

# IFRS Hírlevél

## International Financial Reporting Standards News

### IFRIC 13 Ügyfél hűségprogramok

2007. június 28-án a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Értelmező Bizottság (IFRIC) új értelmezést bocsátott ki, melynek címe Ügyfél hűségprogramok. Az Értelmezés azon szervezetek számviteli kérdéseivel foglalkozik, amelyek az értékesítési folyamat során jutalmak (az Értelmezésben "jutalomjogosultság") adásával próbálják további áruk vagy szolgáltatások megvásárlására ösztönözni ügyfeleiket. A legismertebb példák a légitársaságok és szállodák hűségprogramjai, illetve a hitelkártya-társaságok által kínált jutalmak.

Az Értelmezés előírja, hogy a jutalmat felajánló szervezet "többelemű bevételi tranzakcióként" számolja el a jutalomjogosultsággal járó értékesítési tranzakciót, és ossza meg a kapott vagy járó ellenérték valós értékét az ügyfélnek nyújtott jutalomjogosultság és a bevételi tranzakció más összetevői között. Ez az elszámolási módszer alkalmazandó függetlenül attól, hogy maga a szervezet vagy egy harmadik fél nyújtja a jutalmakat (a kedvezményes árukat vagy szolgáltatásokat). Az Értelmezés hatálya alá tartozó ügyletek tekintetében az IFRIC 13 kifejezetten tiltja az alternatív számviteli elszámolást, azaz például a kapott ellenérték teljes összegének árbevételeként való elszámolását, és a jutalmak nyújtása során felmerülő költség különálló kötelezettségként való bemutatását.

Az IFRIC 13 a 2008. július 1-jén vagy azt követően kezdődő éves időszakokban alkalmazandó.

Ken Wild, a Deloitte globális IFRS vezetője és az IFRIC tagja szerint:

Az ügyfélhűség programok igen elterjedtek és sokfélék. Továbbá egyes programok (pl. a szupermarketek által a vásárlók között kiosztott, árkedvezményre jogosító kuponok) az ügyfélhűség-programokhoz hasonló jegyekkel rendelkeznek, ugyanakkor valójában marketingeszköznek minősülnek. Véleményem szerint a D20 számú Ügyfélhűség-programok című Értelmezés-tervezet nem tett egyértelmű különbséget a marketingeszközök és az ügyfélhűség-programok között. Az életbe léptetett módosítások segítségével az IFRIC tisztázta, hogy a marketingeszközök időszakos kiadások, és hogy az ügyfélhűség-programok leglényegesebb tulajdonsága, hogy az ügyfél hallgatólagosan fizet a jövőbeli árukért vagy szolgáltatásokért. Amennyiben elfogadjuk ezt a megközelítést, nyilvánvalóvá válik, hogy az IAS 18 (13) írja elő a megfelelő számviteli elszámolást.

## Háttér

A vállalkozások ügyfélhűség-programok segítségével ösztönzik ügyfeleiket, hogy megvásárolják a vállalkozás által kínált árukat vagy szolgáltatásokat. Ha egy ügyfél árut vagy szolgáltatást vásárol, a vállalkozás jutalomjogosultságot ("pontokat", "légikilométereket" stb.) juttat az ügyfélnek. Az ügyfelek ezeket később különféle jutamakra válthatják be, pl. ingyenes vagy kedvezményes áru áruk vagy szolgáltatások.

## Hatály

Az IFRIC 13 a jutalomjogosultságot nyújtó szervezetek számviteli kérdéseivel foglalkozik. Olyan ügyfélhűséggel kapcsolatos jutalomjogosultságokra vonatkozik, amelyet:

- a vállalkozások egy IAS 18 szerinti értékesítési tranzakció (termékértékesítés, szolgáltatásnyújtás vagy a vállalkozás eszközeinek az ügyfél általi használata) keretében nyújtanak az ügyfeleknek; és
- minden esetleges további feltétel teljesülése esetén, az ügyfél a jövőben beválthat ingyenes vagy kedvezményes árukra vagy szolgáltatásokra.

## Halasztott árbevétel vagy jövőbeli költségekre képzett céltartalék?

Az IFRIC két lehetséges megközelítést javasol a fenti tranzakciókhoz, amelyeket az IAS 18 Árbevétel (13) és (19) paragrafusa szabályoz. A (13) paragrafus alkalmazása az értékesítési tranzakcióból kapott vagy járó ellenérték egy részének a jutalomjogosultságokhoz való hozzárendelését, és halasztott árbevétel elszámolását eredményezné; ugyanakkor a (19) paragrafus alkalmazása esetén céltartalékot kellene képezni a jutalmak nyújtásával járó jövőbeli becsült költségekre (azaz kötelezettséget kellene elszámolni). Az IFRIC megállapította, hogy az IAS 18 (13) paragrafusa írja elő a helyes megközelítést. Megállapodás született arra nézve, hogy az első értékesítés során kapott ellenérték egy részét a nyújtott jutalomjogosultsághoz kell hozzárendelni, és halasztott árbevételként kell elszámolni mindaddig, amíg a vállalkozás nem teljesíti a jutalmakkal kapcsolatos kötelezettségeit. Az elhatárolt árbevétel összegét az ügyfélnek juttatott jutalomjogosultság valós értéke (nem pedig a vállalkozásnál ténylegesen felmerült költség) alapján kell meghatározni, és árbevétel-allokációként kell elszámolni. Az IFRIC kiemelte, hogy:

- egy értékesítési tranzakció eredményeként az ügyfélnek juttatott jutalomjogosultság az adott tranzakció egyik külön definiálható összetevője, amely az ügyfélnek átadott jognak minősül, és amelyért az ügyfél már hallgatólagosan fizetett;
- a hűségjutalmakat nem az egyéb árukkal vagy szolgáltatásokkal egy időben juttatják az ügyfélnek, ezért szükséges elkülöníteni az első értékesítés összetevőit, és minden egyes összetevőre külön alkalmazni az elszámolási kritériumokat, mivel csak így mutatható be hitelesen a tranzakció lényege; és
- a jutalomjogosultságok elkülöníthetők a marketingköltségektől, mivel azokat az értékesítési tranzakció szerves részeként juttatják az ügyfélnek. A marketingköltségek ezzel szemben az általuk generált értékesítési tranzakcióktól függetlenül merülnek föl.



## Számviteli elszámolás

Az IFRIC 13 előírja a vállalkozások számára, hogy a jutalomjogosultságokat az őket tartalmazó értékesítési tranzakció(k) önálló összetevőjeként számolják el. A kapott vagy járó ellenérték valós értékét meg kell osztani a jutalomjogosultságok és az értékesítés egyéb összetevői között. A jutalomjogosultsághoz rendelt ellenértéket a valós értéken kell elszámolni, azaz olyan összegben, amelyért a jutalomjogosultság önmagában értékesíthető lenne.

Amennyiben a vállalkozás saját maga nyújtja a jutalmakat, a jutalomjogosultsághoz rendelt ellenértéket árbevételeként számolja el azok beváltásakor, azaz a jutalmak nyújtására vonatkozó kötelezettségei teljesítésekor. Az elszámolt árbevétel összege a már ténylegesen jutalomra váltott és az összes várhatóan beváltásra kerülő jutalomjogosultság számától függ.

Amennyiben a jutalmat harmadik fél juttatja, a vállalkozás köteles meghatározni, hogy a jutalomjogosultsághoz rendelt ellenértéket saját számlára vagy a harmadik fél nevében szedi be. Magyarán meg kell határoznia, hogy a tranzakcióban megrendelőként vagy a harmadik fél ügynökeként vesz részt.

Ha a vállalkozás a harmadik fél nevében szedi be az ellenértéket, az alábbiak szerint köteles eljárni:

- árbevétel a saját számláján maradó nettó összegben, azaz a jutalomjogosultságokhoz rendelt ellenérték és a harmadik félnek a jutalmak juttatásáért fizetendő összeg különbözeteként, számol el; és
- a fenti nettó összeget akkor számolja el árbevételeként, amikor a harmadik fél kötelessé válik a jutalmak juttatására és jogosulttá válik az ezért járó ellenértékre. (A fenti esemény már a jutalomjogosultság nyújtásakor bekövetkezhet. Másrészt, ha az ügyfél választhatja meg, hogy a jutalmat magától a vállalkozástól vagy egy harmadik féltől igényli, a fenti események esetleg csak akkor következnek be, amikor az ügyfél átveszi a jutalmat a harmadik féltől.)

Amennyiben a vállalkozás a saját számlájára szedi be az ellenértéket, az árbevétel összege megegyezik a jutalomjogosultsághoz rendelt bruttó ellenérték összegével, és akkor számolható el, amikor a vállalkozás teljesíti a jutalmakkal kapcsolatos kötelezettségeit.

## A jutalomjogosultságok valós értékének meghatározása

Az Értelmezés szerint a jutalomjogosultsághoz rendelt ellenértéket valós értéken kell elszámolni, azaz olyan összegben, amelyért a jutalomjogosultság önmagában értékesíthető lenne. Amennyiben a valós érték közvetlenül nem határozható meg, becslést kell alkalmazni, például azon jutalmak valós értéke alapján, amelyekre a jogosultság beváltható lenne. Az ily módon meghatározott valós értéket azután korrigálni kell az olyan jutalmak valós értékével, amelyeket egy korábbi értékesítési tranzakcióban jutalomjogosultságot nem szerzett ügyfeleknek ajánlanának fel, illetve a várhatóan beváltásra kerülő jutalomjogosultságok arányával. Ha az ügyfelek több jutalom közül választhatnak, a jutalomjogosultságok valós értékének tükröznie kell az egyes választható jutalmakra jellemző valós értékeket, és ezt súlyozni kell az egyes jutalmak várható választási gyakoriságával.

Az Értelmezés arra is tartalmaz példákat, hogy hogyan számolják el a vállalkozások egyrészt az általuk, másrészt pedig a harmadik felek által juttatott jutalmakat.



## Hatályba lépés napja és átmeneti rendelkezések

Az IFRIC 13 a 2008. július 1-jén vagy azt követően kezdődő éves időszakban alkalmazandó. A korábbi alkalmazás megengedett.

Az IFRIC nem írt elő különös átmeneti rendelkezéseket. Ezért az IAS 8 Számviteli politika, a számviteli becslések változásai és hibák előírja, hogy a változásokat, lehetőség szerint, visszamenőleg is el kell számolni. Amennyiben egy vállalkozás korábban már alkalmazta az IAS 18 (19) bekezdését és céltartalékot képzett a jutalmak nyújtásának jövőbeli költségeire, annak az IFRIC 13 átvételét a számviteli politika változásaként kell kezelnie. Amennyiben egy vállalkozás korábban a halasztott árbevétel módszert alkalmazta, de az allokációt nem a valós érték szerint hajtotta végre, akkor az Értelmezés átvételét kezelheti egy számviteli becslés változásaként.

A jelen dokumentum és a benne foglalt valamennyi információ a Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.-től származik és célja, hogy bizonyos témakör(ök)ben általános információkkal szolgáljon, de nem tárgyalja az adott témakör(öke)t annak teljességében. A jelen dokumentumban megadott információk nem minősülnek számviteli, adóügyi, jogi, befektetési, tanácsadási illetve egyéb szakmai szolgáltatásnak. A jelen dokumentumban szereplő információ nem képezheti az ügyfeleink üzleti döntéseinek kizárólagos alapját. Az ügyfeleinket kérjük, hogy pénzügyeiket vagy üzletvitelüket befolyásoló bármely döntésük meghozatala vagy ilyen lépés megtétele előtt kérjék ki képzett szakmai tanácsadóink véleményét. A jelen dokumentum és a benne foglalt információk a jelen helyzetet tükrözik, de nem szolgálnak a Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft. által tett jognyilatkozatként és társaságunk nem vállal felelősséget sem a jelen dokumentummal sem a benne foglalt információkkal, illetőleg semminemű teljesítési vagy minőségi megfeleléssel kapcsolatban. A Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft. elhárítja felelősségét a szolgáltatásai piacképességére, vagy adott célra való alkalmassága, jogtisztasága, versenyképessége, biztonsága és pontossága vonatkozásában. Ügyfelünk a jelen dokumentumot és a benne foglalt információkat a saját felelősségére használja, és teljes mértékben felelősséget vállal a jelen dokumentum és a benne foglalt információk használatából eredő következményekért, esetleges veszteségeikért. A jelen dokumentum vagy a benne foglalt információk felhasználásával kapcsolatos bármilyen közvetlen, közvetett, következményes, járulékos, büntető, illetve bármilyen egyéb kárért – akár szerződéses, jogszabály szerinti vagy szerződésen kívüli károkozás (pl. gondatlanság) következménye – a Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft. nem vonható felelősségre.

A Deloitte név a Deloitte Touche Tohmatsu svájci "Verein" egy vagy több tagvállalatára azok leányvállalataira és kapcsolt vállalkozásaira utal. Miután a Deloitte Touche Tohmatsu egy svájci "Verein", sem a Deloitte Touche Tohmatsu, sem tagvállalatai nem tartoznak felelősséggel egymás tetteiért vagy mulasztásaiért. Minden egyes tagvállalat különálló, független jogi személy, amely "Deloitte" "Deloitte & Touche", "Deloitte Touche Tohmatsu", vagy más, ezekhez kapcsolódó név alatt működik. A szolgáltatásokat a tagvállalatok vagy leányvállalataik nyújtják, nem pedig a Deloitte Touche Tohmatsu Verein.

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.

Dózsa György út 84/c  
H-1068 Budapest  
Hungary  
Tel: +36 1 428 68 00  
Fax: +36 1 428 68 01

[www.deloitte.com/hungary](http://www.deloitte.com/hungary)

© 2007 Deloitte Touche Tohmatsu.

Minden jog fenntartva.

Member of  
**Deloitte Touche Tohmatsu**