσόδων αποτελούσε το αντικείμενο δύο ξεχωριστών προτύπων. Του ΔΠΛ 11: Κατασκευαστικές Συμβάσεις και του ΔΛΠ 18: Έσοδα.

Το ΔΛΠ 11 καθόριζε τον λογιστικό χειρισμό των εσόδων και εξόδων που σχετίζονται με κατασκευαστικές συμβάσεις και οι οποίες λόγω της φύσης τους συχνά εκτείνονταν πέρα από μια περίοδο αναφοράς και εύλογα δημιουργούνταν ερώτημα την κατανομή των αναγνωριζόμενων εσόδων. Με το ΔΛΠ 11 εισήχθη η μέθοδος της ποσοστιαίας ολοκλήρωσης, σύμφωνα με την οποία, και εφόσον η οντότητα μπορούσε να την στηρίξει με τις απαραίτητες γνωστοποιήσεις, κατά την περίοδο αναφοράς προσδιοριζόταν το ποσοστό ολοκλήρωσης της σύμβασης και αντίστοιχα αναγνωριζόταν το έσοδο (IFRS 15, Preface).

Το ΔΛΠ 18 παρείχε μια πιο γενική προσέγγιση. Διαχώριζε τα έσοδα σε τρεις γενικές κατηγορίες, α) Έσοδα από πωλήσεις αγαθών, β) Έσοδα από παροχή υπηρεσιών και γ) Έσοδα από λοιπά περιουσιακά στοιχεία που δημιουργούν Τόκους, Μερίσματα και Δικαιώματα

(Royalties). Ειδικότερα για τα έσοδα από αγαθά καθόρισε ως γνώμονα για την αναγνώριση του εσόδου την μεταφορά όχι τόσο του ίδιου του αγαθού αλλά την μεταφορά των κινδύνων και των οικονομικών ωφελειών που προκύπτουν από την συναλλαγή. Ως γενικότερη αρχή το έσοδο πρέπει να αναγνωρίζεται αυστηρά μονάχα όταν υπάρχει βεβαιότητα ως προς την εισροή οικονομικών οφελών και την ασφαλή επιμέτρηση αυτών (IFRS 15, Preface).

Πέρα από τα δύο αυτά θεσμικά πλαίσια, το συμβούλιο (IASB) παρείχε περαιτέρω καθοδήγηση μέσα από μια σειρά διερμηνειών. Η ΜΕΔ 31: Έσοδα-Συναλλαγές Ανταλλαγής που Εμπεριέχουν Υπηρεσίες Διαφήμισης (SIC-31: Revenue – Barter Transactions Involving Advertising Services) παρείχε διευκρινήσεις σχετικά με τα έσοδα που προκύπτουν μέσα από την ανταλλαγή όμοιων διαφημιστικών υπηρεσιών και που συχνά είναι δύσκολος ο προσδιορισμός της αξίας των παράπλευρων ανταλλαγών αγαθών και υπηρεσιών που περιλαμβάνονταν στις συμφωνίες. Η ΕΔΔΠΧΑ 13: Προγράμματα Πιστότητας Πελατών (IFRIC 13: Customer Loyalty Programs) προσδιόριζε το λογιστικό χειρισμό των επιβραβεύσεων που παρέχει μια οντότητα σε μακροχρόνιους πελάτες. Η ΕΔΔΠΧΑ 15: Συμφωνίες Κατασκευής Ακινήτων (IFRIC 15: Agreements for the Construction of Real Estate) πραγματεύεται την λογιστικοποίηση εσόδων από συμφωνίες κατασκευής ακινήτων όπου είναι σύνηθες ο πελάτης να έρχεται σε συμφωνία με την οντότητα για την αγορά του ακινήτου πριν την έναρξη ή ολοκλήρωση του έργου και την κάλυψη εξόδων κατά την διάρκεια της σύμβασης. Τέλος η ΕΔΔΠΧΑ 18: Μεταβιβάσεις Περιουσιακών Στοιχείων από Πελάτες (IFRIC 18: Transfer of Assets from Customers) καθοδηγεί οντότητες σε βιομηχανίες όπως είναι οι υπηρεσίες κοινής ωφέλειας (utilities) όπου συχνά ο πελάτης μεταφέρει περιουσιακά στοιχεία προκειμένου να αποκτήσει πρόσβαση σε υπηρεσίες που παρέχει η οντότητα.

Τον Μάιο του 2014 το συμβούλιο (IASB) θα εκδώσει ένα νέο, αναθεωρημένο πρότυπο, το Διεθνές Πρότυπο Χρηματοοικονομικής Αναφοράς 15: Έσοδα από Συμβάσεις με Πελάτες (IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers). Το νέο Πρότυπο θα υιοθετηθεί ταυτόχρονα και από το αντίστοιχο Αμερικανικό συμβούλιο (FASB) μέσω του Topic 606, δημιουργώντας πλέον ένα και μοναδικό θεσμικό πλαίσιο για την αναγνώριση εσόδων. Τα προαναφερθέντα πρότυπα και διερμηνείες θα καταργηθούν και από την 1^η Ιανουαρίου 2018, οι υποκείμενες οντότητες θα πρέπει να συμμορφωθούν με τις απαιτήσεις του νέου Προτύπου.

Όπως διαφαίνεται από την ονομασία του το Πρότυπο έχει ως κύριο αντικείμενο τα συμβόλαια με πελάτες, σύμφωνα με τα οποία οι οντότητες πραγματοποιούν πωλήσεις αγαθών

ή παροχές υπηρεσιών. Όλα τα συμβόλαια με πελάτες υπάγονται στο πεδίο του ΔΠΧΑ 15 εκτός από τις κάτωθι περιπτώσεις:

- Μισθωτήρια συμβόλαια που υπάγονται στο ΔΠΧΑ 16: Μισθώσεις
- Ασφαλιστικά Συμβόλαια που υπάγονται στο ΔΠΧΑ 17: Ασφαλιστικές Συμβάσεις. Στις περιπτώσεις όμως που η σύμβαση παρέχει πρωτίστως υπηρεσίες με αντάλλαγμα μια σταθερή αμοιβή, μπορεί να επιλέξει τον λογιστικό χειρισμό που περιγράφεται στο ΔΠΧΑ 15.
- Χρηματοοικονομικές Συμβάσεις και άλλα συναφή Συμβατικά Δικαιώματα και Υποχρεώσεις τα οποία υπάγονται στα κάτωθι
 - ΔΠΧΑ 9: Χρηματοοικονομικά Μέσα
 - ΔΠΧΑ 10: Ενοποιημένες Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις
 - ΔΠΧΑ 11: Σχήματα Υπό Κοινό Έλεγχο
 - ΔΛΠ 27: Ατομικές Οικονομικές Καταστάσεις
 - ΔΛΠ 28: Επενδύσεις σε Συγγενείς και Κοινοπραξίες
- Μη χρηματικές συναλλαγές μεταξύ οντοτήτων συναφούς δραστηριότητας, οι οποίες έρχονται σε συμφωνία για την διευκόλυνση πωλήσεων σε νέους ή υφιστάμενους πελάτες (IFRS 15, παρ.5)

Είναι πιθανό η σύμβαση με τον πελάτη να αποτελεί αντικείμενο του παρόντος Προτύπου παράλληλα με ένα ή και περισσότερα πρότυπα. Σε τέτοιες περιπτώσεις πρώτα οι απαιτήσεις του έτερου Προτύπου λαμβάνονται υπόψιν προκειμένου να προσδιοριστεί το τμήμα της σύμβασης που υπάγεται στις απαιτήσεις του παρόντος. Η οντότητα εξαιρεί από την τιμή συναλλαγής εκείνο το τμήμα το οποίο επιμετρείται σύμφωνα με τις απαιτήσεις του έτερου Προτύπου. Κατά την περίπτωση στην οποία το έτερο Πρότυπο δεν πραγματοποιεί των ανωτέρω διαχωρισμό, η οντότητα θα προχωρεί σε αυτόν σύμφωνα με τις απαιτήσεις του παρόντος (IFRS 15, παρ. 6)

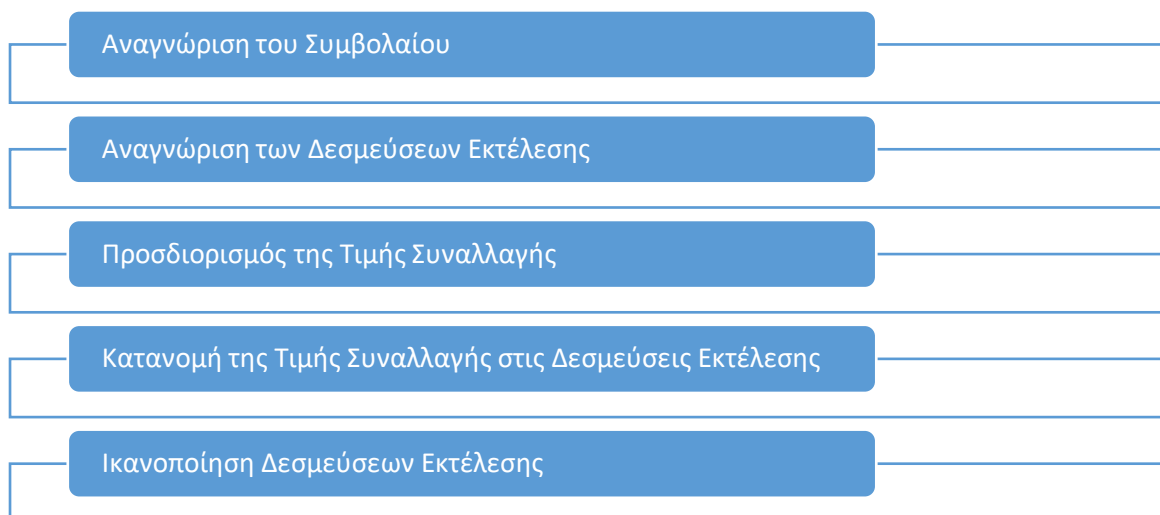
Παρομοίως ο λογιστικός χειρισμός των εξόδων που θα απαιτηθούν για την ολοκλήρωση της σύμβασης μπορεί να υπάγονται στις απαιτήσεις άλλων Προτύπων και επομένως μόνο τα έξοδα που συσχετίζονται με την εξυπηρέτηση του πελάτη υπάγονται στο ΔΠΧΑ 15 (IFRS 15, παρ. 8)

Από τις απαιτήσεις του ΔΠΧΑ 15 μπορεί να εξαιρεθεί μια σύμβαση εάν και εφόσον κανένας από τους αντισυμβαλλόμενους του συμβολαίου δεν ορίζεται ως πελάτης. Αυτός ορίζεται όταν αποτελεί τον τελικό αποδέκτη του αποτελέσματος της σύμβασης. Όταν και οι

δύο (ή όλοι εάν είναι παραπάνω από δύο) αντισυμβαλλόμενοι μοιράζονται τους κινδύνους αλλά και τα οικονομικά οφέλη που θα προκύψουν από την αναγραφόμενη στο συμβόλαιο δραστηριότητα τότε δεν μπορεί να γίνει λόγος για την ύπαρξη πελατειακής σχέσης (IFRS 15, παρ. 6)

3.3 Μεθοδολογία Προσέγγισης του ΔΠΧΑ 15

Το ΔΠΧΑ 15 για την λογιστική αντιμετώπιση μιας πελατειακής σύμβασης έχει καθορίσει μια διαδικασία που αποτελείται από 5 βήματα, τα οποία ξεκινούν από την κατάρτιση του συμβολαίου μέχρι και την αναγνώριση των σχετικών εσόδων, αναλύοντας σε κάθε βήμα τις απαραίτητες κινήσεις.



Τα 5 Βήματα της Μεθοδολογίας του ΔΠΧΑ 15

1) Αναγνώριση του Συμβολαίου: Αντικείμενο, όπως έχουμε αναφέρει, του ΔΠΧΑ 15 είναι το συμβόλαιο. Επομένως η πρώτη κίνηση της οντότητας είναι η αναγνώριση της ύπαρξης τέτοιου συμβολαίου και πρωτίστως η υπαγωγή αυτού στις απαιτήσεις του παρόντος. Στην αντίστοιχη παράγραφο καταγράφονται τα σχετικά κριτήρια ένταξης.

2) Αναγνώριση των Δεσμεύσεων Εκτέλεσης: Μια από τις κυριότερες έννοιες που πραγματεύεται το Πρότυπο είναι οι Δεσμεύσεις Εκτέλεσης (Performance Obligations). Αποτελούν επί της ουσίας το σύνολο των δεσμεύσεων που αναλαμβάνει ο πωλητής ενώ τόσο

το ποσό όσο και ο χρόνος της αναγνώρισης του εσόδου έχει ως γνώμονα την ικανοποίηση των δεσμεύσεων αυτών.

3) Προσδιορισμός της Τιμής Συναλλαγής: Το αντάλλαγμα το οποίο θα λάβει η οντότητα για την ικανοποίηση των δεσμεύσεών της. Συχνά αυτό δεν είναι σταθερό ή προκαθορισμένο. Μπορεί να εξαρτάται από την απόδοση της οντότητας ή από άλλης φύσεως παράγοντες ή υπάρχει περίπτωση η σύμβαση να είναι τόσο σύνθετη που να μην είναι τόσο ξεκάθαρο το αντίτιμο ή το τμήμα αυτού το οποίο υπάγεται στο παρόν.

4) Κατανομή της Τιμής Συναλλαγής στις Δεσμεύσεις Εκτέλεσης : Ο προσδιορισμός αυτός με όλες τις λεπτομέρειες που τον συνοδεύουν ενσωματώνει το μεγαλύτερο κομμάτι των καινοτομιών που επιχειρεί να εισάγει το νέο Πρότυπο. Κάθε τμήμα αντιστοιχεί σε κάποια δέσμευση εκτέλεσης, η εκπλήρωση της οποίας ενεργοποιεί και την αναγνώριση του αντίστοιχου εσόδου.

5) Ικανοποίηση Δεσμεύσεων Εκτέλεσης: Το έσοδο αναγνωρίζεται κατά την ικανοποίηση της δέσμευσης. Το πρότυπο περιγράφει τις δύο διαφορετικές περιπτώσεις, α) Ικανοποίηση σε συγκεκριμένο σημείο στο μέλλον και β) Ικανοποίηση με την πάροδο του χρόνου και τους τρόπους εφαρμογής τους (KPMG, 2016).

Στις επόμενες παραγράφους θα αναλυθούν τα προαναφερθέντα βήματα συνοδευόμενα και από καθοδήγηση για τα λίγο πιο σύνθετα ζητήματα που το συμβούλιο έκρινε ότι χρίζουν επεξήγησης.

3.3 Βήμα 1^ο: Αναγνώριση του Συμβολαίου

Το συμβόλαιο ή σύμβαση αποτελεί την συμφωνία μεταξύ 2 ή περισσότερων μερών με ταυτόχρονη δημιουργία δικαιωμάτων και υποχρεώσεων για τα οποία υπάρχει δέσμευση εκτέλεσης. Η δέσμευση είναι ζήτημα νομοθεσίας. Παρόλα αυτά το συμβόλαιο δεν έχει απαραίτητα έγγραφη υπόσταση. Μπορεί να είναι προφορικό και ακόμα και να εννοείται κατά τις συνήθειες πρακτικές της οντότητας (constructive obligation). Επίσης η διάρκεια του δεν είναι απαραίτητα καθορισμένη ή πεπερασμένη ενώ υπάρχει συχνά η δυνατότητα αυτόματης ανανέωσης με την εκπλήρωση συγκεκριμένων όρων. Το Πρότυπο θα εφαρμόζεται για όσο καιρό το συμβόλαιο βρίσκεται σε ισχύ (IFRS 15, παρ.9)

Το συμβόλαιο επίσης δεν υπάγεται στο Πρότυπο όταν κανένας από τους αντισυμβαλλόμενους δεν έχει ικανοποιήσει τους όρους που του αντιστοιχούν (είτε για απόδοση είτε για πληρωμή) και υφίσταται το δικαίωμα για τον μονομερή τερματισμό της σύμβασης χωρίς την υποχρέωση για αποζημίωση του άλλου.

Σαν βασική γραμμή για την αναγνώριση ενός Συμβολαίου, σύμφωνα με τις απαιτήσεις του παρόντος Προτύπου, η οντότητα θα πρέπει να αξιολογεί την ταυτόχρονη ύπαρξη των 5 ακόλουθων κριτηρίων:

- Όλοι οι συμβαλλόμενοι έχουν δώσει γραπτή ή προφορική (ή άλλου είδους αν συνηθίζεται στον κλάδο) **έγκριση** του συμβολαίου και δεσμεύονται για την εκπλήρωση των εκατέρωθεν υποχρεώσεων τους.
- Η οντότητα μπορεί να προσδιορίσει το δικαίωμα του κάθε αντισυμβαλλόμενου για τα αγαθά ή/και τις υπηρεσίες που θα μεταφερθούν.
- Η οντότητα μπορεί να προσδιορίσει τους όρους πληρωμής του συμβολαίου.
- Το συμβόλαιο έχει εμπορική υπόσταση. Αυτό σημαίνει ότι οι ταμειακές ροές που αναμένει η οντότητα εξαρτώνται από τους όρους για απόδοση που αναγράφονται στο συμβόλαιο. Ο πελάτης αναμένει συγκεκριμένη απόδοση από την οντότητα και ανάλογα μπορεί να επηρεαστεί και η καταβολή του αντιτίμου.
- Είναι προφανές ότι η οντότητα θα συλλέξει το αντίτιμο που δικαιούται κατά την ημερομηνία που λήγει η υποχρέωση για καταβολή. Για παράδειγμα όταν ο πελάτης μπορεί σε προγενέστερη ημερομηνία να μην έχει την δυνατότητα για πληρωμή αυτό δεν σημαίνει αυτόματα παράβαση από την πλευρά του.

Η αξιολόγηση των ανωτέρω κριτηρίων γίνεται κατά την κατάρτιση του συμβολαίου και δεν επιτρέπεται η επαναξιολόγηση χωρίς να υπάρχουν σαφείς ενδείξεις για αλλαγή στις συνθήκες που διέπουν την υποκείμενη συναλλαγή (IFRS 15, παρ.9)

Εάν όμως κατά την κατάρτιση του συμβολαίου τα κριτήρια δεν πληρούνται, η οντότητα προχωράει σε συνεχή αξιολόγηση έως ότου αυτά ικανοποιηθούν. Τυχόν έσοδα που θα προκύψουν σε αυτή την περίοδο αναγνωρίζονται μονάχα είτε εάν το συμβόλαιο έχει λήξει και όλο το αντίτιμο είναι εισπραχθέν και μη-επιστρεπτέο, είτε εάν δεν υπάρχουν άλλα αγαθά και υπηρεσίες για μεταφορά και όλο (ή σχεδόν όλο) το αντίτιμο είναι εισπραχθέν και μη-επιστρεπτέο. Εάν δεν ισχύει κάποιο από τα δύο τότε η οντότητα αναγνωρίζει την είσπραξη όχι σαν έσοδο αλλά σαν υποχρέωση (accrual, για μεταφορά αγαθών ή υπηρεσιών) έως ότου το

συμβόλαιο αναγνωρισθεί ως υποκείμενο του Προτύπου (τα 5 ανωτέρω κριτήρια) ή το συμβόλαιο λήξει (τα 2 κριτήρια της παρούσας παραγράφου) (IFRS 15, παρ.13,14)

Το Πρότυπο δίνει την δυνατότητα προσδιορισμού περισσότερων από μιας σύμβασης, ως μια ενιαία. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν ο πελάτης είναι ο ίδιος σε αυτά τα συμβόλαια ή οι διάφοροι πελάτες αποτελούν συνδεδεμένα μέρη. Πρέπει πάντα όμως να ισχύει ένα από τα ακόλουθα (IFRS 15, παρ.17):

- Ο εμπορικός στόχος είναι ο ίδιος σε όλα τα συμβόλαια.
- Το ύψος της αμοιβής εξαρτάται από την αμοιβή ή την επίδοση του άλλου συμβολαίου.
- Τα αγαθά και υπηρεσίες που μεταφέρονται βάση των συμβολαίων είναι μία ενιαία δέσμευση εκτελέσεως (όπως αυτή ορίζεται σε μεταγενέστερη παράγραφο).

Η μεταβολή των όρων του συμβολαίου είτε στην τιμή είτε στους όρους ικανοποίησης των δεσμεύσεων εκτελέσεως υποχρεώσεων είναι δυνατή αλλά πάντοτε με την διμερή συμφωνία των αντισυμβαλλόμενων. Δεν έχει σημασία τόσο εάν αυτή είναι γραπτή, προφορική ή υπονοείται (μπορεί να διαφέρει ανά κλάδο ή δικαιοδοσία) και σε περίπτωση που αυτή δεν επέλθει, η οντότητα συνεχίζει να εφαρμόζει το Πρότυπο στο συμβόλαιο που βρισκόταν μέχρι πρότινος σε ισχύ (IFRS 15, παρ.18).

Η μεταβολή όμως θεωρείται έγκυρη ακόμα και ενώ υπάρχει συμφωνία για μεταβολή εξακολουθεί να υπάρχει αντιπαράθεση για κάποιους ή και όλους τους όρους της μεταβολής. Η οντότητα θα πρέπει να εξασκήσει την κρίση της και να εκτιμήσει εάν και πόσο έχουν μεταβληθεί τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις του καθενός. Σε περίπτωση που υπάρχει απροσδιόριστη μεταβολή στην τιμή, τότε γίνεται εκτίμηση σύμφωνα με τις οδηγίες σχετικά με το μεταβαλλόμενο αντίτιμο (variable consideration) και τις περιοριστικές εκτιμήσεις επί του αντιτίμου (constraining estimates of variable consideration) τις οποίες και θα αναλύσουμε αργότερα (IFRS 15, παρ.19).

Εφόσον η μεταβολή έχει εγκριθεί η οντότητα θα πρέπει να κρίνει εάν η μεταβολή γεννά νέα σύμβαση και όχι απλά τροποποίηση της παλαιάς. Αυτό συμβαίνει όταν ταυτόχρονα υπάρχει αύξηση στα αγαθά ή υπηρεσίες που υπόσχεται η οντότητα ότι θα μεταφέρει και αύξηση στο αντίτιμο που δικαιούται λόγω των αυξημένων αγαθών/υπηρεσιών. Εάν για παράδειγμα τα αγαθά δεν συνοδεύονται από αύξηση τιμών τότε γίνεται λόγος για επιβράβευση του πελάτη (λόγω πιστότητας) και δεν συντρέχει μεταβολή της σύμβασης (IFRS 15, παρ.20).

Στην περίπτωση όμως που η μεταβολή δεν αντιμετωπισθεί σαν νέα τότε η οντότητα πρέπει να επιλέξει μια από τις ακόλουθες μεθόδους ως τον τρόπο λογιστικοποίησης της (IFRS 15, παρ.21):

- Εάν τα αγαθά και υπηρεσίες, που απομένουν να μεταφερθούν, μπορούν να διαχωρισθούν (ο ορισμός του διαχωριζόμενου αγαθού ή υπηρεσίας παρατίθεται σε μεταγενέστερη παράγραφο) τότε το υφιστάμενο συμβόλαιο θεωρείται λήξαν και το υπόλοιπό του όπως και η μεταβολή αντιμετωπίζονται σαν ένα καινούριο συμβόλαιο. Το αντίτιμο το οποίο θα κατανεμηθεί (στο 4^ο Βήμα του ΔΠΧΑ 15) είναι το σύνολο του αντιτίμου που δεν αναγνωρίστηκε σαν έσοδο πλέον το νέο αντίτιμο που προστίθεται κατά την μεταβολή.

- Εάν τα αγαθά και υπηρεσίες που απομένουν να μεταφερθούν, δεν είναι δυνατόν να διαχωρισθούν τότε η μεταβολή αντιμετωπίζεται ως τμήμα του υφιστάμενου συμβολαίου. Αποτελούν με αυτόν τον τρόπο ένα ανικανοποίητο κομμάτι μιας και μοναδικής δέσμευσης που εκπληρώνεται σταδιακά. Το έσοδο λόγω της μεταβολής αλλάζει. Οπότε κατά την τροποποίηση τα έσοδα που έχουν αναγνωρισθεί πρέπει να αλλάξουν (είτε αυξητικά είτε μειωτικά) ώστε να διατηρηθεί το ποσοστό αναγνώρισης του εσόδου επί του νέου συνολικού αντιτίμου (η μέθοδος της ποσοστιαίας ολοκλήρωσης θα αναλυθεί σε μεταγενέστερη παράγραφο).

- Εάν τα αγαθά και υπηρεσίες που απομένουν να μεταφερθούν αποτελούν συνδυασμό των ανωτέρω δύο περιπτώσεων τότε η οντότητα εξασκεί κρίση προκειμένου ο λογιστικός χειρισμός που θα προκύψει να είναι συνεπής με τις προηγούμενες δύο περιπτώσεις.

3.4 Βήμα 2^ο: Προσδιορισμός των Δεσμεύσεων Εκτελέσεως (Performance Obligations)

Κατά την κατάρτιση του συμβολαίου η οντότητα θα πρέπει να προσδιορίζει αρχικά τα αγαθά ή υπηρεσίες που περιγράφονται στο συμβόλαιο με τον πελάτη και έπειτα θα προσδιορίζει ως δέσμευση εκτελέσεως την υπόσχεση να μεταφέρει (IFRS 15, παρ.22):

- Ένα αγαθό ή υπηρεσία (ή ένα πακέτο αυτών) στον πελάτη και τα οποία είναι διαχωρίσιμα μεταξύ τους ή

- Μια σειρά από διαχωρίσιμα αγαθά ή υπηρεσίες τα οποία είναι επί της ουσίας όμοια και έχουν το ίδιο μοτίβο μεταφοράς στον πελάτη.

Σαν γενικός κανόνας, τα αγαθά και υπηρεσίες που υπόσχεται να μεταφέρει η οντότητα στο συμβόλαιο δημιουργούν δέσμευση εκτελέσεως. Παρόλα αυτά δεν είναι απαραίτητο να περιορίζονται μόνο σε αυτά. Συνήθεις πρακτικές στον εκάστοτε κλάδο, πολιτικές τις οντότητας κ.α. μπορούν να εγείρουν τεκμαιρόμενη δέσμευση από την πλευρά της οντότητας με τον πελάτη εύλογα να απαιτεί την ικανοποίησή της (IFRS 15, παρ.24).

Στις υποχρεώσεις της οντότητας απέναντι στον πελάτη δεν συγκαταλέγονται δραστηριότητες τις οποίες πρέπει να ολοκληρώσει, προκειμένου να εκτελέσει τις δεσμεύσεις του συμβολαίου εφόσον δεν μεταφέρουν άμεσα υπηρεσία στον πελάτη.

Το Πρότυπο παρέχει μια ενδεικτική (και όχι εξαντλητική) λίστα με συνήθη αγαθά ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο των συμβάσεων με πελάτες πέρα από εμπορεύματα, προϊόντα και τυπικές υπηρεσίες, όπως μεταπώληση δικαιωμάτων (π.χ. πώληση εισιτηρίων από κατάστημα για μια συναυλία/θεατρική παράσταση), υπηρεσίες μεσιτείας (π.χ. μεσάζων που διευθετεί συμφωνίες για μεταφορά αγαθών/υπηρεσιών για τρίτους), stand-by για μελλοντική μεταφορά αγαθών/υπηρεσιών (π.χ. υπόσχεση για αναβαθμίσεις λογισμικού σε απροσδιόριστο σημείο στο μέλλον) κ.α. (IFRS 15, παρ.26)

Προκειμένου ένα αγαθό ή υπηρεσία να είναι διαχωρίσιμο θα πρέπει να λαμβάνουν χώρα τα ακόλουθα σε ταυτόχρονη βάση (IFRS 15, παρ.27):

- Το προϊόν επωφελεί τον πελάτη αυτούσιο ή σε συνδυασμό με άλλα τα οποία είναι ετοιμοπαράδοτα από την οντότητα προς τον πελάτη (Διαχωρίσιμα Οφέλη)
- Η υπόσχεση της οντότητας για μεταφορά είναι διαχωρίσιμη από άλλες υποσχέσεις εντός του ίδιου συμβολαίου (Διαχωρίσιμες Υποσχέσεις)

Το αγαθό ή υπηρεσίας θεωρείται ότι επωφελεί τον πελάτη όταν αυτός μπορεί να το χρησιμοποιήσει, να το καταναλώσει, να το μεταπωλήσει (σε αξία μεγαλύτερη από scrap) και γενικότερα να το διακρατήσει οποιοδήποτε τρόπο κρίνει ότι μπορεί να αναμένει οικονομικά οφέλη. Αυτό όπως αναφέραμε μπορεί να συμβαίνει και σε συνδυασμό με άλλα ετοιμοπαράδοτα αγαθά/υπηρεσίες. Ετοιμοπαράδοτα θεωρούνται αυτά τα οποία ο πελάτης μπορεί άμεσα, είτε να προμηθευτεί από τρίτους είτε από την ίδια οντότητα παλαιότερα ή μελλοντικά με συναλλαγές εντός και εκτός συμβολαίου (IFRS 15, παρ.26).

Για την εξακρίβωση της ύπαρξης διαχωρίσιμων υποσχέσεων, ο στόχος είναι η οντότητα να εξασκήσει την κρίση προκειμένου να διαπιστώσει την εν γένει φύση της υπόσχεσης. Το Πρότυπο παραθέτει μια ενδεικτική (αλλά όχι εξαντλητική) λίστα για την

διαπίστωση του εάν δύο ή περισσότερες υποσχέσεις είναι διαχωρίσιμες ή όχι (IFRS 15, παρ.29):

- Η οντότητα μεταφέρει αγαθά ή υπηρεσίες και ταυτόχρονα παρέχει την υπηρεσία συνδυασμού (ή συναρμολόγησης) των ανωτέρω αγαθών ή υπηρεσιών. Σε αυτήν την περίπτωση ο συνδυασμός/συναρμολόγηση **είναι** η μεταφερόμενη υπηρεσία και επομένως και η υπόσχεση προς τον πελάτη για ικανοποίηση δέσμευσης.
- Τα μεταφερόμενα αγαθά ή υπηρεσίες μεταβάλλουν το ένα το άλλο σε σημαντικό βαθμό ή μεταβάλλονται από άλλα αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλο σημείο του συμβολαίου. Εδώ αυτή η μεταβολή αποτελεί τον εμπορικό στόχο της συναλλαγής και πρέπει να λογίζεται ως σύνολο.
- Τα αγαθά ή υπηρεσίες έχουν κάποιου άλλου είδους εξαρτημένη σχέση μεταξύ τους με την απόδοσή τους να επηρεάζεται άμεσα από την μεταφορά ή όχι του άλλου.

Εάν η οντότητα δεν μπορεί να διαχωρίσει ατομικά κάποια αγαθά ή υπηρεσίες θα αξιολογεί προς τα πάνω την ύπαρξη πακέτων (bundles) έως ότου κάποια στιγμή φτάσει να εντοπίσει κάποιο διαχωρίσιμο πακέτο (bundle) σε μια λογική παρόμοια με την Μονάδα Δημιουργίας Ταμειακών Ροών του ΔΛΠ 38: Απομειώσεις Στοιχείων του Ενεργητικού. Δεν αποκλείεται εν τέλει, όλο το συμβόλαιο να αποτελεί μια μοναδική μη-διαχωρίσιμη υπόσχεση και άρα μια μοναδική δέσμευση εκτελέσεως (IFRS 15, παρ.30).

3.5 Βήμα 3^ο: Προσδιορισμός Της Τιμής Συναλλαγής

Κατά την αναγνώριση του εσόδου (Βήμα 5^ο) η οντότητα θα αναγνωρίζει ως έσοδο την τιμή συναλλαγής που αντιστοιχεί στην ικανοποιημένη δέσμευση εκτελέσεως. Από την τιμή συναλλαγής πρέπει πρώτα να εξαιρεθούν τυχόν εκτιμήσεις για μεταβλητά ανταλλάγματα και που μπορεί να έχουν υποστεί περιορισμούς όπως θα περιγράψουμε παρακάτω (IFRS 15, παρ.46).

Η τιμή συναλλαγής αντιπροσωπεύει το αντάλλαγμα που αναμένει η οντότητα να λάβει για την μεταφορά αγαθών και υπηρεσιών στον πελάτη εξαιρουμένων ποσών που διακρατούνται για τρίτους (π.χ. Παρακρατούμενοι Φόροι, ΦΠΑ κλπ.). Το ποσό το οποίο αναμένει η οντότητα δεν είναι απαραίτητα μονάχα το ποσό που αναγράφεται στο συμβόλαιο καθώς δύναται να επηρεάζεται από τις συνήθεις πρακτικές της οντότητας ή άλλους παρόμοιους παράγοντες (IFRS 15, παρ.47).

Όταν η οντότητα αξιολογεί την τιμή συναλλαγής, λόγω της φύσης, του χρόνου και του ποσού που έχει υποσχεθεί ο πελάτης, οφείλει να κάνει μια εκτίμηση λαμβάνοντας υπόψιν τα κάτωθι (IFRS 15, παρ.48):

- Μεταβλητό Αντάλλαγμα
- Περιοριστικές Εκτιμήσεις σε Μεταβλητά Ανταλλάγματα
- Ύπαρξη Χρηματοοικονομικού στοιχείου στο συμβόλαιο
- Μη χρηματικό αντάλλαγμα
- Πληρωτέα Ανταλλάγματα στον πελάτη (κουπόνια, ποσό πίστωσης για μελλοντικές αγορές κλπ.)

Σε αυτό το βήμα οι εκτιμήσεις γίνονται με την παραδοχή ότι το συμβόλαιο δεν πρόκειται να μεταβληθεί ή ακυρωθεί στο μέλλον (IFRS 15, παρ.49).

Το αντάλλαγμα μπορεί να είναι μεταβλητό για διάφορους λόγους όπως, εκπτώσεις, επιστροφές χρημάτων ή αγαθών, πιστώσεις, επιβραβεύσεις λόγω απόδοσης και άλλα παρόμοια. Σε τέτοιες περιπτώσεις η οντότητα οφείλει να πραγματοποιήσει μια εκτίμηση ως προς το ύψος του ανταλλάγματος (IFRS 15, παρ.51).

Η μεταβλητότητα του ανταλλάγματος μπορεί να μην προβλέπεται από τους όρους του συμβολαίου. Κατά την κατάρτιση του συμβολαίου είναι πιθανόν να επικρατούν συνθήκες που μηνύουν την πρόθεση της οντότητας να προχωρήσει σε μειώσεις του ανταλλάγματος. Συνήθεις επιχειρηματικές πρακτικές, δημόσιες δεσμεύσεις και άλλου είδους τεκμαιρόμενες δεσμεύσεις αποτελούν εύλογα κριτήρια για την απαίτηση, από την πλευρά του πελάτη, για την παροχή μειωμένου ανταλλάγματος. Η οντότητα οφείλει να λάβει τέτοιους παράγοντες υπόψιν κατά την εκτίμησή της (IFRS 15, παρ.52).

Αφού λάβει υπόψιν της τα πιθανά σενάρια και τα ποσά που τα συνοδεύουν, η οντότητα μπορεί να κάνει χρήση των ακόλουθων δύο μεθόδων για την πρόβλεψη του ανταλλάγματος που πρόκειται να λάβει (IFRS 15, παρ.53):

- Την αναμενόμενη αξία. Αυτή δεν είναι άλλη από τον σταθμισμένο μέσο όρο των προβλεπόμενων ποσών ως προς την πιθανότητα εμφάνισης του καθενός. Το Πρότυπο προτείνει την χρήση της μεθόδου όταν η οντότητα έχει μεγάλο αριθμό συμβολαίων παρόμοιων χαρακτηριστικών.
- Το πλέον πιθανό ποσό. Από το σύνολο των πιθανών σεναρίων, η οντότητα λογίζει μονάχα αυτό που συγκεντρώνει την μεγαλύτερη πιθανότητα εκπλήρωσης. Το Πρότυπο

σημειώνει ότι αυτή η μέθοδος προκρίνεται στην πολύ απλή περίπτωση όπου υπάρχουν μόνο δύο πιθανά σενάρια όπως είναι για παράδειγμα η εκπλήρωση η μη της δέσμευσης εκτελέσεως απέναντι στον πελάτη.

Η μέθοδος πρέπει να είναι σταθερή καθ' όλη την διάρκεια του συμβολαίου. Όμως, η οντότητα είναι υποχρεωμένη να επαναξιολογεί τις συνθήκες που διέπουν την εκτίμησή της συνεχώς και να έχει έναν αξιόλογο αριθμό πιθανόν σεναρίων συνεχώς στην διάθεσή της. Η φύση της πληροφόρησης όμως, τυπικά, θα πρέπει να είναι η ίδια με αυτήν που κατείχε η οντότητα κατά την διάρκεια της διαπραγματεύσεως με τον πελάτη και την κατάρτιση των τιμών (IFRS 15, παρ.54).

Αν σε κάποια στάδιο του συμβολαίου η οντότητα εισπράξει αντάλλαγμα ενώ ταυτόχρονα δίνει το δικαίωμα στον πελάτη να ανακαλέσει τμήμα του ανταλλάγματος (π.χ. για ενδεχόμενη επιστροφή ελλαττωματικών προϊόντων) τότε δεν λογιστικοποιεί το σύνολο του ανταλλάγματος ως έσοδο. Πιο συγκεκριμένα αναγνωρίζει έσοδο στο ύψος που εκτιμά ότι δικαιούται και ταυτόχρονα αναγνωρίζει μια υποχρέωση (accrual liability) στο ύψος που αναμένει ο πελάτης να επιστρέψει το προϊόν. Σε περίπτωση που έχουμε αγαθά η οντότητα λογίζει και μια απαίτηση (accrual asset) στο ύψος των αγαθών, τα οποία είναι έτοιμη να δεχθεί πίσω (IFRS 15, παρ.55).

Το μεταβλητό αντάλλαγμα αναγνωρίζεται ως τιμή συναλλαγής (και επομένως κατανέμεται σε δεσμεύσεις εκτελέσεως) μόνο κατά το ύψος που είναι πιθανόν να μην υπάρξουν σημαντικές αναστροφές στα αναγνωρισμένα έσοδα όταν ο παράγοντας που γεννά αβεβαιότητα εξαλειφθεί (IFRS 15, παρ.56).

Κατά την αξιολόγηση του κατά πόσο πιθανή είναι η ύπαρξη τέτοιας αναστροφής, η οντότητα οφείλει να υπολογίσει όχι μόνο την πιθανότητα αλλά και την έκτασή της. Παρατίθεται μια ενδεικτική λίστα με παράγοντες που λαμβάνονται υπόψιν σε αυτό το στάδιο (IFRS 15, παρ.57):

- Το αντάλλαγμα είναι εκτεθειμένο σε παράγοντες εκτός του ελέγχου της οντότητας όπως είναι οι μεταβολές τιμών στην αγορά, καιρικά φαινόμενα και κίνδυνος για απαξίωση του προϊόντος στην αγορά. Για παράδειγμα η οντότητα διαθέτει αγαθά στην αγορά μέσω ενός διανομέα. Μεταφέρει τα αγαθά στον διανομέα αλλά κατά την αναγνώριση του αντίστοιχου εσόδου πρέπει να κρίνει η οντότητα εάν η τιμή συναλλαγής που πιστεύει ότι δικαιούται, θα επιτρέψει στον διανομέα να περάσει τα αγαθά μέσα από τα κανάλια διανομής έως ότου αυτά φτάσουν στην αγορά. Εάν οι

συνθήκες (που προφανώς είναι εκτός ελέγχου της οντότητας) προμηνύουν την απαίτηση για πτώση των τιμών, τότε η οντότητα θα πρέπει να περιορίσει την εκτίμησή και άρα το αναγνωριζόμενο έσοδο.

- Η αβεβαιότητα που γεννά τους περιορισμούς στην εκτίμηση είναι μακροπρόθεσμη.
- Η οντότητα είναι άπειρη με τέτοιου είδους συμβάσεις ή η τυχόν εμπειρία έχει χαμηλή ικανότητα για εκτίμηση.
- Η οντότητα συνηθίζει να προσφέρει μια ευρεία ποικιλία εκπτώσεων και αλλαγών στους όρους πληρωμής σε παρόμοια συμβόλαια.
- Το συμβόλαιο έχει μεγάλο αριθμό και εύρος όσον αφορά το ύψος του ανταλλάγματος.

Στο τέλος της κάθε περιόδου αναφοράς η οντότητα θα αξιολογεί τις συνθήκες που επηρεάζουν την εκτίμησή της και θα προχωρεί σε απαραίτητες αναπροσαρμογές. Οι αλλαγές θα λογίζονται με βάση τις απαιτήσεις του 4^{ου} βήματος : Κατανομή της τιμής της συναλλαγής στις δεσμεύσεις εκτελέσεως (IFRS 15, παρ.59).

Κατά τον προσδιορισμό της τιμής της συναλλαγής η οντότητα θα πρέπει να αναπροσαρμόσει το ποσό του ανταλλάγματος σε περίπτωση που αυτό υπόκειται στην επίδραση της χρονικής αξίας του χρήματος. Εάν οι όροι πληρωμών του συμβολαίου, είτε άμεσα είτε έμμεσα, δίνουν είτε στην οντότητα είτε στον πελάτη χρηματοδοτικά οφέλη τότε θεωρείται ότι υπάρχει χρηματοοικονομικό στοιχείο στο συμβόλαιο, ασχέτως εάν αυτό αναγράφεται στους όρους (IFRS 15, παρ.60).

Το Πρότυπο παραθέτει τους παρακάτω δύο παράγοντες που πρέπει να λαμβάνει υπόψη της η οντότητα προκειμένου να αξιολογήσει την ύπαρξη χρηματοοικονομικού στοιχείου (IFRS 15, παρ.61).

- Την διαφορά που πιθανόν να υπάρχει ανάμεσα στο υποσχόμενο αντάλλαγμα και στο τελική ταμειακή αμοιβή που θα λάβει.
- Την συνδυαστική επίδραση που έχει το χρονικό διάστημα ανάμεσα στην μεταφορά των αγαθών/υπηρεσιών και την πληρωμή (ανεξαρτήτως ποια έρχεται πρώτη), και τα ισχύον επιτόκια στην σχετική αγορά.

Ανεξάρτητα με τα παραπάνω η ύπαρξη μονάχα τον κάτωθι δεν αποτελούν σε καμία περίπτωση ενδείξεις για ύπαρξη χρηματοοικονομικού στοιχείου (IFRS 15, παρ.62):

- Ο πελάτης έχει προκαταβάλει το αντίτιμο της συναλλαγής και η μεταφορά των αγαθών/υπηρεσιών βρίσκεται στην δική του διακριτική ευχέρεια.

- Σημαντικό τμήμα του αντιτίμου είναι μεταβλητό και το ύψος ή ο χρόνος στον οποίο θα καταβληθεί εξαρτώνται από γεγονότα εκτός της επιρροής της οντότητας ή του πελάτη.
- Ύπαρξη άλλων όρων στην σύμβαση που δημιουργούν την διαφορά ανάμεσα στο υποσχόμενο αντάλλαγμα και το τελικό ποσό της πληρωμής. Η διαφορά πρέπει να είναι δικαιολογημένο από τους όρους της σύμβασης.

Πρακτικά η οντότητα μπορεί να αγνοήσει την ύπαρξη του χρηματοοικονομικού στοιχείου εάν κατά την κατάρτιση του συμβολαίου, η οντότητα αναμένει να μεταφέρει τα αγαθά/υπηρεσίες σε λιγότερο του ενός έτους από την πληρωμή (IFRS 15, παρ.63).

Κατά την προσαρμογή του αντιτίμου λόγω χρηματοδότησης, η οντότητα θα χρησιμοποιήσει το επιτόκιο το οποίο αντικατοπτρίζει το επιτόκιο που θα χρησιμοποιούσε σε μια άλλη συμφωνία χρηματοδότησης μεταξύ των δύο συμβαλλόμενων. Το επιτόκιο αυτό θα επηρεάζεται από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της συμφωνίας όπως η πιστοληπτική ικανότητα αυτού που λαμβάνει την χρηματοδότηση, τυχόν εγγυήσεις που έχουν δοθεί και άλλα. Σε μια πιο απλή περίπτωση θα μπορούσε υπολογισθεί από το επιτόκιο που προεξοφλεί το υποσχόμενο αντίτιμο στο τελικό καταβληθέν. Το επιτόκιο αυτό μετά την κατάρτιση του συμβολαίου δεν μπορεί να αναθεωρηθεί όπως δεν μπορούν να αναθεωρηθούν και τα υπόλοιπα χαρακτηριστικά της χρηματοδότησης όπως είναι για παράδειγμα η πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη (IFRS 15, παρ.64).

Το έσοδο/έξοδο από τους τόκους του χρηματοοικονομικού στοιχείου αναγνωρίζεται κατά την έκταση που αναγνωρίζεται και η συμβατική απαίτηση/υποχρέωση (είναι accrual και όχι έσοδο από πώληση) και παρουσιάζεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις ξεχωριστά από τα έσοδα του συμβολαίου (IFRS 15, παρ.65).

Όταν η οντότητα λαμβάνει μη χρηματικό αντάλλαγμα από τον πελάτη αυτό επιμετρείται στην εύλογη του αξία. Σε περίπτωση που αυτό δεν είναι δυνατό τότε το αντάλλαγμα θα επιμετρείται έμμεσα στην αυτοτελή τιμή πώλησης των αγαθών/υπηρεσιών που έχει μεταφέρει η οντότητα (IFRS 15, παρ.66,67).

Η εύλογη αξία του ανταλλάγματος μπορεί να είναι μεταβλητή όπως είναι για παράδειγμα τα χρηματοοικονομικά μέσα (μετοχές κ.α.) στις δευτερογενείς αγορές. Σε τέτοια περίπτωση η οντότητα θα πρέπει να υπολογίσει του παράγοντες που μπορεί να επιβάλλουν περιορισμούς στην εκτίμηση του μεταβλητού ανταλλάγματος (IFRS 15, παρ.68).

Συχνά ο πελάτης μπορεί να μεταφέρει περιουσιακά στοιχεία για να διευκολύνει την δραστηριότητα της οντότητας. Σε αυτήν την περίπτωση θα πρέπει να αξιολογηθεί το κατά πόσο η οντότητα αποκτά έλεγχο των στοιχείων και να αναγνωρίσει τα στοιχεία αυτά ως μη χρηματικά ανταλλάγματα (IFRS 15, παρ.69).

Ανάμεσα στα πληρωτέα ανταλλάγματα στον πελάτη περιλαμβάνονται, μετρητά, κουπόνια, πίστωση για μελλοντικές αγορές κ.α. Τα ανταλλάγματα αυτά θα αναγνωρίζονται ως μειώσεις της τιμής της συναλλαγής και επομένως του εσόδου. Επίσης, εάν το πληρωτέο ανάλλαγμα είναι μεταβλητό ισχύουν και εδώ οι περιορισμοί στις εκτιμήσεις της οντότητας (IFRS 15, παρ.70).

Αυτό δεν ισχύει σε περίπτωση που το ανάλλαγμα αυτό δίνεται για την μεταφορά διαχωρίσιμων αγαθών/υπηρεσιών από τον πελάτη στην οντότητα. Σε αυτή την περίπτωση θα λογίζονται ως κανονικές αγορές από προμηθευτές. Εάν όμως το πληρωτέο ανάλλαγμα ξεπερνά την εύλογη αξία των αγαθών/υπηρεσιών που μεταφέρει ο πελάτης, η διαφορά λογίζεται πάλι ως μείωση της τιμής συναλλαγής του συμβολαίου. Επίσης εάν η εύλογη αξία των αγαθών/υπηρεσιών είναι δυσδιάκριτη τότε όλο το ποσό του πληρωτέου ανταλλάγματος λογίζεται ως μείωση (IFRS 15, παρ.71).

Αφού η οντότητα αξιολογήσει την συναλλαγή και καταλήξει ότι το πληρωτέο ανάλλαγμα θα μειώσει την τιμή συναλλαγής, θα το κάνει κατά το χρονικό διάστημα που προκύψει το τελευταίο από τα παρακάτω σενάρια (IFRS 15, παρ.72):

- Η οντότητα αναγνωρίζει έσοδο για τα σχετιζόμενα αγαθά/υπηρεσίες.
- Η οντότητα πληρώνει ή διαμορφώνει την υπόσχεση να πληρώσει το σχετικό ανάλλαγμα. Η υπόσχεση μπορεί να εννοείται από τις συνήθεις πρακτικές.

3.6 Βήμα 4^ο: Κατανομή Της Τιμής Συναλλαγής Στις Δεσμεύσεις Εκτελέσεως

Η λογική αυτού του βήματος είναι η κατανομή της τιμής συναλλαγής σε δεσμεύσεις εκτελέσεως (ή διαχωρίσιμα αγαθά/υπηρεσίες) με τέτοιον τρόπο ώστε να αντικατοπτρίζεται το ανάλλαγμα που προσδοκάει η οντότητα να λάβει για την μεταφορά των σχετικών αγαθών/υπηρεσιών. Για να το πετύχει αυτό η κατανομή της τιμής συναλλαγής πραγματοποιείται αναλογικά με την αυτοτελή τιμή πώλησης των αγαθών/υπηρεσιών, σε κάθε

δέσμευση εκτελέσεως. Αυτό δεν είναι δυνατόν όταν το συμβόλαιο αποτελείται από μία και μοναδική δέσμευση (IFRS 15, παρ.73-75)).

Η μέθοδος αυτή έχει ως στόχο να βρεθεί η αναλογία της τιμής συναλλαγής επί των αγαθών/υπηρεσιών που μεταφέρονται με σημείο αναφοράς την τιμή πώλησης του κάθε αγαθού/υπηρεσίας εάν πωλούνταν ξεχωριστά. Το πρώτο βήμα επομένως σε αυτή την μέθοδο είναι να προσδιοριστούν οι τιμές αυτές (IFRS 15, παρ.76).

Η αυτοτελής τιμή είναι η τιμή πώλησης του αγαθού/υπηρεσίας που θα είχε εφόσον πωλούνταν εκτός των όρων του συμβολαίου. Ο καλύτερος τρόπος προσδιορισμού είναι ο εντοπισμός των τιμών που θέτει η οντότητα στα προϊόντα της σε παρόμοιους πελάτες και παρόμοιες συνθήκες. Η αναγραφόμενη στο συμβόλαιο, τιμή μπορεί να είναι αλλά δεν συμπεραίνεται αυτόματα, ότι είναι και η αυτοτελής (IFRS 15, παρ.77).

Στην περίπτωση που η αυτοτελής τιμή δεν είναι άμεσα παρατηρήσιμη, τότε η οντότητα θα προχωράει σε εκτίμηση. Αφού λάβει υπόψιν της κάθε δυνατή πηγή πληροφόρησης (συνθήκες στην αγορά, χαρακτηριστικά της οντότητας και του πελάτη κλπ.) τότε θα εκτιμά το ύψος των αυτοτελών τιμών πάντα με γνώμονα την βασική λογική αυτού του βήματος σχετικά με την κατανομή των τιμών επί των δεσμεύσεων (IFRS 15, παρ.78).

Ανάμεσα στους προτεινόμενους τρόπους για τον προσδιορισμό των αυτοτελών τιμών είναι η προσέγγιση της προσαρμοσμένης αξιολόγησης της αγοράς. Η οντότητα παρατηρεί την σχετική αγορά, όπως για παράδειγμα τις τιμές τις οποίες είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες και που συνηθίζουν οι ανταγωνιστές να πουλάνε. Η οντότητα πρέπει όμως παράλληλα να προσαρμόζει τα ποσά αυτά ώστε να αντικατοπτρίζουν τα έξοδα και περιθώρια κέρδους της (IFRS 15, παρ.79).

Άλλος τρόπος είναι η μέθοδος της υπολειμματικής αξίας. Σε αυτήν την μέθοδο η αυτοτελής τιμή υπολογίζεται ως την διαφορά της τιμής συναλλαγής μείον τις αυτοτελείς τιμές των υπόλοιπων αγαθών/υπηρεσιών της δέσμευσης εκτελέσεως. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι να ισχύει ένα από τα ακόλουθα (IFRS 15, παρ.79):

- Η οντότητα δεν έχει πραγματοποιήσει παλαιότερα αυτοτελή πώληση των εν λόγω αγαθών/υπηρεσιών και ως εκ τούτου δεν έχει καταρτίσει σχετική αυτοτελή τιμή πώλησης.
- Η οντότητα έχει πωλήσει κατά το παρελθόν το αγαθό/υπηρεσία αλλά σε ένα ευρύ φάσμα τιμών και επομένως η αυτοτελής τιμή είναι ιδιαίτερα δυσδιάκριτη.

Άλλος τρόπος είναι απλά η προσθήκη ενός περιθωρίου κέρδους επί των εκτιμώμενων εξόδων για το αγαθό/υπηρεσία. Η χρήση συνδυασμού των παραπάνω (και όχι μόνο) μεθόδων ίσως είναι απαιτητή. Πάντα όμως η οντότητα πρέπει να λαμβάνει την οποιαδήποτε απόφαση έχοντας σαν γνώμονα τον θεμελιώδη κανόνα της κατανομής (IFRS 15, παρ.80).

Σύμφωνα με το Πρότυπο έκπτωση προκύπτει όταν η αυτοτελής τιμή πώλησης ξεπερνά το αντάλλαγμα που ορίζει το συμβόλαιο. Η έκπτωση κατανέμεται σε όλες τις δεσμεύσεις εκτελέσεως που εμπεριέχουν υπόσχεση μεταφοράς αγαθών/υπηρεσιών με έκπτωση, πάλι αναλογικά με τις αυτοτελείς τιμές πώλησης (IFRS 15, παρ.81).

Δύναται όμως η έκπτωση να αφορά μία ή περισσότερες, αλλά όχι όλες τις δεσμεύσεις εκτελέσεως. Το συμβόλαιο πρέπει όμως να ορίζει ξεκάθαρα αυτήν την ιδιαιτερότητα και τα ικανοποιούνται όλα τα παρακάτω κριτήρια (IFRS 15, παρ.82):

- Η οντότητα τακτικά πωλεί το κάθε αγαθό/υπηρεσία (ή πακέτο αυτών) σε αυτοτελή βάση.
- Η οντότητα συνηθίζει να πωλεί πακέτα των αγαθών/υπηρεσιών του συμβολαίου με εκπτώσεις και σε αυτοτελή βάση.
- Η έκπτωση που αναγράφεται στο συμβόλαιο είναι επουσιωδώς η ίδια με την αυτοτελή έκπτωση και μια ανάλυση των αγαθών/υπηρεσιών του πακέτου παρέχει προφανείς αποδείξεις για την δέσμευση εκτελέσεως στην οποία ανήκει η έκπτωση.

Στην περίπτωση κατανομής έκπτωσης σε μία ή περισσότερες αλλά όχι όλες τις δεσμεύσεις, η οντότητα θα πραγματοποιεί τον υπολογισμό αυτόν προτού χρησιμοποιήσει την μέθοδο της υπολειμματικής αξίας για τον προσδιορισμό των αυτοτελών τιμών άλλων αγαθών/υπηρεσιών (IFRS 15, παρ.83).

Το μεταβλητό αντάλλαγμα δεν κατανέμεται απαραίτητα σε όλη την έκταση του συμβολαίου. Μπορεί αντίθετα να ισχύει σε μεμονωμένες δεσμεύσεις ή ακόμα και μεμονωμένα διαχωρίσιμα αγαθά/υπηρεσίες που είναι αντικείμενο μιας μεγαλύτερης δέσμευσης. Για να συμβεί αυτό, τα ακόλουθα κριτήρια πρέπει να ικανοποιούνται ταυτόχρονα (IFRS 15, παρ.84,85):

- Οι όροι που καθιστούν το αντάλλαγμα μεταβλητό σχετίζονται συγκεκριμένα με τις δεσμεύσεις και αγαθά/υπηρεσίες στις οποίες γίνεται η κατανομή.
- Η κατανομή αυτή είναι μέσα στα πλαίσια των απαιτήσεων του θεμελιώδους κανόνα της κατανομής.

Μετά την κατάρτιση του συμβολαίου, αλλαγές στην τιμή συναλλαγής δύναται να προκύψουν λόγω της διευθέτησης αβέβαιων γεγονότων ή λόγω αλλαγής των διαφόρων συνθηκών που καθορίζουν την τιμή συναλλαγής (IFRS 15, παρ.87).

Αλλαγές στις αυτοτελείς τιμές δεν επιφέρουν αλλαγή και στην κατανομή των τιμών συναλλαγής. Τα σχετικά έσοδα (ή μείωση στα έσοδα) αναγνωρίζονται κατά την περίοδο που αναγνωρίζεται και αλλαγή στην τιμή εφόσον πάντα έχει ικανοποιηθεί η σχετική δέσμευση εκτελέσεως. Για κατανομή σε μεμονωμένες δεσμεύσεις ή διαχωρίσιμα αγαθά/υπηρεσίες ισχύουν οι ίδιες προϋποθέσεις με την κατανομή μεταβλητού ανταλλάγματος (IFRS 15, παρ.88).

Στην περίπτωση που η αλλαγή οφείλεται σε μεταβολή του συμβολαίου, αυτή πραγματοποιείται σύμφωνα με τις σχετικές απαιτήσεις πιο πάνω. Αν όμως προκύψουν αλλαγές έπειτα από την μεταβολή συμβολαίου τότε η κατανομή γίνεται σύμφωνα με τις απαιτήσεις του παρόντος κεφαλαίου με έναν από τους παρακάτω τρόπους (IFRS 15, παρ.90:

- Η αλλαγή τιμής κατανέμεται στις δεσμεύσεις που αναγνωρίστηκαν πριν την μεταβολή εάν και εφόσον οι αλλαγές που γίνονται σε μεταβλητά ανταλλάγματα που υποσχέθηκε ο πελάτης πριν την μεταβολή. Η μεταβολή αναγνωρίζεται σαν ξεχωριστό συμβόλαιο.
- Σε όλες τις υπόλοιπες περιπτώσεις η κατανομή γίνεται στο νέο, προσαρμοσμένο συμβόλαιο και στις δεσμεύσεις οι οποίες δεν έχουν ακόμα ικανοποιηθεί είτε μερικές είτε ολικώς.

3.7 Βήμα 5^ο: Ικανοποίηση Δεσμεύσεων Εκτελέσεως

Η οντότητα θα αναγνωρίζει έσοδο όταν (ή καθώς) ικανοποιεί μια δέσμευση εκτελέσεως, μεταφέροντας ένα υποσχόμενο αγαθό/υπηρεσία (δηλαδή ένα περιουσιακό στοιχείο) προς τον πελάτη. Ένα περιουσιακό στοιχείο θεωρείται ότι έχει μεταφερθεί όταν ο πελάτης αναλάβει τον έλεγχο αυτού. Κατά την κατάρτιση του συμβολαίου η οντότητα θα πρέπει, για κάθε δέσμευση εκτελέσεως που αναλαμβάνει να προσδιορίζει εάν αυτή θα ικανοποιείται σταδιακά ή σε συγκεκριμένο χρονική στιγμή στο μέλλον (IFRS 15, παρ.31,32).

Τα αγαθά και οι υπηρεσίες, έστω και στιγμιαία, είναι περιουσιακά στοιχεία. Ως έλεγχος του περιουσιακού στοιχείου ορίζεται η δυνατότητα μιας οντότητας να κατευθύνει την χρήση του, να λάβει όλα τα οικονομικά οφέλη του που υπολείπονται και να εμποδίσει τρίτους από το να κάνουν τα παραπάνω. Τα οφέλη είναι οι ταμειακές ροές οι οποίες προκύπτουν από χρήση του στοιχείου στην παραγωγή, χρήση για αύξηση της αξίας άλλων στοιχείων, χρήση του στοιχείου για τακτοποίηση υποχρεώσεων, πώληση, χρήση ως εγγύηση σε δάνεια ή απλά διακράτηση του (IFRS 15, παρ.33).

Η οντότητα θεωρείται ότι μεταφέρει τον έλεγχο των αγαθών/υπηρεσιών σταδιακά όταν λαμβάνει χώρα ένα από τα παρακάτω (IFRS 15, παρ.35):

- Ο πελάτης, ταυτόχρονα, λαμβάνει και καταναλώνει τα οφέλη που γεννά η δραστηριότητα της οντότητας.
- Η δραστηριότητα της οντότητας δημιουργεί ή καλυτερεύει ένα στοιχείο το οποίο ελέγχει ο πελάτης την στιγμή της δραστηριότητας.
- Η οντότητα δημιουργεί ένα στοιχείο το οποίο δεν έχει εναλλακτική χρησιμότητα για την ίδια (προορίζεται δηλαδή μόνο για τον συγκεκριμένο πελάτη) και ταυτόχρονα έχει δικαίωμα να λάβει πληρωμή για το ύψος του έργου που έχει μέχρι στιγμής ολοκληρώσει.

Το δικαίωμα για πληρωμή μπορεί να τεκμαίρεται τόσο από τους όρους του συμβολαίου όσο και από την τοπική νομοθεσία. Το ποσό δεν είναι απαραίτητα σταθερό. Καθ' όλη την διάρκεια του συμβολαίου η οντότητα πρέπει να γνωρίζει ότι δικαιούται πληρωμή το λιγότερο έως το ύψος του έργου που έχει ολοκληρώσει, στην περίπτωση που το συμβόλαιο τερματιστεί από τον πελάτη για λόγους άλλους από την ανικανότητα της οντότητας να αποδώσει σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου (IFRS 15, παρ.37).

Εφ' όσον η δέσμευση δεν ικανοποιείται σταδιακά τότε τεκμαίρεται ότι ικανοποιείται σε συγκεκριμένο σημείο στο μέλλον. Ο προσδιορισμός του σημείου γίνεται με αξιολόγηση της μεταφοράς του ελέγχου στον πελάτη όπως έχουν αναφερθεί πιο πάνω καθώς και άλλων ενδείξεων όπως είναι για παράδειγμα (IFRS 15, παρ.38):

- Η οντότητα έχει δικαίωμα για πληρωμή. Η παρούσα υποχρέωση του πελάτη για πληρωμή αποτελεί ένδειξη για απόκτηση του δικαιώματος για κατεύθυνση της χρήσεως του στοιχείου και λήψη των οικονομικών οφελών που υπολείπονται.

- Ο πελάτης κατέχει τον τίτλο κτίσης του στοιχείου. Η κατοχή του νομικού δικαιώματος του στοιχείου αποτελεί ισχυρή ένδειξη για κατοχή και του ελέγχου. Η κατοχή του τίτλου από την οντότητα ως κάλυψη για την πληρωμή του από τον πελάτη, δεν αποκλείουν απαραίτητα τον πελάτη από το να έχει τον έλεγχο.
- Η οντότητα έχει μεταφέρει την φυσική κατοχή του στοιχείου. Παρ' όλα αυτά δεν είναι απαραίτητα απόδειξη κατοχής. Σε συμφωνίες επαναγοράς η οντότητα ελέγχει στοιχεία που βρίσκονται σε φυσική κατοχή του πελάτη ενώ το ακριβώς αντίστροφο συμβαίνει σε συμφωνίες bill-and-hold.
- Ο πελάτης έχει αναλάβει τους κινδύνους και τα οφέλη του στοιχείου. Κίνδυνοι όμως που προκύπτουν από τις δεσμεύσεις εκτελέσεως της οντότητας δεν ανήκουν σε αυτήν την κατηγορία. Για παράδειγμα η οντότητα μεταφέρει ένα μηχάνημα αλλά έχει αναλάβει το κίνδυνο που σχετίζεται με πιθανές μελλοντικές βλάβες (service).
- Ο πελάτης έχει αποδεχθεί το στοιχείο.

Η οντότητα πρέπει να επιμετρά το επίπεδο ικανοποίησης μιας δέσμευσης εκτελέσεως. Σκοπός της επιμέτρησης είναι να αξιολογηθεί η πρόοδος την οποία έχει σημειώσει η οντότητα ως προς την μεταφορά των αγαθών/υπηρεσιών που έχει υποσχεθεί. Η οντότητα θα αναγνωρίζει και αντίστοιχα το έσοδο. Το Πρότυπο περιγράφει δύο μεθόδους για την επιμέτρηση, την μέθοδο εκροών και την μέθοδο εισροών. Για κάθε δέσμευση εκτελέσεως μια μέθοδος θα τηρείται και θα είναι η ίδια για κάθε παρόμοια συναλλαγή. Η επιμέτρηση θα ενημερώνεται στο τέλος κάθε περιόδου αναφοράς (IFRS 15, παρ.39-41).

Η μέθοδος εκροών: Με την μέθοδο αυτήν το έσοδο αναγνωρίζεται ως το σύνολο της αξίας που μεταφέρεται στον πελάτη. Τρόποι επιμέτρησης της αξίας αυτής είναι πραγματοποίηση καταμέτρηση της παραγωγής, επιμέτρηση χρόνου που δαπανήθηκε, αγαθών που μεταφέρθηκαν κ.α. Πάντα σύμφωνα με την αρχή της αξιόπιστης παρουσίασης, η οντότητα θα πρέπει να αξιολογήσει, κατά πόσο η μέθοδος παρουσιάζει την πραγματική πρόοδο προς την ικανοποίηση της δέσμευσης. Η μέθοδος δεν προτείνεται όταν η επιμέτρηση της αξίας δεν είναι άμεσα παρατηρήσιμη ή αρκετά κοστοβόρα (IFRS 15, παρ.B15-B17).

Η μέθοδος εισροών: Το έσοδο αναγνωρίζεται με βάση την προσπάθεια και τους πόρους που έχει καταναλώσει η οντότητα για να ικανοποιήσει την δέσμευση. Εργατοώρες, έξοδα, ώρες λειτουργίας μηχανημάτων κ.α. που σχετίζονται με την δέσμευση μπορούν να αποτελούν αντικείμενο αυτής της μεθόδου. Η σχέση αυτή όμως σε ορισμένες περιπτώσεις δεν υφίσταται και γι' αυτό η οντότητα θα πρέπει προσεκτικά να απομονώσει εκείνους τους πόρους

τους οποίους δεν ικανοποιούν την σχέση αυτή. Παραδείγματα είναι εκείνα τα έξοδα τα οποία προκύπτουν από ανεπάρκεια στην απόδοση της οντότητας (φύρα, χαμένες εργατοώρες) και έξοδα τα οποία μόνο τμηματικά μπορούν να αποδοθούν στην προσπάθεια μεταφοράς αγαθών/υπηρεσιών (IFRS 15, παρ.Β18,Β19).

Σε γενικές γραμμές το έσοδο αναγνωρίζεται μόνο όταν μπορεί να επιμετρηθεί αξιόπιστα η έκταση της προόδου που έχει καταβληθεί. Οπότε σε περίπτωση που η διαθέσιμη πληροφόρηση δεν είναι αξιόπιστη, αξιόπιστες δεν θα είναι ούτε οι δύο παραπάνω μέθοδοι. Όταν συμβαίνει κάτι τέτοιο (όπως για παράδειγμα στα αρχικά στάδια του συμβολαίου) τότε δίνεται η δυνατότητα αναγνώρισης εσόδων μέχρι το ύψος των εξόδων που πραγματοποιήθηκαν για την ικανοποίηση των έως τώρα των δεσμεύσεων (IFRS 15, παρ.44,45).

3.8 Συμβατικά Κόστη

Η οντότητα θα αναγνωρίζει ως στοιχείο του ενεργητικού, τα πρόσθετα κόστη που δαπανήθηκαν για την λήψη του συμβολαίου με τον πελάτη εάν και εφόσον η οντότητα αναμένει να τα ανακτήσει. Ως τέτοια έξοδα λογίζονται αυτά τα οποία η οντότητα θα απέφυγε σε περίπτωση που το συμβόλαιο τελικά δεν είχε καταρτιστεί (IFRS 15, παρ.91,92).

Έξοδα τα οποία δεν σχετίζονται με το αν το συμβόλαιο θα καταρτιζόταν ή όχι αποτελούν έξοδα της περιόδου. Εξαιρέση αποτελούν αυτά τα οποία μπορούν να επιμεριστούν σε συγκεκριμένο πελάτη οπότε και κεφαλαιοποιούνται κατά την κατάρτιση. Το Πρότυπο προτείνει την αναγνώριση των εξόδων ως έξοδα χρήσης εάν περίοδος απόσβεσης είναι συντομότερη του ενός έτους (IFRS 15, παρ.93,94).

Με εξαίρεση τα έξοδα τα οποία υπάγονται στις απαιτήσεις άλλων Προτύπων (λ.χ. ΔΛΠ 2, ΔΛΠ 16, ΔΛΠ 38) η οντότητα θα αναγνωρίζει μια απαίτηση ίση με το ύψος το εξόδων αυτών και εφόσον πληρούνται όλα τα ακόλουθα (IFRS 15, παρ.95):

- Τα έξοδα σχετίζονται άμεσα με κάποιο συμβόλαιο ή εν δυνάμει συμβόλαιο.
- Τα έξοδα δημιουργούν ή καλυτερεύουν πόρους τους οποίους η οντότητα αναλώνει για να ικανοποιήσει τις δεσμεύσεις εκτελέσεως.
- Τα έξοδα αναμένεται να ανακτηθούν.

Οι συνήθεις περιπτώσεις τέτοιων εξόδων είναι τα εξής (IFRS 15, παρ.97):

- Άμεση Εργασία
- Άμεσα Υλικά
- Έξοδα που σχετίζονται άμεσα με το συμβόλαιο (και ειδικότερα με περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται αποκλειστικά για την ικανοποίηση των όρων του συμβολαίου)
- Έξοδα που σχετίζονται αποκλειστικά με τον πελάτη (και την σχέση της οντότητας με τον πελάτη με βάση το συμβόλαιο)
- Λοιπά έξοδα που πραγματοποιήθηκαν μόνο και μόνο επειδή η οντότητα υπέγραψε το συμβόλαιο

Τα κάτωθι θα αναγνωρίζονται μόνον ως έξοδα περιόδου (IFRS 15, παρ.98):

- Γενικά Έξοδα Διοίκησης (εξαιρούνται αυτά τα οποία είναι άμεσα επιρριπτά στον συγκεκριμένα πελάτη)
- Φύρα (όχι μόνο σε υλικά αλλά και σε εργασία και λοιπούς πόρους)
- Έξοδα που σχετίζονται με εκπληρωμένες (ή μερικώς) δεσμεύσεις. Κοινώς σε παρελθοντικές δεσμεύσεις.
- Έξοδα τα οποία δεν είναι ευδιάκριτο αν ανήκουν στην παραπάνω περίπτωση ή όχι

Η απαίτηση που δημιουργείται από τα κεφαλαιοποιημένα έξοδα, θα αποσβένονται με τους ρυθμούς που η οντότητα μεταφέρει στον πελάτη τα αγαθά/υπηρεσίες. Η κεφαλαιοποιημένη απαίτηση μπορεί κάλλιστα να σχετίζεται με αγαθά/υπηρεσίες αναμενόμενων συμβολαίων. Σε περίπτωση αλλαγής του εκτιμώμενου χρόνου μεταφοράς των αγαθών/υπηρεσιών, η οντότητα θα οφείλει να αλλάξει και το χρονοδιάγραμμα των αποσβέσεων σύμφωνα και με τις απαιτήσεις του ΔΛΠ 8 (IFRS 15, παρ.99,100).

Τυχόν απομείωση θα αναγνωρίζεται όταν η λογιστική αξία της κεφαλαιοποιημένης απαίτησης ξεπερνά το αντάλλαγμα που αναμένει να λάβει η οντότητα μείον τα έξοδα που σχετίζονται με την παροχή, των σχετιζόμενων αγαθών/υπηρεσιών. Για τις ανάγκες του υπολογισμού της απομείωσης το αντάλλαγμα θα πρέπει να προσαρμόζεται και για τον πιστωτικό κίνδυνο του πελάτη (IFRS 15, παρ.101-102).

Προτού όμως η οντότητα προχωρήσει σε έλεγχο τυχόν απομείωσης στα κεφαλαιοποιημένα κόστη, θα πρέπει πρώτα να έχει ελέγξει την ύπαρξη απομείωσης στα υποκείμενα στο συμβόλαιο περιουσιακά στοιχεία σύμφωνα με τις απαιτήσεις των εκάστοτε

προτύπων (ΔΛΠ 2, ΔΛΠ 16, ΔΛΠ 38). Στην συνέχεια το κόστος αυτά θα πρέπει να συμπεριλαμβάνονται στην Μονάδα Δημιουργίας Ταμειακών Ροών (όπως αυτή ορίζεται στο ΔΛΠ 36) και να ελέγχονται εκ νέου για απομείωση (IFRS 15, παρ.103).

Αναστροφές στην απομείωση των κεφαλαιοποιημένων εξόδων γίνονται πάντα στην ίδια λογική με το ΔΛΠ 36. Δηλαδή μέχρι την καθαρή από αποσβέσεις αξία του στοιχείου εάν αυτό δεν είχε απομειωθεί ποτέ (IFRS 15, παρ.104).

3.9 Παρουσίαση Στις Οικονομικές Καταστάσεις

Κατά την χρονική στιγμή που οποιοσδήποτε αντισυμβαλλόμενος, αρχίσει να εκτελεί κάποια από τις υποχρεώσεις του, η οντότητα θα αναγνωρίζει είτε συμβατική απαίτηση είτε συμβατική υποχρέωση ανάλογα με το ποιος έχει εκτελέσει. Η απαιτήσεις για είσπραξη θα παρουσιάζονται ξεχωριστά ως εισπρακτέος (105).

Αν ο πελάτης πληρώσει αντίτιμο ή η οντότητα έχει αδιαμφισβήτητο δικαίωμα για είσπραξη (βάση συμφωνίας) προτού όμως μεταφέρει αγαθά/υπηρεσίες, τότε θα πρέπει να αναγνωρίσει μια συμβατική υποχρέωση. Αυτή θα υποδηλώνει ότι η οντότητα έχει την υποχρέωση να μεταφέρει αγαθά/υπηρεσίες στον πελάτη για το αντίτιμο που έχει λάβει (IFRS 15, παρ.106).

Αν όμως πρώτα η οντότητα μεταφέρει αγαθά/υπηρεσίες τότε θα πρέπει να αναγνωρίσει συμβατική απαίτηση, μειωμένη κατά τα ποσά τα οποία θα πρέπει να εμφανιστούν σαν εισπρακτέοι. Η συμβατική απαίτηση αυτή θα λογίζεται σύμφωνα με τις απαιτήσεις του ΔΠΧΑ 9 και θα ελέγχεται για τυχόν απομείωση (IFRS 15, παρ.107).

Ο εισπρακτέος λογαριασμός είναι το αδιαπραγμάτευτο δικαίωμα της οντότητας για είσπραξη. Το δικαίωμα θεωρείται αδιαπραγμάτευτο όταν μόνο το πέρασμα του χρόνου είναι απαιτητό για να πραγματοποιηθεί η πληρωμή. Ο χειρισμός του εισπρακτέου γίνεται με βάση τις διατάξεις του ΔΠΧΑ 9. Κατά την αναγνώριση η διαφορά μεταξύ της επιμέτρησης σύμφωνα με το ΔΠΧΑ 9 και το ύψος του αντιτίμου που λήφθηκε πρέπει να αναγνωριστεί σαν έξοδο (IFRS 15, παρ.108).

3.10 Γνωστοποιήσεις

Στόχος των γνωστοποιήσεων επί των συμβολαίων με πελάτες είναι η πληροφόρηση προς τους χρήστες ως προς την φύση, το ποσό, τον χρόνο και την αβεβαιότητα των σχετικών εσόδων και ταμειακών ροών. Επομένως γίνεται απαιτητή η παροχή ποσοτικών και ποιοτικών πληροφοριών των παρακάτω (IFRS 15, παρ.110):

- Τα συμβόλαιο με πελάτες
- Την άσκηση κρίσης ή αλλαγές σε αυτήν επί των σημαντικών ζητημάτων που αφορούν την εφαρμογή του Προτύπου
- Τα κεφαλαιοποιημένα κόστη για την λήψη και εκπλήρωση των συμβολαίων με πελάτες.

Το ύψος των λεπτομερειών των γνωστοποιήσεων βρίσκεται στην κρίση της οντότητας. Θα πρέπει να είναι προσεκτική ώστε σημαντικές πληροφορίες να μην χαθούν ανάμεσα σε ασήμαντες ή και ασύνδετες πληροφορίες. Σχετική πληροφόρηση που παρέχεται σύμφωνα με τις απαιτήσεις άλλων Προτύπων δεν χρειάζεται να επαναληφθεί (IFRS 15, παρ.111,112).

Η οντότητα οφείλει να παρουσιάσει αναλυτικά και ξεχωριστά από άλλα παρόμοια ποσά στις Σημειώσεις τα έσοδα από συμβόλαια με πελάτες και ζημίες απομείωσης σε συμβόλαια και κεφαλαιοποιημένα κόστη (κατά το ΔΠΧΑ 9) (IFRS 15, παρ.113).

Τα έσοδα θα ομαδοποιούνται σε ξεχωριστές κατηγορίες που θα αποτυπώνουν τον τρόπο με τον οποίο επηρεάζονται από τους διάφορους οικονομικούς παράγοντες, η φύση, το ύψος, ο χρόνος και η αβεβαιότητα των ταμειακών τους ροών. Σαφής πληροφόρηση πρέπει να δοθεί που θα εξηγεί τους λόγους της ομαδοποίησης όπως των εσόδων που κατανέμονται ανά λειτουργικό τομέα (ΔΠΧΑ 8). Ενδεικτικές κατηγορίες για την ομαδοποίηση αποτελούν, τύποι σημαντικών προϊόντων, γεωγραφικά χαρακτηριστικά, τύποι πελατών και κανάλια διανομής (IFRS 15, παρ.114,115).

Η οντότητα θα γνωστοποιεί τα εξής (IFRS 15, παρ.116):

- Τα αρχικά και τελικά ισοζύγια των εισπρακτέων και των συμβατικών απαιτήσεων/υποχρεώσεων από συμβόλαια με πελάτες.
- Έσοδα από συμβατικές υποχρεώσεις στην αρχή της περιόδου.

- Έσοδα από δεσμεύσεις εκτελέσεως παλαιότερων περιόδων (για παράδειγμα από μεταβολές στην τιμή συναλλαγής)

Η οντότητα θα γνωστοποιεί επίσης του λόγους που οδήγησαν σε σημαντικές μεταβολές των συμβατικών απαιτήσεων/υποχρεώσεων στην Κατάσταση της Καθαρής Θέσης. Ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά μπορεί να χρειαστούν ενώ λόγοι που συνήθως οδηγούν σε τέτοιες μεταβολές είναι οι συγχωνεύσεις, οι σημαντικές μεταβολές στις πολιτικές για επιμέτρηση του ποσοστού της προόδου ή της τιμής συναλλαγής, οι τυχόν απομειώσεις, μετατροπή της απαίτησης σε εισπρακτέο και της υποχρέωσης σε έσοδο (IFRS 15, παρ.117).

Η οντότητα θα γνωστοποιεί τα παρακάτω ως προς τις δεσμεύσεις εκτελέσεως (IFRS 15, παρ.119):

- Τον χρόνο που συνήθως ικανοποιούνται οι δεσμεύσεις εκτελέσεως (δηλαδή με την μεταφορά, με την παραλαβή, κατά την εκτέλεση των υπηρεσιών ή κατά την ολοκλήρωση αυτών)
- Τους όρους πληρωμής. Τον χρόνο αυτών, το ενδεχόμενο της ύπαρξης χρηματοδότησης, την μεταβλητότητα της τιμής συναλλάγματος και τους περιορισμούς που διέπουν αυτήν.
- Την φύση των αγαθών και το ενδεχόμενο ύπαρξης τρίτων για μεταφορά αυτών.
- Υποχρέωση για επιστροφές αγαθών/χρημάτων και άλλων παρόμοιων δεσμεύσεων.
- Τυχόν εγγυήσεις και παρόμοιες δεσμεύσεις.

Όσον αφορά τις υπολειπόμενες δεσμεύσεις εκτελέσεως θα πρέπει να γνωστοποιείται η κατανομή των τιμών συναλλαγής σε αυτές μέσω των παρακάτω πληροφοριών (IFRS 15, παρ.120-122):

- Το συνολικό ύψος των τιμών συναλλαγής που κατανεμήθηκαν επί των δεσμεύσεων εκτελέσεως σε εκκρεμότητα (ή μερικώς εκκρεμότητα) κατά το τέλος της περιόδου αναφοράς
- Τον χρόνο που θα αναγνωρισθεί μελλοντικά ως έσοδο το ανωτέρω ποσό είτε με ποιοτική είτε με ποσοτική επεξήγηση

Η παραπάνω γνωστοποίηση δεν είναι απαιτητή για δεσμεύσεις εκτελέσεως που ανήκουν σε συμβόλαια διάρκειας μικρότερης του ενός έτους.

Η οντότητα θα πρέπει να γνωστοποιεί τις αποφάσεις και τις αλλαγές στις αποφάσεις που κατευθύνουν το ύψος και τον χρόνο των εσόδων με πελάτες. Πιο συγκεκριμένα για την

μέθοδο σταδιακής αναγνώρισης εσόδων, η οντότητα αφού περιγράψει την μέθοδο που χρησιμοποιεί (εισροών/εκροών) θα πρέπει να παρέχει σαφείς εξηγήσεις για τον λόγο που θεωρεί ότι παρέχει αξιόπιστη εικόνα για την αναγνώριση αυτών των εσόδων. Για την μέθοδο αναγνώρισης των εσόδων σε συγκεκριμένο σημείο στο μέλλον θα γνωστοποιεί τις σημαντικές αποφάσεις που πάρθηκαν για την αξιολόγηση του χρονικού σημείου στο οποίο ο πελάτης λαμβάνει τον έλεγχο των αγαθών/υπηρεσιών (IFRS 15, παρ.124,125)

Απαραίτητες είναι επίσης οι γνωστοποιήσεις πληροφοριών σχετικά με τον υπολογισμό της τιμής συναλλαγής, τυχόν εκτίμησης μεταβλητού ποσού καθώς και των αντίστοιχων περιορισμών. Η τεχνική κατανομής των τιμών στις δεσμεύσεις θα γνωστοποιείται όπως και οι υποχρεώσεις για επιστροφές αγαθών, χρημάτων και παρόμοιων πόρων (IFRS 15, παρ.126).

Η οντότητα θα παρέχει περιγραφή των κρίσεων που ασκήθηκαν για τον προσδιορισμό των εξόδων που δαπανήθηκαν για την λήψη και εκτέλεση του συμβολαίου όπως και για την μέθοδο απόσβεσής της κεφαλαιοποιημένης απαίτησης και τυχόν απομειώσεων (IFRS 15, παρ.127,128).

3.11 Διαφορές μεταξύ νέου και παλαιού θεσμικού πλαισίου

Σαν γενική παρατήρηση μπορούμε να πούμε ότι τα παλαιότερα πρότυπα παρείχαν μεγαλύτερη ελευθερία στην εξάσκηση κρίσεως από την οντότητα στο ζήτημα της αναγνώρισης εσόδων. Τα ΔΠΧΑ 15 απαιτεί πολύ πιο αναλυτικές διαδικασίες για την αναγνώριση και παρουσίαση των σχετικών κονδυλίων αλλά και γνωστοποιήσεων.

Όσον αφορά το πεδίο εφαρμογής των προτύπων το νέο Πρότυπο έχει σαν ξεκάθαρο αντικείμενο τα συμβόλαια με πελάτης και την συμφωνίες για μεταφορά αγαθών και προϊόντων. Έτσι τα έσοδα από τόκους και μερίσματα που υπάγονταν στις απαιτήσεις του ΔΛΠ 18 πλέον θα αναγνωρίζονται με βάση το ΔΠΧΑ 9.

Πολύ μεγάλες και ίσως και οι σημαντικότερες αλλαγές έχουν έρθει στον χρόνο αναγνώρισης του εσόδου με την φιλοσοφία της αναγνώρισης με βάση την μεταφορά των κινδύνων και οφελών να αντικαθίσταται από την μεταφορά του ελέγχου. Ως έλεγχο το Πρότυπο (όπως και αρκετά άλλα Πρότυπα) ορίζουν την δυνατότητα καθορισμού του τρόπου χρήσης αλλά και την λήψη όλων των υπολειπόμενων οικονομικών οφελών. Για παράδειγμα

παλαιότερα κατά την μεταφορά αγαθών με πλοίο η αναγνώριση γινόταν στο σημείο παράδοσης διότι θεωρούταν πως οι κίνδυνοι και τα οφέλη διατηρούνταν μέχρι τότε. Πλέον η ο τρόπος εκτίμησης αλλάζει και το έσοδο μπορεί να αναγνωρισθεί νωρίτερα εφόσον ο έλεγχος αλλάξει χέρια επίσης νωρίτερα (IFRSBox, 2014).

Σημαντικές είναι και οι αλλαγές που προκαλούνται από την απαίτηση για κατανομή των τιμών συναλλαγής στις δεσμεύσεις εκτελέσεως. Παλαιότερα αυτού του είδους η κατανομή ήταν σε μεγάλο βαθμό στην ευχέρεια της οντότητας και είχε συχνά σαν αποτέλεσμα την ομοιόμορφη αναγνώριση τους καθ' όλη την διάρκεια του συμβολαίου. Πλέον όμως η μεθοδολογία είναι συγκεκριμένη και πιο αυστηρή και γίνεται σύμφωνα με τις αυτοτελείς τιμές των αγαθών/υπηρεσιών που περιγράφονται στο συμβόλαιο. Επιπλέον γίνεται απαραίτητα ο διαχωρισμός σε διαχωριζόμενα αγαθά και υπηρεσίες για τον σκοπό αυτόν, την στιγμή που παλαιότερα ήταν συχνή η ομαδοποίηση σε πακέτα (ΕΥ, 2017).

Το νέο Πρότυπο δίνει πιο αναλυτική καθοδήγηση για την ύπαρξη τυχόν χρηματοοικονομικού στοιχείου και ορίζει ότι σε περίπτωση που αυτό είναι σημαντικό τότε λογιστικοποιείται και παρουσιάζεται σαν ξεχωριστή συναλλαγή (Dili, 2017).

Τέλος το νέο Πρότυπο εισάγει μια νέα αντιμετώπιση για τα σχετιζόμενα έξοδα δίνοντας την δυνατότητα για κεφαλαιοποίηση και μετέπειτα απόσβεση των εξόδων που συνδέονται με την λήψη αλλά και εκτέλεση του συμβολαίου (στο ύψος που αυτά αναμένονται να ανακτηθούν) (Dili, 2017).

Αρκετές είναι και οι αλλαγές σε σχέση με το ΔΛΠ 11: Κατασκευαστικά Συμβόλαια. Με το παλαιότερο Πρότυπο το συμβόλαιο κατασκευής αποτελούσαν την μονάδα την οποία αφορούσε ο λογιστικός χειρισμός. Με το ΔΠΧΑ 15 η μονάδα αυτή είναι η κάθε δέσμευση εκτελέσεως. Στην πράξη βέβαια τα αγαθά/υπηρεσίες που μεταβιβάζονται, αλληλοεπιδρούν και είναι συνήθως αλληλεξαρτώμενα με αποτέλεσμα όλο το συμβόλαιο να αποτελεί μία και μοναδική δέσμευση εκτελέσεως. Απαιτείται λεπτομερής γνωστοποίηση των εκτιμήσεων που πραγματοποιεί η οντότητα προκειμένου να καταλήξει στο ανωτέρω συμπέρασμα (ΕΥ, 2017).

Το ΔΛΠ 11 όριζε ότι η σταδιακή αναγνώριση εσόδων είναι ο μοναδικός τρόπος που θα πρέπει να διέπει τα κατασκευαστικά συμβόλαια. Με το ΔΠΧΑ 15 όμως η χρήση της μεθόδου πρέπει να δικαιολογηθεί. Συνήθως βέβαια αυτό είναι δυνατό καθότι πληρούνται οι απαιτήσεις. Το έργο είναι υπό τον έλεγχο του πελάτη και συνήθως υπάρχουν δικλίδες που αποτρέπουν τον εργολάβο να το παραδώσει σε κάποιον τρίτο. Επίσης η μέθοδος της ποσοστιαίας ολοκλήρωσης δεν υφίσταται πλέον και η μετάβαση στις μεθόδους

εισροών/εκροών είναι πιθανόν να αλλάξει ολοκληρωτικά το χρονοδιάγραμμα αναγνώρισης προκαλώντας παράλληλα αναβολές ή επιταχύνσεις αναγνωρισμένα έσοδα (KPMG, 2016).

Το νέο θεσμικό πλαίσιο είναι αρκετά πιο συντηρητικό και με την κεφαλαιοποίηση των εξόδων. Μόνο τα έξοδα που δεν θα πραγματοποιούνταν αν το συμβόλαιο δεν είχε ληφθεί και παράλληλα αναμένονται να ανακτηθούν, αναγνωρίζονται στην κατάσταση καθαρής θέσης, την στιγμή που το ΔΛΠ 11 απαιτούσε απλά το έξοδο να σχετίζεται με το συμβόλαιο και να είναι πιθανό ότι θα ανακτηθεί. Δεν υπάρχει εμφανής διαφορά, ούτε και κάποια διευκρίνηση για το αν οι όροι «πιθανόν» και «αναμένεται» να ανακτηθεί έχουν ουσιαστικές διαφορές. Πιο συντηρητική είναι η αναγνώριση μεταβολών στο συμβόλαιο, με το νέο πρότυπο να απαιτεί έγκριση και από τα δύο μέρη ενώ το ΔΛΠ 11 αρκείται με το να είναι η έγκριση πιθανή να προκύψει (Dili, 2017).

Το ΔΠΧΑ 15 ήρθε να καλύψει αρκετά κενά των παλαιότερων Προτύπων. Κενά τα οποία οι χρήστες των ΔΠΧΑ συχνά αντιμετώπιζαν ανατρέχοντας στα US GAAP . Όπως αναφέραμε και στην εισαγωγή το ΔΠΧΑ 15 αποτελεί την κοινή προσπάθεια του Διεθνούς και του αντίστοιχου Αμερικανικού συμβουλίου Λογιστικών Προτύπων (IASB, FASB), τα οποία συνεργάστηκαν και τον Μάιο του 2014 εξέδωσαν το νέο αυτό θεσμικό πλαίσιο. Στόχος των δύο συμβουλίων ήταν η καθιέρωση μιας κοινής γραμμής για την χρηματοοικονομική αναφορά των εσόδων, κατά μήκος όλων των κλάδων της αγοράς. Στα US GAAP το Πρότυπο περιγράφεται από το Accounting Standards Codification 606, το οποίο επί της ουσίας αποτελεί μια μεταφορά του ΔΠΧΑ 15 (ΕΥ, 2017).

Στην Ελλάδα και πριν από υιοθέτηση των Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων του Ν. 4308/14, το έσοδο αναγνωριζόταν με την έκδοση του τιμολογίου συνδέοντας έτσι την συναλλαγή με την ύπαρξη του σχετικού παραστατικού. Τα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα σε συνάφεια με τις απαιτήσεις των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων εισάγουν και αυτά με την σειρά τους την φιλοσοφία της μεταβίβασης κινδύνων και ωφελειών όπως και την ύπαρξη δυνατότητας για αξιόπιστης επιμέτρησης της συναλλαγής. Στα ΕΛΠ η αναγνώριση των εσόδων πραγματοποιείται σύμφωνα με τα άρθρο 25 Στοιχεία της Κατάστασης Αποτελεσμάτων ανάμεσα στις γενικότερες απαιτήσεις του Άρθρου για την κατάρτιση της συγκεκριμένης Οικονομικής Κατάστασης.

Για τις κατασκευαστικές συμβάσεις η παρ.4 άρθρο 25 κάνει αναφορά στην μέθοδο της ποσοστιαίας ολοκλήρωσης η οποία περιγράφεται αναλυτικότερα από το ΔΛΠ 11 και σύμφωνα με τα ΕΛΠ μπορεί να εφαρμοστεί όταν θεωρείται σφόδρα πιθανή η εισροή οικονομικών

οφελών από την συναλλαγή. Επίσης δίνεται η δυνατότητα χρήσης της μεθόδου της ολοκληρωμένης σύμβασης, της αναγνώρισης δηλαδή όλου του ποσού μαζί, εφόσον κρίνεται ότι η μέθοδος δεν επηρεάζει σημαντικά τις οικονομικές καταστάσεις (Ν.4308/2014, αρ.25).

Γενικότερα για την αναγνώριση των εσόδων τα ΕΛΠ μπορούμε να πούμε ότι είναι πλήρως συνυφασμένα με το ΔΛΠ 18 εισάγοντας και καθοδήγηση για δύο περιπτώσεις τις οποίες παλαιότερα τα ΕΛΠ δεν προέβλεπαν. Αρχικά για τις συναλλαγές μεγάλου χρόνου πίστωσης όπου η χρονική αξία του χρήματος προκαλεί την δημιουργία χρηματοοικονομικού στοιχείου, τα ΕΛΠ παλαιότερα δεν προέβλεπαν ειδική αντιμετώπιση, με την αναγραφόμενη στο παραστατικό αξία να αποτελεί και το έσοδο. Πλέον τα ΕΛΠ απαιτούν και αυτά τον λογισμό τόκων και επιμέτρηση εσόδων στο αποσβεσμένο κόστος εφόσον κρίνεται ότι αυτά έχουν σημαντική επίπτωση στις οικονομικές καταστάσεις. Αλλαγή όμως έχει επέλθει και στις συναλλαγές που περιλαμβάνουν ανταλλαγή αγαθών ίσης αξίας. Όπως στα ΔΛΠ έτσι και στα ΕΛΠ πλέον δεν γεννάται έσοδο την στιγμή που παλαιότερα κάθε συναλλαγή έπρεπε να αναγνωρισθεί ξεχωριστά μαζί με το σχετικό έσοδο.

Με την εφαρμογή όμως του ΔΠΧΑ 15 είναι πολύ πιθανόν να βαδίζουμε πλέον σε απόκλιση μεταξύ ΔΠΧΑ και ΕΛΠ. Προς το παρόν δεν υπάρχουν ενδείξεις ότι τα ΕΛΠ θα ενημερωθούν προκειμένου να συμφωνούν με τις νέες απαιτήσεις στην αναγνώριση εσόδων. Παρά την γενική οδηγία που προτρέπει τους συντάκτες καταστάσεων σύμφωνα με τα ΕΛΠ να συμβουλευούνται τα ΔΠΧΑ για την εκπόνηση τους, οι διαφορές πλέον είναι σημαντικές και είναι αβέβαιο το αν οι ελληνικές εταιρείες σκοπεύουν να συμμορφωθούν.

3.12 Συμπεράσματα

Το ΔΠΧΑ 15 είναι δεδομένο ότι εισάγει τους συντάκτες και τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων σε μια νέα πραγματικότητα όσον αφορά την λογιστική αντιμετώπιση των εσόδων της οντότητας. Η παλαιότερη φιλοσοφία της αναγνώρισης κατά την μεταφορά των οικονομικών οφελών και κινδύνων αντικαθίσταται με μία νέα που αναμένεται να επηρεάσει τον τρόπο που οι οντότητες θα απεικονίζουν τα έσοδα τους σε παγκόσμια κλίμακα.

Συνοπτικά το νέο μοντέλο εισάγει την έννοια του ελέγχου πλέον και στα αγαθά και υπηρεσίες που η οντότητα μεταφέρει στον πελάτη. Κάνοντας χρήση της μεθοδολογίας των 5 βημάτων που περιγράφεται στο ΔΠΧΑ 15, οι οντότητες θα επιχειρούν από εδώ και στο εξής

να αξιολογούν το χρονικό σημείο που πραγματοποιείται η μεταφορά όχι απλά των οφελών και κινδύνων αλλά γενικότερα του ελέγχου των αγαθών και υπηρεσιών προς τον πελάτη. Κάλιιστα τα οφέλη και οι κίνδυνοι μπορούν να είναι οι παράμετροι που μαρτυρούν την μεταφορά ελέγχου αλλά όχι απαραίτητα. Η ανάγκη για εξάσκηση κρίσης από την Διοίκηση πλέον διευρύνεται (KPMG, 2016).

Άλλη ειδοποιός διαφορά είναι δυνατότητα για αξιολόγηση του χρονικού σημείου κατά οποίο το συμβόλαιο εκπληρώνεται. Πλέον η μέθοδος σταδιακής αναγνώρισης (παρόμοια με την μέθοδο της ποσοστιαίας ολοκλήρωσης) χρησιμοποιείται πλέον και για μη-κατασκευαστικά συμβόλαια εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις που περιγράφονται στο Πρότυπο (KPMG, 2016).

Οι κλάδοι που προβλέπεται ότι θα αισθανθούν την μεγαλύτερη αλλαγή από την εφαρμογή του νέου προτύπου είναι κυρίως οι τηλεπικοινωνίες, η ανάπτυξη λογισμικού και η αγορά ακινήτων, κλάδοι όπου δραστηριοποιούνται κυρίως με μακροπρόθεσμα συμβόλαια. Βιομηχανίες όπου είναι συχνή η παροχή πακέτων διαφόρων αγαθών/υπηρεσιών θα πρέπει να είναι προσεκτικές με την έλευση του νέου θεσμικού πλαισίου. Αυτοί οι κλάδοι επηρεάζονται κυρίως λόγω του 4^{ου} Βήματος της μεθοδολογίας όπου η τιμή πώλησης πρέπει να επιμεριστεί σε κάθε ξεχωριστό αγαθό/υπηρεσία και να αναγνωριστούν τα έσοδα ανάλογα. Πρακτική η οποία διαφέρει με την σημερινή όπου κάποια από τα τμήματα αυτών των πακέτων δεν δημιουργούν έσοδο καθώς το ΔΛΠ 18 επιτρέπει στις οντότητες να το αναγνωρίζουν σαν δώρο (IFRSBox, 2014).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Μελέτη Περίπτωσης

4.1 Εισαγωγή

Το παρόν κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στην μελέτη μιας περίπτωσης όπου η χρήση real operations management σε επίπεδο δημιουργικής λογιστικής, οδήγησε την μεγαλύτερη απάτη στην κεφαλαιακές αγορές της Ευρώπης. Ο λόγος γίνεται για την Ιταλική Parmalat, που αποδείχθηκε ότι παραπληροφόρησε όχι μόνο την τοπική αγορά αλλά και επενδυτές σε παγκόσμια κλίμακα. Σκοπός είναι η παρουσίαση ενός πραγματικού παραδείγματος όπου η χειραγώγησης εσόδων οδήγησε σε μεγάλη αλλοίωση της χρηματοοικονομικής αναφοράς, παραθέτοντας παράλληλα και τα κίνητρα που οδήγησαν την Διοίκηση της εξεταζόμενης εταιρείας σε αυτήν την πρακτική.

4.2 Ιστορικό της Parmalat

Ο όμιλος Parmalat δραστηριοποιούταν στην αγορά των γαλακτοκομικών προϊόντων και αποτελούσε για σχεδόν 2 δεκαετίες μια από τις μεγαλύτερες πολυεθνικές Ιταλικής καταγωγής με την μετοχή της να είναι αντικείμενο διαπραγμάτευσης στον δείκτη υψηλής κεφαλαιοποίησης της Ιταλικής Borsa (MIB30). Ιδρυτής, μεγαλομέτοχος και κύριος εμπλεκόμενος του σκανδάλου Parmalat ήταν ο Calisto Tanzi και η οικογένεια του, με καταγωγή από την πόλη της Πάρμα.

Ο Tanzi ξεκίνησε την εταιρεία του από μια μικρή μονάδα παστερίωσης γάλακτος το 1961 στην Πάρμα και μέχρι το 2003 την είχε μετατρέψει σε πολυεθνική με πολλαπλή δραστηριότητα και 214 θυγατρικές σε 48 χώρες. Το 1990 η εταιρεία θα εισάχθηκε στο Χρηματιστήριο του Μιλάνου και από εκεί ξεκίνησε μια ιδιαίτερα επιθετική επενδυτική στρατηγική με επενδύσεις σε διάφορους κλάδους και σε εταιρείες όπως την ποδοσφαιρική ομάδα της Πάρμα, τον ταξιδιωτικό πράκτορα Parma Tour και τον τηλεοπτικό σταθμό Odeon TV.

Το 2003 η Parmalat και ενώ η κεφαλαιοποίηση της εταιρείας σημείωνε ρεκόρ στα €3,7 δις στο Ιταλικό Χρηματιστήριο, αδυνατεί να εξοφλήσει ευρωομόλογο ύψους €150 εκ. την στιγμή που η ίδια αναφέρει ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα που ξεπερνούν τα €4δισ. Κάπου εκεί έρχεται και η αρχή του τέλους για την Parmalat, με τις αρχές, επενδυτές και ελεγκτές να ξεκινούν έρευνες συνοδευόμενες και από νομικές ενέργειες προκειμένου να προσδιοριστεί το μέγεθος του προβλήματος.

4.3 Εταιρική Δομή της Parmalat

Η Parmalat έκανε χρήση μιας σχετικά σύνθετης εταιρικής δομής. Στην κορυφή του Ομίλου βρισκόταν η εισηγμένη στην Ιταλική Borsa, Parmalat Finanziaria και η οποία έλεγχε άμεσα το 89,18% και έμμεσα (μέσω της 100% ελεγχόμενης Dalmata Srl) το υπόλοιπο 10,82%, της Parmalat S.p.A. Η Parmalat S.p.A. με την σειρά της έλεγχε τόσο άμεσα όσο και έμμεσα περισσότερες από 70 εταιρίες και ήταν απόλυτη υπεύθυνη για την διεξαγωγή της κύριας δραστηριότητας του Ομίλου (Melis, 2005).

Με την εφαρμογή των μεταρρυθμίσεων Draghi, η Ιταλία γίνεται η μοναδική μεγάλη οικονομία παγκοσμίως με υποχρεωτική τακτική αλλαγή εξωτερικού ελεγκτή. Το 1999 η Parmalat αλλάζει ελεγκτή λόγω της ανωτέρω υποχρέωσης, από την Grant Thornton S.p.A. στην Deloitte & Touche S.p.A. Η Deloitte αναλαμβάνει τον έλεγχο για την εισηγμένη στην Borsa Italiana, Parmalat Finanziaria S.p.A. και επομένως και σε επίπεδο Ενοποιημένων Οικονομικών Καταστάσεων και σε έναν μικρό αριθμό θυγατρικών. Η Grant Thornton παραμένει ελεγκτής σε ορισμένες από τις θυγατρικές του Ομίλου και ειδικότερα στην Parmalat S.p.A. και την θυγατρική Bonlat Financing Corporation με έδρα τα Cayman Islands και η οποία έπαιξε σημαντικό ρόλο στην εκτέλεση της απάτης. Η Deloitte δημοσιεύει ελέγχους για τα επόμενα χρόνια γνωστοποιώντας ότι περίπου 50% των περιουσιακών στοιχείων και 30% των εσόδων ελέγχονται από άλλους ελεγκτές, μαρτυρώντας την μεγάλη της εξάρτηση από το έργο των ανταγωνιστών της (Melis, 2005).

4.4 Το Σκάνδαλο Parmalat

Το σκάνδαλο Parmalat ήρθε λίγο μετά από την ανακάλυψη των μεγάλων σκανδάλων της Enron και της WorldCom και θεωρείται η αντίστοιχη περίπτωση από αυτήν την πλευρά του Ατλαντικού. Η Parmalat ωραιοποίησε Ισολογισμούς, απέκρυψε την τεράστια μόχλευσή της και εξαπάτησε επενδυτές σε μια απάτη την οποία παραδέχθηκαν ότι ξεκίνησαν ο ιδιοκτήτης και CEO Calisto Tanzi σε συνεργασία με τον επί σειράς ετών CFO της εταιρείας Fausto Tonna. Αρωγοί στην απάτη στάθηκαν μεγάλος αριθμός στελεχών τόσο του ίδιου του Ομίλου όσο και των ελεγκτικών εταιρειών, τραπεζών ακόμα και πολιτικών προσώπων.

Μεταγενέστερη έρευνα της PWC κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το χρονικό της απάτης πιθανόν ξεκινά από το 1990 όταν ύστερα από οικονομική αστάθεια στην Λατινική Αμερική, επενδύσεις του Ομίλου επιστρέφουν τεράστιες ζημίες και ο Tanzi επιλέγει αντί να διορθώσει το πρόβλημα, να το καλύψει. Τα επιχειρηματικά ανοίγματα της οικογένειας στην τηλεόραση και στον τουριστικό τομέα αποδείχθηκαν επίσης ζημιογόνα και ξεκινάει έτσι η αλυσιδωτή αντίδραση που οδήγησε τον Όμιλο στην καταστροφή (CFA, 2016).

Μια από τις κύριες μεθόδους κάλυψης του κενού ήταν ο υπέρμετρος δανεισμός ο οποίος εξυπηρετούσε την κάλυψη παλαιότερων δανειακών υποχρεώσεων. Την αλόγιστη μόχλευση δεν μπορούν να την παρουσιάσουν στις Οικονομικές Καταστάσεις διότι η εταιρεία βρίσκεται σε συνεχή ανάγκη για χρηματοδότηση από τις αγορές. Η μια μέθοδος που επιστράτευαν ήταν ο δανεισμός μέσω εταιριών ειδικού σκοπού (SPVs) σε φορολογικούς παραδείσους όπως τα Νησιά Cayman, τις Ολλανδικές Αντίλλες και την Μάλτα, ονομάζοντας μάλιστα μια από αυτές Bucenego (μαύρη τρύπα στα Ιταλικά). Στις εταιρείες αυτές η Parmalat θα εμφανίσει πραγματικά δάνεια τα οποία καλύπτονται από κάλπικα περιουσιακά στοιχεία. Ψευδείς συναλλαγές μεταξύ των θυγατρικών, επαναγορές ομολόγων και ανείσπρακτοι λογαριασμοί από συνδεδεμένα μέρη συντέλεσαν στην δημιουργία χρέους ύψους €17δισ, τα 15 από τα οποία εκτός Ισολογισμού (WSJ 2004).

Η άλλη πολύ ενδιαφέρουσα μέθοδος ήταν η συνεργασία με μηχανικούς από επενδυτικές τράπεζες οι οποίες δημιουργούσαν ιδιαίτερα σύνθετα προϊόντα με τα οποία η Parmalat είχε την δυνατότητα να κρύψει δάνεια μέσα στα ίδια της κεφάλαια. Ένα αρκετά ενδιαφέρον παράδειγμα είναι μια συναλλαγή με την Deutsche Bank για ένα collared swap το οποίο σύναψε η εταιρεία. Σύμφωνα με το συμβόλαιο η τράπεζα χορήγησε €20εκ με αντάλλαγμα 7εκ μετοχές της Parmalat μέσω της θυγατρικής Newport. Σε μελλοντική ημερομηνία η συναλλαγή θα αναστρεφόταν. Για την κάλυψη όμως από την μεταβολή της τιμής της μετοχής η Deutsche Bank αγόρασε ένα Call Option αγοράζοντας δικαίωμα για αγορά των

μετοχών σε εκείνη την ημερομηνία, βγάζοντας κέρδος στην περίπτωση ανόδου της μετοχής. Αντίθετα η Parmalat αγόρασε ένα Put Option, το δικαίωμα πώλησης των μετοχών, κερδίζοντας στην περίπτωση πτώσης της μετοχής. Στην καταλυτική ημερομηνία ένας από τους δύο συμβαλλόμενους έβγαινε κερδισμένος και όφειλε να αποζημιώσει τον άλλον, εξουδετερώνοντας με αυτόν τον τρόπο επιπτώσεις από την μεταβολή της τιμής. Ετησίως η εταιρεία κατέβαλλε στην τράπεζα μια προμήθεια για όλη την συναλλαγή και παρόλο που δεν αποδείχθηκε, κατά πάσα πιθανότητα αποτελούσε τόκο, καθορισμένο από τα επιτόκια της αγοράς (CFA 2016).

Μια ακόμα απάτη που σχεδίασε ο CFO Fausto Tonna ήταν οι συστηματικές διπλοκαταχωρήσεις εισπρακτέων, φουσκώνοντας με αυτόν τον τρόπο τα έσοδα και δημιουργώντας ανύπαρκτα περιουσιακά στοιχεία. Κατά την πώληση επί πιστώσει σε σουπερμάρκετ και άλλους λιανέμπορους, επιλεκτικά διπλοκαταχωρούνταν συναλλαγές συνήθως στο όνομα του μεταφορέα. Στην συνέχεια οι ανύπαρκτοι εισπρακτέοι τοποθετούνταν ως εγγυήσεις για δάνεια τα οποία λάμβαναν οι θυγατρικές της Parmalat και στην συνέχεια προωθούσαν στην μητρική. Υπάλληλος της Parmalat δήλωσε ότι σχεδόν 300 υπάλληλοι συμμετείχαν εν γνώση τους στην δραστηριότητα αυτήν (Melis 2004).

Αρκετή δημοσιότητα είχε λάβει η υπόθεση του τραπεζικού λογαριασμού της Bank of America. Στον Όμιλο Parmalat άνηκε μια θυγατρική με το όνομα Bonlat Financing Corporation με έδρα τα Νησιά Cayman. Η Bonlat κατείχε λογαριασμό στην συγκεκριμένη τράπεζα, μέσα στον οποίον η εταιρεία δήλωνε την ύπαρξη ρευστού ύψους €3,9δισ. Κάποια στιγμή και ύστερα από αρκετή καθυστέρηση ο λογαριασμός τράβηξε το ενδιαφέρον της Grant Thornton, η οποία επιχείρησε να επικοινωνήσει με την Bank of America για επιβεβαίωση. Η Grant Thornton αργότερα παραδέχθηκε ότι η αρχική επικοινωνία έγινε μεταξύ επιστολών, τις οποίες λάμβανε από τα χέρια του ίδιου του CFO της Parmalat. Η επιστολή επιβεβαίωνε την ύπαρξη του ποσού και έφερε μάλιστα τόσο το σήμα της τράπεζας όσο και την υπογραφή πραγματικού υπαλλήλου της τράπεζας. Όπως αποδείχθηκε αργότερα η επιστολή ήταν προϊόν πλαστογραφίας και το ποσό το οποίο ισχυριζόταν ότι κατείχε η εταιρεία σε ρευστό δεν υπήρχε. Η Grant Thornton δεν γνωστοποίησε ότι γνώριζε για τον ψεύτικο λογαριασμό παρά μόνο όταν η απάτη ξεσκεπάστηκε. Η Ιταλικές αρχές ήταν αυστηρές με την Grant Thornton. Ο Lorenzo Pena και ο Maurizio Bianchi, partner της ελεγκτικής καταδικάστηκαν και πρόστιμο ύψους €240.000 επιβλήθηκε στην εταιρεία (Clikeman, 2013).

Ο ανύπαρκτος τραπεζικός λογαριασμός της Bonlat δεν ήταν το μοναδικό μυστικό της θυγατρικής. Μια άλλη θυγατρική της Parmalat στην Βραζιλία ελεγχόταν από το τοπικό τμήμα της εταιρείας, και το 2001 ο partner Wanderley Olivetti επικοινωνήσε μέσω email με τον Adolfo Mamoli που ηγούταν του ελέγχου της Parmalat από τα γραφεία στο Μιλάνο. Του ανέφερε την ανησυχία του για ένα εισπρακτέο €186εκ. που έλαβε η Bonlat από διεταιρική συναλλαγή με την θυγατρική που έλεγχε και την γενικότερη εντύπωση που είχε, ότι η Bonlat δεν διέθετε την ικανότητα για τόσο μεγάλη ρευστότητα. Ο Mamoli επικοινωνήσε με τον Tonna εκφράζοντας τις παραπάνω ανησυχίες. Ο CFO ενοχλήθηκε με τις ερωτήσεις για την Bonlat και απείλησε την Deloitte με απόλυση σε περίπτωση που αυτές συνεχίζονταν. Η Deloitte αντί να αλλάξει την γνώμη της για την Parmalat, απλά απομάκρυνε στον Βραζιλιάνο partner από τον έλεγχο (Clikeman 2013).

Η Bonlat επίσης διέθετε ένα ψεύτικο περιουσιακό στοιχείο €497εκ από μια επένδυση σε ένα fund με το όνομα Epicurum. Το fund φέρεται ότι δραστηριοποιούταν στον τουριστικό κλάδο. Η Deloitte ζήτησε από την Grant Thornton ένα αντίγραφο του Ισολογισμού της Epicurum κατά την διάρκεια του ελέγχου του 3^{ου} τριμήνου του 2003. Η Grant Thornton δεν κατάφερε να λάβει αντίγραφο και η Deloitte το συμπεριέλαβε στην αναφορά της. Η αναφορά τράβηξε το ενδιαφέρον των Ιταλικών αρχών. Η Parmalat στις 8 Δεκέμβρη και αφού απάτη ξεσκεπάστηκε παραδέχθηκε ότι η επένδυση ήταν μηδενικής αξίας (NYTimes, 2004).

Άλλη μια πτυχή του σκανδάλου είχε να κάνει με υποτιθέμενα επαναποκτηθέντα ομόλογα της. Η εταιρεία ισχυριζόταν ότι είχε επαναγοράσει από επενδυτές ομόλογά της και τα οποία τα διατηρούσε στην κατοχή της χωρίς όμως να τα καταστρέψει. Δεν τα εμφάνιζε στις υποχρεώσεις της με την δικαιολογία ότι δεν υπήρχε λόγος αφού οι τόκοι κατέληγαν στην ίδια. Η πρακτική αυτή αν και χαρακτηρίστηκε περίεργη από την S&P δεν θεωρήθηκε μεμπτή. Στην πραγματικότητα όμως ήταν και αυτή η δραστηριότητα προϊόν δημιουργική λογιστικής. Τα ομόλογα βρίσκονταν κανονικά σε κυκλοφορία (WSJ, 2004)

Τα στελέχη τα οποία οργάνωσαν την απάτη δεν είχαν στόχο μόνο την διατήρηση της εταιρείας σε λειτουργία. Η έρευνα απέδειξε ότι υψηλόβαθμα στελέχη και εξωτερικοί συνεργάτες, καταχράστηκαν για προσωπικό τους όφελος χρήματα της εταιρείας. Ο Calisto Tanzi παραδέχθηκε στην Ιταλικές αρχές ότι αυτός και η οικογένειά του υπεξάιρεσαν πάνω από €500εκ μέσω της Parmatour, ενός μη-εισηγμένου τουριστικού πρακτορείου ιδιοκτησίας Nuova Holding, μιας εκ των εταιρειών διαχείρισης των προσωπικών κεφαλαίων της οικογένειας Tanzi. Ο Luca Sala, διευθυντής των Ιταλικών επενδύσεων της Bank of America, για τις

υπηρεσίες που προσέφερε σχετικά με την διεξαγωγή της απάτης, ομολογεί την λήψη €27εκ. Συνολικά 16 περίπου στελέχη φέρονται να υπεξαίρεσαν πάνω από €1δισ. Ο Enrico Bondi, ο νέος CEO της Parmalat αμέσως μετά την ανακήρυξη της πτώχευσης, στρέφεται νομικά εναντίον 45 τραπεζών κατηγορώντας τις για ανάμειξη στο σκάνδαλο το οποίο γονάτισε την Ιταλική πολυεθνική (Melis, 2005).

4.5 Οι ενδείξεις χειραγώγησης

Η δομή αυτή όμως είχε μια απλή λογική με την εταιρεία συμμετοχών του Ομίλου, αποκλειστικών συμφερόντων Tanzi, την Coloniale S.p.A με έδρα το Λουξεμβούργο να ελέγχει την εισηγμένη καθιστώντας την και τον μεγαλομέτοχο του Ομίλου. Παραδοσιακά αυτός ο τύπος διακυβέρνησης εξασφαλίζει προστασία προς τους επενδυτές από φιλόδοξους manager που θα προσπαθήσουν να καταχραστούν πόρους της εταιρείας για ιδίων όφελος. Στην περίπτωση όμως αυτή το αποτέλεσμα ήταν η κατάχρηση πόρων από τους μετόχους πλειοψηφίας, εις βάρος των μετόχων μειοψηφίας (La Porta et al., 2000). Το αμερικανικό μοντέλο δυνατών manager, ανίσχυρων μετόχων (Melis, 2000) αντικαθίσταται από ανίσχυρους manager, ισχυρούς μεγαλομετόχους και απροστάτευτους μικρομετόχους. Η Parmalat δεν αποτέλεσε εξαίρεση, με την οικογένεια Tanzi να παραδέχεται υπεξαίρεση περί τα €500 εκ. μέσω της ανεξάρτητης από τον Όμιλο, και δικών τους συμφερόντων Parmatour και ερευνητές να δηλώνουν ότι το ποσό ξεπερνά το €1,3 δις (Caput et al., 2006)

Όπως αποδείχθηκε η ισχύς των μετόχων απέναντι στην διοίκηση είχε επιπτώσεις και στον εσωτερικό έλεγχο της εταιρείας. Η Parmalat είχε συμμορφωθεί πλήρως με τις απαιτήσεις των μεταρρυθμίσεων Draghi του 1998, που απαιτούσε την θέσπιση ελεγκτικού συμβουλίου (board of statutory auditors) τουλάχιστον 3 ατόμων για κάθε εισηγμένη. Το έργο του συμβουλίου φαίνεται όμως ότι είχε περισσότερο τυπικό χαρακτήρα και λιγότερο ουσιαστικό. Σε εταιρείες με ισχυρούς μεγαλομετόχους όπως η Parmalat, το έργο αυτών των θεσμών είναι περιορισμένο λόγω της φτωχής πληροφόρησης για τις δραστηριότητες των μετόχων αλλά και της έλλειψης ανεξαρτησίας από αυτούς (Melis 2004).

Μεγάλη ήταν και ανεπάρκεια στον εξωτερικό έλεγχο του Ομίλου. Η αλλαγή ελεγκτή με βάση και το νέο Ιταλικό νομικό πλαίσιο, αγνόησε σε μεγάλο βαθμό το πνεύμα του νόμου. Η όμιλος και έλεγχος του βασιζόταν ακόμα στον ελεγκτή που τον ασκούσε για σχεδόν μια

δεκαετία. Η ανεξαρτησία του ήταν σαφέστατα υπό αμφισβήτηση και αυτό αποδείχθηκε και στην συνέχεια καθώς συγκεκριμένοι partners της ελεγκτικής διώχθηκαν νομικά για την συμμετοχή τους στο σκάνδαλο. Red flags αγνόησε και ο νέος ελεγκτής. Αρχικά μπορούμε να πούμε ότι το επίπεδο εμπιστοσύνης που έδειξε η Deloitte στον ανταγωνιστή της ήταν αρκετά μεγάλο, αφήνοντας την ίδια σε αδικαιολόγητη έκθεση. Ακόμα και όταν προέκυψαν σημαντικά ερωτηματικά για τις δραστηριότητες της ελεγχόμενης, οι ελεγκτές προτίμησαν να τα διευθετήσουν εσωτερικά, σωπαίνοντας αυτούς που τα επεσήμαιναν προτιμώντας να διατηρήσουν καλές σχέσεις με τον πελάτη αφήνοντας σε δεύτερη μοίρα την ανεξαρτησία του ελεγκτή. Όταν πλέον αποφάσισαν να δράσουν ήταν αργά και δεν μπόρεσαν να αποφύγουν τις επιπτώσεις του νόμου (Clikeman, 2013).

Το μεγαλύτερο βάρος της ευθύνης όπως αναφέραμε έπεσε στην Grant Thornton η οποία εξακολουθούσε να ελέγχει την Parmalat S.p.A. καθώς και την Bonlat η οποία αποδείχθηκε ως το όχημα του σκανδάλου. Στην Grant Thornton ασκήθηκε έντονη κριτική για την απώλεια επαγγελματικού σκεπτικισμού όσον αφορά τον έλεγχο της Bonlat. Η Grant Thornton ισχυρίστηκε ότι έπεσε θύμα πλαστογραφίας, δικαιολογία η οποία δεν ήταν αρκετή διότι οι ίδιοι τους παραδέχθηκαν ότι η περιβόητη επιστολή της Bank of America, έφτασε στα χέρια τους μέσω του CFO της εταιρείας Fausto Tonna. Η Grant Thornton όφειλε να πραγματοποιήσει η ίδια το έλεγχο και να εξακριβώσει την ύπαρξη του κενού στα ταμειακά διαθέσιμα.

Το σκάνδαλο Parmalat μοιάζει αρκετά με την υπόθεση Enron και οι ερευνητές καταλήγουν σε 2 σημαντικές ομοιότητες. Αρχικά ο ελεγκτής απέτυχε να εξακριβώσει την ύπαρξη δημιουργικής λογιστικής σε συγκεκριμένες συναλλαγές (Paleru and Healy 2003) και δεύτερον υπέκυψε σε πιέσεις από την ελεγχόμενη το οποίο οφείλεται μάλλον στην έλλειψη ανεξαρτησίας (Melis, 2005)

Όσον αφορά τον εσωτερικό έλεγχο η Ιταλική νομοθεσία (Preda Code, 2002) προτείνει την ύπαρξη επιτροπής εσωτερικού ελέγχου, η σύνθεση της οποίας προτείνεται να είναι στην πλειοψηφία της άτομα τα οποία δεν κατέχουν άλλο διοικητικό πόστο. Στην περίπτωση της Parmalat αυτό δεν συνέβη. Η τριμελής επιτροπή αποτελούταν από 2 μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Ο ένας μάλιστα ήταν ο Fausto Tonna, CFO της Parmalat και Πρόεδρος της μητρικής της εισηγμένης, Coloniale S.p.A. Ούτε όμως το τρίτο μέλος μπορεί να χαρακτηριστεί ανεξάρτητο. Ο Fabio Branchi αποτελούσε τον επί σειράς ετών προσωπικό λογιστή της οικογένειας Tanzi και επομένως ήταν κάθε άλλο παρά ανεξάρτητος (Melis, 2005).

4.6 Η Έρευνα των Ιταλικών Αρχών

Ενδιαφέρον παρουσιάζει και το πόρισμα της Dr. Stefania Chiaruttini, της εμπειρογνώμων, που προσέλαβαν οι εισαγγελικές αρχές του Μιλάνου μετά την δημοσίευση της γνώμης της Deloitte στην ενδιάμεση αναφορά του 3^{ου} τριμήνου του 2003 (Clikeman, 2013). Η ερευνητής καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η Deloitte είχε εντοπίσει πολύ σημαντικά red flags, από τον σχεδιασμό ακόμα του ελέγχου της χρήσης 1999.

Αρχικά δεν υπήρχε σωστή τακτοποίηση των αναφερόμενων αναβαλλόμενων φόρων, την επίπτωση της οποίας χαρακτήρισε η ελεγκτική ως «καταστροφική». Ασυμφωνία με τις αποδεκτές λογιστικές αρχές εντόπισε και στην απόσβεση και απομείωση των άυλών της ανάμεσα τους εμπορικά σήματα και υπεραξία αλλά και στον υπολογισμό αποσβέσεων των ενσώματων. Η εταιρεία εμφάνιζε έναν λογαριασμό με το όνομα “Consolidated Reserves” στην κατηγορία “Net Assets” το οποίο δεν μπορούσε να δικαιολογήσει και η κατηγορία “Net Assets” ήταν ασύμφωνη με την ανάλογη ενοποιημένη κατηγορία (US Dist. Court, 2005).

Πολλά ήταν προβλήματα και κατά την διαδικασία της ενοποίησης. Η απαλοιφές μεταξύ διεταιρικών ήταν λανθασμένες ή ελλιπής σε όλο τους το φάσμα. Υπήρχαν επίσης συνεχόμενες εισφορές από όλον τον Όμιλο (και κυρίως από την Bonlat) για να καλύψουν επαναλαμβανόμενες ζημιές σε διάφορες θυγατρικές κυρίως σε Αργεντινή, Βραζιλία, Καναδά, Πορτογαλία, Ουρουγουάη και Βενεζουέλα. Η ίδια η Grant Thornton ανέφερε κενά στον εσωτερικό έλεγχο της Parmalat κατά την πραγματοποίηση της Ενοποίησης με την καταχώριση των Ισολογισμών των θυγατρικών στο σύστημα να γίνεται χειροκίνητα αποφεύγοντας τους αυτόματους μηχανισμούς (US Dist. Court, 2005).

Τέλος η Deloitte εξ’ αρχής εντόπισε ότι η επικοινωνία με την διοίκηση της ελεγχόμενης ήταν εξαιρετικά δύσκολη και ιδιαίτερα με τον CFO Fausto Tonna, ο οποίος με δυσκολία παρείχε πληροφόρηση στον ελεγκτή. Ειδικότερα σε ότι είχε να κάνει με την Bonlat, την οποία η Deloitte αντιλήφθηκε ως μεγάλο «αγκάθι» (US Dist. Court, 2005).

4.7 Τα Λάθη των Επενδυτών

Τα παραπάνω red flags μπορούν να χαρακτηριστούν και ως εσωτερικά. Ως εισηγμένη σε χρηματιστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης η Parmalat ήταν υποχρεωμένη σε πληθώρα γνωστοποιήσεων. Αλλά αρκετά από τα μηνύματα που προμήνυσαν τον κίνδυνο είτε δεν ήταν διαθέσιμα στο κοινό είτε απαιτούσαν αρκετά ενδελεχή μελέτη από κάποιον εξωτερικό παρατηρητή καθιστώντας ιδιαίτερα δύσκολο τον εντοπισμό τους.

Το επενδυτικό κοινό έβλεπε την σταθερά υψηλή πιστοληπτική ικανότητα που της απέδιδε η Standard & Poor's, την ύπαρξη Big Four στον έλεγχο καθώς και τον χαμηλό επιχειρηματικό κίνδυνο που επιφέρει η αγορά του γάλακτος και παρέμενε καθησυχασμένο. Υπήρχαν όμως ορισμένα κραυγαλέα σημεία τα οποία θα έπρεπε να δημιουργήσουν σημαντικά ερωτήματα για τις δραστηριότητες του Ομίλου.

Το βασικότερο απ' όλα η αδιάλειπτη ανάγκη του Ομίλου για ρευστό την στιγμή που ο ίδιος ανέφερε τεράστια ύψη ταμειακών διαθεσίμων. Η Parmalat είχε αποκτήσει την φήμη του κατά συρροή εκδότη ομολογιών όμως για κάποιον λόγο οι επενδυτές δεν ανησυχούσαν. Είτε γιατί δεν το πρόσεξαν είτε γιατί απλά δεν τους ένοιαζε. Μέσα σε μια δεκαετία η Parmalat και ενώ το ταμείο της είχε έως και €4δισ, στράφηκε προς το επενδυτικό κοινό για κεφάλαια παραπάνω από 30 φορές συλλέγοντας €7δισ από ξένα κεφάλαια, στην κατάσταση καθαρής θέσης. Ποσό το οποίο ήταν κατά πολύ μεγαλύτερο από τις υπόλοιπες οντότητες του κλάδου της (WSJ, 2005).

4.8 Συμπεράσματα

Το σκάνδαλο της Parmalat ήταν πολυδιάστατο και δεν θα μπορούσε να μην είναι άλλωστε δεδομένου του τεράστιου του όγκου. Η συμβολή σε αυτό δεν περιοριζόταν μόνο στα ψηλά κλιμάκια του εσωτερικού της αλλά εκτεινόταν εκτός εταιρείας και φυσικά και εκτός χώρας.

Ο εσωτερικός έλεγχος ήταν ανεπαρκής πέρα από κάθε αμφιβολία. Η Parmalat ξεκίνησε ως οικογενειακή επιχείρηση και κατά κάποιον τρόπο παρέμεινε έτσι μέχρι τέλους. Η οικογένεια Tanzi δεν έχασε ποτέ το 51% του ελέγχου και επομένως ήταν το απόλυτο αφεντικό, καθορίζοντας την επιχειρηματική στρατηγική του Ομίλου, αγνοώντας την μειοψηφία. Το γεγονός αυτό του επέτρεψε παρασύρει τα κορυφαία του στελέχη και τους υπαλλήλους του στο σκάνδαλο. Η συστηματική παραβίαση των συστημάτων εσωτερικού ελέγχου και οργάνωση

σκευωριών όπως το σύστημα διπλοκαταχώρισης γινόντουσαν εν γνώση αλλά και με την βοήθεια των υπαλλήλων οι οποίοι δεν μπορούσαν να αντιδράσουν.

Ευθύνη δεν θα μπορούσαν να μην έχουν και οι ελεγκτικές που συνεργάστηκαν με την Parmalat. Στην Grant Thornton ήταν προφανέστατη η απουσία ανεξαρτησίας. Τα στελέχη της, όχι μόνο γνώριζαν αλλά και συμμετείχαν στο σκάνδαλο παρέχοντας μεγάλη συγκάλυψη απέναντι στις αρχές αλλά και στον επιβλέποντα ελεγκτή. Η Deloitte από την άλλη παραβίασε σε μεγάλο βαθμό τις συνήθειες ελεγκτικές διαδικασίες, αφήνοντας σημαντικά τμήματα του ελέγχου, όπως ήταν τα ταμειακά διαθέσιμα στον ανταγωνιστή της. Ακόμα και όταν όμως αντιλήφθηκε την έκταση του προβλήματος, άργησε να αντιδράσει και έτσι βρέθηκε και αυτή απέναντι στον νόμο. Πολύ αργή όμως ήταν και η αντίδραση της εποπτικής αρχής του Ιταλικού Χρηματιστηρίου, της Consob, που παρά την ύπαρξη red flags, έδρασε μόνον όταν έγινε η σχετική αναφορά από την ελεγκτική.

Το ίδιο επενδυτικό κοινό όμως, δεν έδωσε την απαραίτητη προσοχή που όφειλε. Ο συνεχής δανεισμός παρά την ύπαρξη ρευστού δεν φαίνεται να συγκίνησε τους επενδυτές που σε συνδυασμό με την πάντα υψηλή βαθμολογία από την S&P καθυσήχασαν, αδικαιολόγητα όπως αποδείχθηκε τις αγορές.

Προκύπτει σαν συμπέρασμα ότι παρόλο που η έρευνα έχει δείξει θετικά αποτελέσματα στις προσπάθειες χειραγώγησης κερδών αυτά παραμένουν μόνο βραχυπρόθεσμα. Η μακροπρόθεσμη χρήση της συγκεκριμένης πρακτικής οδηγεί σε καταστροφικά αποτελέσματα όπως συνέβη στην περίπτωση Parmalat. Τα στελέχη της εταιρείας, αντιμέτωποι με το πρόβλημα, προτίμησαν να το καλύψουν προχωρώντας σε δραστηριότητες που δεν στόχευαν στην επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων της εταιρείας. Οι δραστηριότητες αυτές έμειναν δυστυχώς κρυφές, γεγονός που οδήγησε σε μακροπρόθεσμη εφαρμογή χειραγώγησης και νομοτελειακά στην καταστροφή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

Είναι σαφές ότι το νέο θεσμικό πλαίσιο που έχει τεθεί σε ισχύ θα φέρει μαζί του και μια νέα πραγματικότητα στην πληροφόρηση που θα οφείλουν από εδώ και στο εξής να παρέχουν οι συντάκτες των οικονομικών καταστάσεων σχετικά με τα έσοδά τους.

Το νέο Πρότυπο αλλάζει αρχικά την οπτική γωνία από την οποία εξετάζουμε πλέον τα έσοδα, ορίζοντας ως γνώμονα τα συμβόλαια, βάσει των οποίων οι οντότητες εξυπηρετούν την πελατεία τους. Στην συνέχεια η μεθοδολογία των 5 βημάτων που περιγράψαμε εισάγει ορισμένες νέες έννοιες, ο προσδιορισμός των οποίων στην κάθε συναλλαγή είναι απαραίτητος. Οι δεσμεύσεις εκτελέσεως (performance obligations), η τιμή συναλλαγής και η κατανομή αυτής διαφοροποιούν αισθητά την λογιστική διαχείριση των εσόδων.

Ιδιαίτερα μεγάλη είναι η απόκλιση όσον αφορά τον χρόνο αναγνώρισης των εσόδων αφού πλέον η μεταφορά οφελών και κινδύνων αντικαθίσταται από την λίγο πιο γενικευμένη έννοια της μεταφοράς του ελέγχου, αυξάνοντας αισθητά το μέγεθος της κρίσης που καλούνται πλέον οι οντότητες να ασκήσουν. Παράλληλα άλλοι πλέον είναι οι κανόνες και στην παρουσίαση των καταστάσεων με την εισαγωγή νέων και υποχρεωτικών κονδυλίων που μαρτυρούν την επίδοση της οντότητας στην προσπάθειά της να εκπληρώσει τους όρους της εκάστοτε σύμβασης.

Από τα σημαντικότερα συμπεράσματα που προκύπτουν και που έχουμε ήδη αναφέρει, είναι η σύγκλιση των 2 σχολών λογιστικών Προτύπων, Διεθνών και Αμερικανικών. Από καταβολές τους, τα Διεθνή Πρότυπα έχουν ως μακροπρόθεσμο στόχο την δημιουργία ενός παγκόσμιου και ενιαίου πλαισίου χρηματοοικονομικής αναφοράς. Το ΔΠΧΑ 15 ή ASC 606, με την αντίστοιχη Αμερικάνικη κωδικοποίηση, ενσωματώνει την γενικότερη βούληση που υπάρχει για κοινή πορεία στην λογιστική πρακτική.

Στο ζήτημα της χειραγώγησης είδαμε συνοπτικά τα κύρια συμπεράσματα τα οποία έχουν επιδιώξει οι ερευνητές να εξάγουν τα τελευταία χρόνια. Οι τρόποι, οι λόγοι και οι επιπτώσεις των πράξεων των manager των εταιριών μας βοηθάνε να καταλάβουμε την φύση αυτής της πρακτικής και του προβλήματος που δημιουργούν στις αγορές. Για να την καλύτερη

απεικόνιση και κατανόηση αυτής της πρακτικής εξετάσαμε και στο τέταρτο κεφάλαιο ένα case study όπου είδαμε με ποιον τρόπο η χειραγώγηση μπορεί να οδηγήσει σε σκάνδαλα τεραστίων διαστάσεων. Παρά τα ευρήματα της έρευνας για την θετική, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα, επίδραση που μπορεί να φέρει ορισμένη χειραγώγηση, ελλοχεύει ο κίνδυνος για αλόγιστη χρήση του από τα στελέχη τα οποία θέλουν είτε να καλύψουν τρύπες είτε να πετύχουν προσωπικούς στόχους.

Δεν είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς τον σαφή περιορισμό που λειτουργεί ως τροχοπέδη για έρευνα στο συγκεκριμένο γνωστικό αντικείμενο την δεδομένη χρονική στιγμή. Ένα νέο θεσμικό πλαίσιο κάνει την είσοδο του σε παγκόσμια κλίμακα σε ένα τμήμα της λογιστικής που επηρεάζει το σύνολο των οντοτήτων. Και είναι προφανές ότι παρά τις στοιχειοθετημένες προβλέψεις που παραθέτουν οι σημαντικότεροι θεσμοί και φορείς της λογιστικής, σίγουροι θα είμαστε μόνο όταν παρέλθει αρκετός χρόνος για να έχουμε στα χέρια μας αρκετά δεδομένα προς εξέταση.

Το μεγαλύτερο ίσως ερώτημα αυτήν την στιγμή, είναι το κατά πόσο θα μπορέσει το καινούριο Πρότυπο να παρουσιάσει αξιόπιστα και απαλλαγμένο από προκαταλήψεις την πραγματική εικόνα των εσόδων μιας εταιρείας. Οι νέες έννοιες έρχονται να αντικαταστήσουν τις παλιές εκεί που προφανώς κρίθηκαν ανεπαρκείς.

Η προτροπή που μπορούμε να κάνουμε αυτήν την στιγμή είναι απλά να περιμένουμε. Είναι γνωστό και από παλαιότερες τέτοιες μεταβάσεις, ότι οι εταιρείες, οι αγορές και οι χώρες θέλουν ορισμένη πίστωση χρόνου προτού ασφαλή συμπεράσματα μπορέσουν να εξαχθούν. Όταν αυτό θα έχει συμβεί, ιδιαίτερο ενδιαφέρον θα παρουσιάσει όχι μόνο η αξιολόγηση ως προς την επίτευξη των στόχων που έχει θέσει το ίδιο το Πρότυπο. Αλλά και το κατά πόσο η χειραγώγηση κερδών θα αλλάξει ως προς την φύση και την έντασή της.

Βιβλιογραφία

Βιβλία

Grant Thornton (2016), Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς, Τόμος Β', Τέταρτη Αναθεωρημένη Έκδοση

Νεγκάκης Χ. (2015), Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς: Θεωρία Εφαρμογές, Εκδόσεις Αειφόρος Λογιστική

Άρθρα σε Επιστημονικά Περιοδικά

Ali, Ashiq, and Weining Zhang. "CEO tenure and earnings management." *Journal of Accounting and Economics* 59.1 (2015): 60-79.

Badertscher, Brad A. "Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms." *The Accounting Review* 86.5 (2011): 1491-1518.

Bar-Gill, Oren, and Lucian Bebchuk. "Misreporting corporate performance." (2002).

Barton, Jan. "Does the use of financial derivatives affect earnings management decisions?." *The Accounting Review* 76.1 (2001): 1-26.

Burt, Steve, and Robin Limmack. "The operating performance of companies involved in acquisitions in the UK retailing sector, 1977–1992." *Advances in Mergers and Acquisitions*. Emerald Group Publishing Limited, 2003. 147-176.

Cheng, Shijun. "R&D expenditures and CEO compensation." *The Accounting Review* 79.2 (2004): 305-328.

Clikeman, Paul M. *Called to Account: Financial frauds that shaped the accounting profession*. Routledge, 2013.

Cohen, Daniel A., Aiyasha Dey, and Thomas Z. Lys. "Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods." *The accounting review* 83.3 (2008): 757-787.

Cohen, Daniel A., and Paul Zarowin. "Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings." *Journal of accounting and Economics* 50.1 (2010): 2-19.

Dechow, Patricia M., Scott A. Richardson, and Irem Tuna. "Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation." *Review of accounting studies* 8.2-3 (2003): 355-384.

Enomoto, Masahiro, Fumihiko Kimura, and Tomoyasu Yamaguchi. "Accrual-based and real earnings management: An international comparison for investor protection." *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 11.3 (2015): 183-198.

Graham, John R., Campbell R. Harvey, and Shiva Rajgopal. "The economic implications of corporate financial reporting." *Journal of accounting and economics* 40.1-3 (2005): 3-73.

Gunny, Katherine A. "The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks." *Contemporary Accounting Research* 27.3 (2010): 855-888.

Hand, John RM. "1988 Competitive Manuscript Award: Did Firms Undertake Debt-Equity Swaps for an Accounting Paper Profit or True Financial Gain?." *Accounting Review* (1989): 587-623.

Hazarika, Sonali, Jonathan M. Karpoff, and Rajarishi Nahata. "Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management." *Journal of Financial Economics* 104.1 (2012): 44-69.

Healy, Paul M., and James M. Wahlen. "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting." *Accounting horizons* 13.4 (1999): 365-383.

Hribar, Paul, Nicole Thorne Jenkins, and W. Bruce Johnson. "Stock repurchases as an earnings management device." *Journal of Accounting and Economics* 41.1-2 (2006): 3-27.

Huang, Sterling, Sugata Roychowdhury, and Ewa Sletten. "Does Litigation Encourage or Deter Real Earnings Management?." (2018).

Jackson, Scott B., and William E. Wilcox. "Do managers grant sales price reductions to avoid losses and declines in earnings and sales?." *Quarterly Journal of Business and Economics* (2000): 3-20.

Joosten, Carmen. "Real earnings management and accrual-based earnings management as substitutes." *Tilburg University, Tilburg* (2012).

- Kaszniak, Ron. "On the association between voluntary disclosure and earnings management." *Journal of accounting research* 37.1 (1999): 57-81.
- Melis, Andrea. "Corporate governance in Italy." *Corporate Governance: an international review* 8.4 (2000): 347-355.
- Melis, Andrea. "Corporate governance failures: To what extent is Parmalat a particularly Italian case?." *Corporate Governance: An International Review* 13.4 (2005): 478-488.
- Shleifer, Andrei, et al., "Investor protection and corporate governance." *Journal of financial economics* 58.1-2 (2000): 3-27.
- Lev, Baruch. "Corporate earnings: Facts and fiction." *Journal of economic perspectives* 17.2 (2003): 27-50.
- Li, S. F., E. McDowell, and E. Moore. "Accrual Based Earnings Management." *Real Transactions Manipulation and Expectations Management: US and International Evidence, Journal of Global Business Management* 4.2 (2008).
- Libby, Theresa, and R. Murray Lindsay. "Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North-American budgeting practice." *Management accounting research* 21.1 (2010): 56-75.
- Roychowdhury, S., S. P. Kothari, and N. Mizik. "Managing for the moment: The role of real activity versus accruals earnings management in SEO valuation." *Available at SSRN* 1982826 (2012).
- Teoh, Siew Hong, Ivo Welch, and Tak J. Wong. "Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings." *The Journal of Finance* 53.6 (1998): 1935-1974.
- Zang, Amy Y. "Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management." *The Accounting Review* 87.2 (2011): 675-703.
- McNichols, Maureen, and G. Peter Wilson. "Evidence of earnings management from the provision for bad debts." *Journal of accounting research* (1988): 1-31.
- Healy, Paul M. "The effect of bonus schemes on accounting decisions." *Journal of accounting and economics* 7.1-3 (1985): 85-107.

Jones, Jennifer Jean. *The effect of foreign trade regulation on accounting choices, and production and investment decisions*. Diss. University of Michigan, 1988.

Ηλεκτρονικές Πηγές

<https://assets.kpmg.com>

<https://www.differencebetween.com>

<https://www.ey.com>

<https://www.wsj.com>

<https://www.econcrises.org>, (CFA)

<https://www.ifrsbox.com>

<https://www.nytimes.com>

<http://securities.stanford.edu/filings.html>, Southern District of New York Parmalat Finanziaria, SpA. Securities Litigation