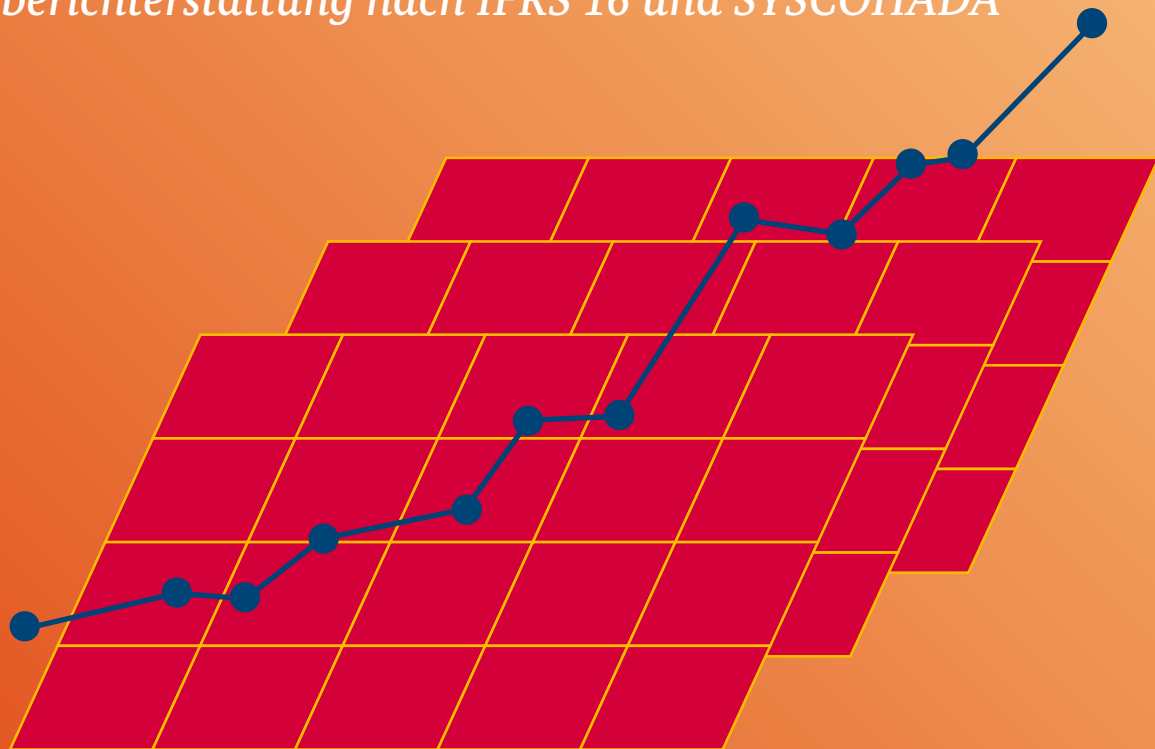




Bilanzierung von Erneuerbare-Energie-Projekten für Gewerbe und Industrie

Studie zu den Auswirkungen von Stromabnahme- und Leasingverträgen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung nach IFRS 16 und SYSCOHADA



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
10963 Berlin

Becker Büttner Held Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer
Steuerberater PartGmbH
81373 München

Stand

Februar 2023

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

GIZ / Titel

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:

E-Mail: publikationen@bundesregierung.de

Telefon: 030 182722721

Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis.....	3
Tabellenverzeichnis.....	3
Abkürzungsverzeichnis.....	4
Teil 1 – Hintergrund.....	6
A. Das Projektentwicklungsprogramm der Exportinitiative Energie.....	7
B. Projekte für gewerbliche und industrielle Stromverbraucher.....	8
I. Aufdach-Photovoltaikanlagen.....	9
II. Bereitstellungsmodelle und Finanzierungsstrukturen für gewerbliche und industrielle Projekte.....	9
1. Modell des Vorabkaufs.....	10
2. TPO-Modelle.....	10
a. Vertragsstrukturen für Stromabnahmeverträge.....	10
b. Andere Leasingvertragsstrukturen.....	11
c. Auswirkungen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung.....	11
C. Maßgebliche Rechnungslegungsstandards in PEP-Ländern.....	11
Teil 2 – Untersuchung der Auswirkungen von TPO-Vertragsstrukturen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung gemäß den International Financial Reporting Standards.....	13
A. Beinhaltet mein Vertrag ein Leasingverhältnis im Sinne der International Financial Reporting Standards?.....	14
I. Identifizierter Vermögenswert.....	14
II. Anrecht auf im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung.....	16
III. Das Recht zu bestimmen, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert verwendet wird.....	17

B.	Ja, der Vertrag ist oder beinhaltet ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16.....	20
I.	Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers.....	20
II.	Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters.....	23
1.	Finanzierungsleasing.....	24
2.	Operatives Leasing.....	25
III.	Auswirkungen verschiedener Vertragsmerkmale auf die Bewertung.....	26
IV.	Exkurs: Darstellung von Leasingverhältnissen.....	29
C.	Nein, der Vertrag ist kein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16.....	29
I.	Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers.....	29
II.	Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters.....	30
D.	Wann ist der Vertrag als Finanzinstrument gemäß IFRS 9 zu bilanzieren?.....	30
E.	Zusammenfassende Illustration für Teil 2.....	34

Teil 3 – Untersuchung der Auswirkungen von TPO-Vertragsstrukturen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung nach dem Rechnungslegungssystem SYSCOHADA..... 35

A.	Überblick über die Organisation für die Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika, OHADA, und das verbundene Rechnungslegungssystem SYSCOHADA.....	36
B.	Unterschiede der Behandlung von PPA und Leasingverträgen: SYSCOHADA versus IFRS.....	36
I.	Unterschiede zwischen SYSCOHADA und IFRS 16.....	36
1.	Finanzierungsleasing: Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers.....	37
2.	Finanzierungsleasing: Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters.....	38

Auf in neue Märkte mit der Exportinitiative Energie..... 39

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bereitstellungsmodelle für gewerbliche und industrielle Projekte.....	9
Abbildung 2: IFRS-16-Kriterien.....	14
Abbildung 3: Kriterien für das Recht auf unmittelbare Verwendung.....	19
Abbildung 4: Zusammenfassung von Teil 2.....	34

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Überblick über IFRS und SYSCOHADA in PEP-Ländern.....	12
Tabelle 2: Gesamtwerte für das Beispiel-PPA (ohne Eigentumsübertragung).....	23
Tabelle 3: Gesamtwerte für das Beispiel-PPA (mit Eigentumsübertragung).....	27
Tabelle 4: Verschiedene Vertragsmerkmale und ihre möglichen Auswirkungen auf die Bewertung nach IFRS 16.....	27

Abkürzungsverzeichnis

AHK	Auslandshandelskammer
BMWK	Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
CFS	Cash-Flow-Statements (<i>Kapitalflussrechnung</i>)
EE	Erneuerbare Energien
EEE	Exportinitiative Erneuerbare Energien
EnEff	Energieeffizienz
FiT	Feed-in Tariff (<i>Einspeisevergütung</i>)
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board (<i>internationales Gremium aus Fachleuten für Rechnungslegung der Privatwirtschaft</i>)
IFRS	International Financial Reporting Standards
KMU	Kleine und mittelgroße Unternehmen
kW	Kilowatt
kWh	Kilowattstunde
kWp	Kilowatt-Peak
MW	Megawatt
O&M	Operation and Maintenance (<i>Instandhaltung</i>)
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (<i>Organisation für die Harmonisierung des afrikanischen Wirtschaftsrechts</i>)
PEP	Projektentwicklungsprogramm

PPA	Power Purchase Agreement (<i>Stromabnahmevertrag</i>)
PV	Photovoltaik
RES-Programm	Renewable-Energy-Solutions-Programm
SYSCOHADA	Système Comptable OHADA (<i>Rechnungslegung der Organisation für die Harmonisierung des afrikanischen Wirtschaftsrechts</i>)
TPO	Third-Party Ownership (Drittparteien-Eigentum)
VAS	Vietnamese Accounting Standards (<i>vietnamesische Rechnungslegungsgrundsätze</i>)

Teil 1 – Hintergrund



Um das wirtschaftliche Potenzial kleiner und dezentraler Erneuerbare-Energie(EE)-Systeme für gewerbliche und industrielle Unternehmen (C&I-Projekte) in Mali zu fördern, hat die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH im Rahmen des Projektentwicklungsprogramms (PEP) der Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine Studie zum maßgeblichen Rechtsrahmen für C&I-Projekte durchgeführt.

Die vorliegende Zusammenfassung der Studie „C&I renewable energy projects in Bangladesh: Review of the regulatory, tax and corporate aspects of CapEx and OpEx models“ gibt einen Überblick über die Ergebnisse der Studie. Die Studie gibt ausschließlich die Meinung von Becker Büttner Held (BBH) und deren Partnern wieder. Sie dient nur zu Informationszwecken. Informationen in diesem Dokument dienen nicht als Alternative zu einer rechtlichen, technischen, finanziellen und/oder Steuerberatung.

Die Studie bettet sich ein in eine Studienreihe, die die GIZ im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) für mehrere Länder durchgeführt hat:

- Rechtsrahmen für Embedded Production in Sambia, 2018 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Kenia, 2018 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Ghana, 2020 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Nigeria, 2020 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Senegal, 2020 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Côte d’Ivoire, 2020 [Deutsch]
- Rechtsrahmen für Embedded Production in Vietnam, 2020 [Deutsch]

- Rechtsrahmen für Embedded Production in Kambodscha, 2020 [Deutsch]
- C&I renewable energy projects in Mali: Review of the regulatory, tax and corporate aspects of CapEx and OpEx models, 2022 [Langversion English/Kurzversion Deutsch]
- Accounting treatment of C&I renewable energy projects: Review of the accounting and financial reporting implications of PPAs/leasing models under IFRS 16 and SYSCOHADA, 2022 [Englisch und Deutsch]

Die Studien können unter www.german-energy-solutions.de heruntergeladen werden.

A. Das Projektentwicklungsprogramm der Exportinitiative Energie

Als Teil der Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) unterstützt das Projektentwicklungsprogramm (PEP) klimafreundliche Energielösungen in 18 Partnerländern in Subsahara-Afrika, Südost- und Südasien sowie dem Nahen Osten.

Energieintensive Industrien in Entwicklungs- und Schwellenländern haben angesichts steigender Strompreise großes Interesse an Eigenstromversorgung durch erneuerbare Energien, da dies oft günstiger ist als der Strom aus dem öffentlichen Netz oder eigene Dieselgeneratoren. Deutsche Technik und Expertise haben einen guten Ruf und stehen für Qualität und Zuverlässigkeit. Zudem sind viele lokale Betriebe motiviert, nachhaltiger zu produzieren und ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren.

Neutral und kostenlos werden lokale Unternehmen mit einer konkreten Projektentwicklung beraten.

Gearbeitet wird entlang eines standardisierten, mehrstufigen Projektentwicklungsprozesses. Die so vom PEP vorentwickelten Projekte werden von deutschen Anbietern nachhaltiger Energielösungen, die nach vordefinierten Kriterien ausgewählt werden, gemeinsam mit den Unternehmen in den Partnerländern umgesetzt. Das Projekt trägt dazu bei, lokale Unternehmen mit zuverlässigen Anbietern klimafreundlicher Energielösungen zusammenzubringen und **Win-win-Situationen** zu schaffen. Auf diese Weise wird die **Energiewende in den Partnerländern vorangetrieben** und **gleichzeitig profitieren deutsche Anbieter klimafreundlicher Energielösungen** von diesem Ansatz, da er ihnen den Markteintritt in Entwicklungs- und Schwellenländern erleichtert.

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH implementiert das Programm und entwickelt zusammen mit den Auslandshandelskammern (AHK) vor Ort im Rahmen des PEP Lösungsansätze, um die Märkte weiterzuentwickeln, Partnerschaften zwischen deutschen und lokalen Firmen zu fördern und EE-Projekte voranzutreiben.

B. Projekte für gewerbliche und industrielle Stromverbraucher

Sinkende Preise für EE-Systeme, ein schwieriges Umfeld für die Entwicklung großer Versorgungsprojekte und steigende Strompreise für gewerbliche/industrielle Verbraucher haben dazu geführt, dass Projektentwickler für EE sich verstärkt auf die Entwicklung kleinerer dezentraler EE-Systeme mit gewerblichen/industriellen Stromabnehmern als direkten Kontrahenten (gewerbliche und industrielle Projekte) konzentrieren.

Bei den Bereitstellungsmodellen im gewerblichen und industriellen Segment kann generell unterschieden werden zwischen Vorabkauf/Selbstfinanzierung durch gewerbliche/industrielle Stromverbraucher und Modellen mit Fremdeigentum, bei denen die Investitions- und zumeist auch die Betriebsrisiken von den Projektentwicklern EE getragen werden.

So werden die Dienstleistungen bzw. der Nutzen von EE-Anlagen für gewerbliche und industrielle Stromverbraucher mit einer Vielzahl unterschiedlicher Vertragsstrukturen umgesetzt, z. B. Stromabnahmeverträgen (Power Purchase Agreement – PPA) oder Leasing-(Miet-)Vereinbarungen, möglicherweise mit der Übertragung des Eigentums an der Anlage an den gewerblichen und industriellen Stromverbraucher zu einem bestimmten Zeitpunkt während der Projektlaufzeit.

Die Vertragsgestaltung der genannten Bereitstellungsmodelle wirft nicht nur verschiedene regulatorische Fragen für Projektentwickler und Begünstigte gleichermaßen auf, sondern hat auch Auswirkungen auf die Rechnungslegung und die steuerliche Behandlung, die insbesondere von gewerblichen und industriellen Stromverbrauchern zu beachten sind.

Als Teil des oben erwähnten Ziels eines funktionierenden und effizienten Marktes für gewerbliche und industrielle Projekte beabsichtigt PEP, die bestehenden Informationsasymmetrien, die zu hohen Transaktionskosten und Risiken führen, durch die Bereitstellung von Marktinformationsprodukten für EE-Projektentwickler und Stromverbraucher zu verringern. In diesem Zusammenhang wird der Informationsbedarf insbesondere in Deutschland ansässiger EE-Entwickler berücksichtigt.

I. Aufdach-Photovoltaikanlagen

Die Studie befasst sich mit gewerblichen und industriellen Projekten, bei denen Energieerzeugungsanlagen vor Ort, d.h. auf dem Gelände eines gewerblichen oder industriellen Stromverbrauchers, eingesetzt werden.

Solche Energieerzeugungsanlagen sind entweder

- Photovoltaik-Anlagen (Photovoltaik – PV) und Speichersysteme,
- PV- und Dieselgeneratorsysteme,
- PV- und Erdgas-Hybridsysteme

oder eine Kombination solcher Systeme. Die Vor-Ort-Erzeugungsanlagen sollten eine installierte Leistung zwischen 50 Kilowatt (kW) und 20 Megawatt (MW) aufweisen.

Der gewerbliche/industrielle Stromverbraucher kann netzunabhängig oder netzgekoppelt sein. Energiesysteme können netzgekoppelt oder als sogenannte Inselssysteme konfiguriert sein, die nur an das Verteilungsnetz des Standorts angeschlossen sind. Die Energiesysteme sind so konzipiert, dass sie die Stromversorgung an die Bedürfnisse (z. B. Lastprofil, vorhandene Netzeinspeisung, Einspeisetarife (Feed-in Tariffs – FiT)) des Abnehmers anpassen. Dabei kann die genaue Ausgestaltung vom EE-Dienstleister vorgeschlagen werden.

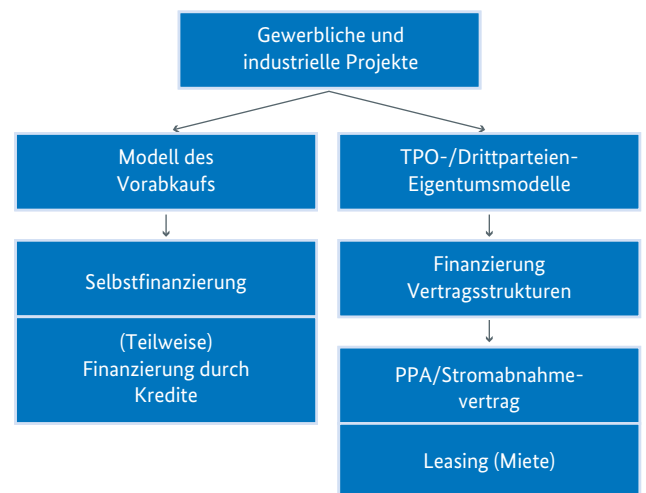
Darüber hinaus kann die Systemgröße so ausgelegt sein, dass Überschüsse begrenzt werden (und nur die Last des Abnehmers gedeckt wird) oder die Einnahmen aus den FiT maximiert werden. Im letzteren Fall sind die Beschränkungen die maximale Dachfläche und die gesetzlichen Grenzen.

Außerhalb des Projektschwerpunkts liegen Anlagen, die im Rahmen von Energienetzen und nur teilweise genutzten Anlagen vom Wheeling¹ abhängig sind. Mit teilweiser Nutzung ist z.B. ein Modell mit 60 Prozent Nutzung für geschäftliche Zwecke und 40 Prozent für private Zwecke gemeint.

II. Bereitstellungsmodelle und Finanzierungsstrukturen für gewerbliche und industrielle Projekte

Die Bereitstellungsmodelle und Finanzierungsstrukturen für gewerbliche und industrielle Projekte lassen sich wie folgt darstellen:

Abbildung 1: Bereitstellungsmodelle für gewerbliche und industrielle Projekte



Quelle: Eigene Illustration der Autoren und Autorinnen, BBH, 2022

¹ Unter „Wheeling“ versteht man eine Übertragungsdienstleistung, die die Lieferung von Strom zwischen einem Käufer und einem Verkäufer ermöglicht, häufig im Rahmen eines langjährigen PPA.

1. Modell des Vorabkaufs

Bei Vorabkauf- bzw. Upfront-purchase-Modellen muss der gewerbliche oder industrielle Stromverbraucher die Kosten für seine Stromerzeugungsanlage ohne Finanzierungsbeteiligung anderer (Selbstfinanzierung) oder über eine (Teil-)Finanzierung durch Kredite bezahlen.

Je nach Vertragsgestaltung kann z. B. eine Vorauszahlung verlangt werden. Die damit verbundenen Auswirkungen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung von Upfront-purchase-Modellen liegen jedoch außerhalb des Rahmens dieser Studie, da sie den normalen Rechnungsvorschriften folgen.

2. TPO-Modelle

In dieser Studie werden zwei Vertragsstrukturen von Drittparteien-Eigentumsmodellen (TPO-Modelle; Third-Party Ownership – TPO) untersucht: PPA und (andere) Leasingverträge.

a. Vertragsstrukturen für Stromabnahmeverträge

Ein PPA kann grundsätzlich als „Vertrag zwischen einem Stromerzeuger und einem Stromverbraucher [...]“ beschrieben werden.

In einem PPA wird ein fester Preis für den vom Investor (hier: EE-Dienstleister) an den Abnehmer über einen bestimmten Zeitraum gelieferten Strom festgelegt. Am Ende eines PPA sind verschiedene Optionen möglich:

- Überholung: Unterzeichnung eines neuen PPA und Modernisierung des gesamten Kraftwerks mit der neuesten Technologie
- Vertragsverlängerung: Verlängerung der Vertragslaufzeit um eine bestimmte Zeitspanne
- Stilllegung:² Entfernung der Anlage
- Übertragung des Eigentums

Es gibt zwei Arten von PPA: physisch und virtuell (bzw. synthetisch/strukturiert). Während physische PPA durch eine physische Lieferung der erzeugten Energie an den Abnehmer gekennzeichnet sind, handelt es sich bei virtuellen PPA lediglich um finanziell zu erfüllende Vereinbarungen zwischen den beiden Vertragsparteien, die sich nicht im selben Netzgebiet befinden müssen.³

Im Rahmen dieser Studie werden nur physische PPA betrachtet.

In der Praxis weisen die einschlägigen PPA in den PEP-Ländern häufig folgende Merkmale auf:

- lange Vertragslaufzeiten
- obligatorische Eigentumsübertragung am Ende der Laufzeit (die Anlage für EE ist individuell auf die Bedürfnisse des Abnehmers zugeschnitten)
- meist Take-or-pay-Verträge mit einer zunehmenden Zahl verbrauchsabhängiger Verträge bzw. einer Kombination beider Modelle
- beinhaltete Leistungsgarantie
- Abrechnung entweder in Landes- oder Fremdwährung

In der Praxis enthalten die PPA jedoch eine Vielzahl von Vertragsmerkmalen, einige zusätzlich oder sogar abweichend von den oben genannten.

2 GIZ (2014), Enabling PV in the MENA Region. S. 66, https://www.solarwirtschaft.de/fileadmin/media/pdf/ENABLING_PV_Jordan_web.pdf (letzter Zugriff am 10.05.2022).

3 Vgl. United States Environmental Protection Agency (EPA) (2016), Introduction to Virtual Power Purchase Agreements, https://www.epa.gov/sites/default/files/2016-09/documents/webinar_kent_20160928.pdf (letzter Zugriff am 28.10.2021).

b. Andere Leasingvertragsstrukturen

Ein Miet- bzw. Leasingvertrag ist „eine Vereinbarung zwischen zwei Parteien, bei der eine Partei der anderen Partei die Nutzung ihres Eigentums für einen bestimmten Zeitraum gegen ein regelmäßiges Entgelt gestattet“⁴.

Im Rahmen dieser Studie kann ein Leasingvertrag ein Dienstleistungs- oder ein Mietvertrag sein. Relevante andere Vertragsstrukturen über Leasingverhältnisse im Rahmen der Studie sind in der Regel gekennzeichnet durch

- unterschiedliche Vertragslaufzeiten von fünf bis fünfzehn Jahren,
- den obligatorischen Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit,
- Kaufoption vor Vertragsablauf,
- Anzahlungen in Höhe von bis zu 20 Prozent des Objektwerts,
- feste Zahlungen (unabhängig von der Energieleistung),
- eingeschlossene Garantie für Betriebs- und Instandhaltung (Operation and Maintenance – O&M) und
- die Abrechnung entweder in Landes- oder Fremdwährung.

c. Auswirkungen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung

Während sich PPA und andere Leasingverträge in der Theorie klar voneinander abgrenzen lassen, sind die Grenzen in der Praxis fließend. Ein PPA kann z. B. ein Leasingverhältnis gemäß dem Inter-

nationalen Rechnungslegungsstandard (IFRS 16) beinhalten oder sein, während ein anderer Leasingvertrag nicht zwingend zu einer solchen Einstufung führt.

Diese unklare Trennung führt dazu, dass meist einfach von Verträgen gesprochen wird, unabhängig davon, ob es sich um einen PPA oder einen anderen Leasing- oder Mietvertrag handelt.

Es ist immer gesondert zu prüfen, ob der untersuchte Vertrag nach dem einschlägigen Rechnungslegungsstandard als Leasingverhältnis zu betrachten ist, unabhängig davon, ob die Vereinbarung als PPA oder als Leasingverhältnis bezeichnet wird. Die buchhalterischen und finanziellen Auswirkungen der unterschiedlichen Vertragsstrukturen führen zu der entsprechenden buchhalterischen Behandlung nach dem maßgeblichen Standard.

C. Maßgebliche Rechnungslegungsstandards in PEP-Ländern

Unter den in den achtzehn PEP-Ländern geltenden Rechnungslegungsstandards sind die IFRS und das Rechnungslegungssystem „SYSCOHADA“ für Westafrika am wichtigsten. Daher konzentriert sich die Studie auf die Auswirkungen der Standards auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung.

Die folgende Tabelle gibt einen ersten Überblick über die mögliche Anwendung der Rechnungslegungsstandards. Empfohlen wird in jedem Fall eine länderspezifische Überprüfung der tatsächlichen Anwendung bestimmter Rechnungslegungsstandards.

4 Farlex Financial Dictionary (2009), Leasing, <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/leasing> (letzter Zugriff am 28.10.2021).

Außerdem sind folgende Ausnahmen bzw. Besonderheiten anzumerken:

- Im PEP-Land Vietnam sind nur die vietnamesischen Rechnungslegungsstandards (Vietnamese Accounting Standards – VAS) anwendbar.⁵
- Für Mali⁶ und Senegal⁷ hängt die Anwendung von IFRS oder SYSCOHADA von Größe und Zweck eines Unternehmens ab.

Tabelle 1: Überblick über IFRS und SYSCOHADA in PEP-Ländern

IFRS anwendbar ⁸	SYSCOHADA anwendbar? ⁹
Bangladesch	Elfenbeinküste
Botswana	Mali
Kambodscha	Senegal
Ghana	
Jordanien	
Kenia	
Libanon	
Madagaskar	
Mali	
Mauritius	
Nigeria	
Pakistan	
Ruanda	
Senegal	
Uganda	
Sambia	

Quelle: Eigene Illustration der Autoren bzw. Autorinnen, BBH, 2022. Die Daten beruhen auf Informationen, die auf den Websites der IFRS Foundation und der OHADA zur Verfügung gestellt werden.

5 Vgl. IFRS Foundation (2016), Jurisdictional Profile: Vietnam, <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/jurisdictions/pdf-profiles/vietnam-ifrs-profile.pdf> (letzter Zugriff am 01.12.2021).

6 Vgl. IFRS Foundation (2018), Jurisdictional Profile: Mali, <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/jurisdictions/pdf-profiles/mali-ifrs-profile.pdf> (letzter Zugriff am 12.01.2022).

7 Vgl. IFRS Foundation (2018), Jurisdictional Profile: Senegal, <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/jurisdictions/pdf-profiles/senegal-ifrs-profile.pdf> (letzter Zugriff am 12.01.2022).

8 Vgl. IFRS Foundation (2021), Who uses IFRS Standards?, <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/> (letzter Zugriff am 10.12.2021).

9 SYSCOHADA ist in den Mitgliedsstaaten der OHADA anwendbar. OHADA (2021), State Members, <https://www.ohada.org/en/state-members/> (letzter Zugriff am 28.10.2021).

Teil 2 – Untersuchung der Auswirkungen von TPO-Vertragsstrukturen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung gemäß den International Financial Reporting Standards

A. Beinhaltet mein Vertrag ein Leasingverhältnis im Sinne der International Financial Reporting Standards?

Zielsetzung der International Financial Reporting Standards (IFRS) ist die Festlegung der Grundsätze für den Ansatz sowie die Bewertung, Darstellung und Offenlegung von Leasingverhältnissen. Er verlangt von einem Leasingnehmer bzw. einer Leasingnehmerin die Erfassung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten für alle Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten,¹⁰ es sei denn, der zugrunde liegende Vermögenswert ist von geringem Wert (5.000 USD).¹¹

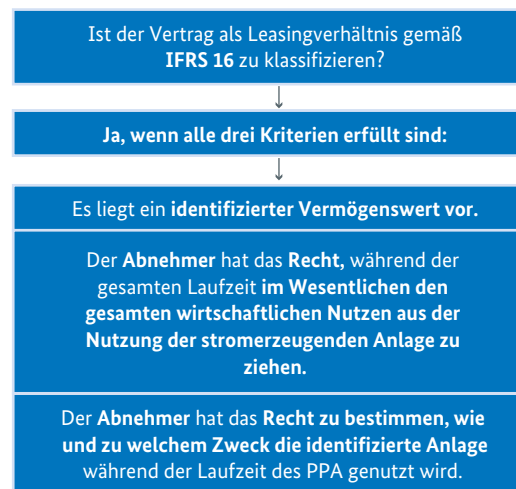
Solarenergieanlagen erfüllen in der Regel nicht die Kriterien „kurzfristiges Leasing“ und „Leasingverhältnis, bei dem der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist“. Folglich haben Abnehmerinnen bzw. Abnehmer als Leasingnehmerinnen bzw. Leasingnehmer IFRS 16 im Grundsatz anzuwenden.

Mit anderen Worten: Wenn die im folgenden Text beschriebenen Kriterien erfüllt sind, handelt es sich bei beiden Vertragsparteien des gewerblichen/ industriellen Aufdach-PV-Projekts um einen Leasingvertrag im Sinne des IFRS. Daher sind die Bilanzierungsvorschriften dieses Standards anzuwenden. Sie werden in Abschnitt B dieses Teils der Studie beschrieben.

Die nächste Abbildung zeigt, unter welchen Voraussetzungen ein Vertrag nach IFRS 16 als Leasingverhältnis klassifiziert werden kann. Nur wenn alle drei Kriterien zutreffen, ist ein Vertrag ein Leasingverhältnis im Sinne des Standards. Die Auswirkungen werden in Abschnitt B dieses Teils der Studie beschrieben.

Grundsätzlich konzentriert sich die Studie auf ein grundlegendes Verständnis anhand vereinfachter Beispiele.

Abbildung 2: IFRS-16-Kriterien



Quelle: Eigene Illustration der Autoren bzw. Autorinnen, BBH, 2022, auf Grundlage von IFRS 16

I. Identifizierter Vermögenswert

Ein identifizierter Vermögenswert kann entweder

- stillschweigend (z. B., wenn der Lieferant über keine andere Einrichtung verfügt, die zur Erfüllung der Vertragsverpflichtungen genutzt werden könnte) oder
- ausdrücklich in einem Vertrag festgelegt werden (z. B., wenn im Vertrag der Solarpark bezeichnet wird, der genutzt werden soll).

10 Vgl. IFRS Foundation (2021), IFRS 16 Leases, <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases/> (letzter Zugriff am 20.10.2021).

11 Vgl. International Accounting Standards Board (IASB). IFRS 16.BC100.

Ein identifizierter Vermögenswert liegt vor, wenn

- er klar definiert (explizit) oder ein impliziter Vermögenswert ist und
- keine substantziellen Substitutionsrechte existieren.

Ein Teil eines Vermögenswerts ist ein identifizierter Vermögenswert, wenn

- er physisch abgegrenzt ist (z. B. ein Stockwerk oder ein Gebäude) oder
- er „im Wesentlichen die gesamte“¹² Kapazität des Vermögenswerts darstellt und dem Kunden damit das Recht gibt, im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung des Vermögenswerts zu ziehen.

Im Gegensatz dazu liegt kein identifizierter Vermögenswert vor, wenn wesentliche Substitutionsrechte existieren:

- Der Lieferant hat die praktische Möglichkeit zu substituieren und
- der Lieferant zöge einen wirtschaftlichen Nutzen aus der Ausübung seines Rechts, den Vermögenswert zu ersetzen.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass kein Leasing im Sinne von IFRS 16 vorliegt und die üblichen Rechnungslegungsvorschriften für Vermögenswerte und Abschreibungen gelten (siehe Abschnitt C in diesem Teil der Studie).

Bei gewerblichen/industriellen Aufdach-PV-Projekten sind in der Regel nur explizit ausgewiesene Vermögenswerte (Energieerzeugungsanlage) maßgeblich. Die meisten gewerblichen/industriellen Aufdach-PV-Projekte für gewerbliche und industrielle Anwendungen erfüllen die Bedingungen eines identifizierten Vermögenswerts, und speziell im Fall eines PPA liegt häufig ein klar identifizierbarer Vermögenswert vor.

Beispiel

Eine 10-MW-PV-Anlage wird in einem Zehnjahresvertrag eindeutig als Vermögenswert definiert (mit Standort, Registriernummer usw.). Darin wird die Abgabe von 5 MW an einen Abnehmer vereinbart. Der EE-Dienstleister verkauft via Einspeisung in ein vorgelagertes Netz 5 MW an ein öffentliches Versorgungsunternehmen. Obwohl der EE-Dienstleister einen Rechtsanspruch darauf hat, den Vermögenswert zu ersetzen, besteht kein substantzielles Substitutionsrecht im Sinne von IFRS 16, da dies nicht zu einem wirtschaftlichen Nutzen für den EE-Dienstleister führen würde.

In diesem Fall liegt kein identifizierter Vermögenswert vor, da keine klare physische Abgrenzung des Anteils an dem Vermögenswert existiert und 5 MW nicht mehr als 90 Prozent des wirtschaftlichen Nutzens ausmachen.

12 IFRS spezifiziert „im Wesentlichen die gesamte“ nicht. Daher wird empfohlen, eine eigene Interpretation zu definieren und sie konsequent zu verwenden. Es wird von einem Schwellenwert von ca. 90 Prozent ausgegangen (siehe auch die folgende Seite). Vgl. Lüdenbach, N., Hoffmann, W., Freiberg, J. (2018) IFRS Kommentar. (S. 700 f.)

II. Anrecht auf im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung

Um die Verfügungsmacht über den Vermögenswert auszuüben, muss der Abnehmer das Recht haben, im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung des identifizierten Vermögenswertes über die gesamte Nutzungsdauer zu ziehen.

Der wirtschaftliche Nutzen umfasst in diesem Zusammenhang:

- die primären Outputs der Anlage (z. B. Strom) und
- alle Nebenprodukte (z. B. Zertifikate für EE, die durch Nutzung der Anlage generiert werden)
- einschließlich potenzieller Zahlungsströme aus diesen Posten.

In den folgenden Beispielen, die speziell PPAs betreffen (beide Beispiele beziehen sich auf die gesamte Vertragslaufzeit) liegt ein Recht auf den Erhalt des gesamten „wirtschaftlichen Nutzens“¹³ aus der Nutzung vor:

- Der Abnehmer hat das vertraglich vereinbarte ausschließliche Recht, die gesamte erzeugte Energie zu nutzen.
- Der Abnehmer hat das vertraglich vereinbarte ausschließliche Recht, 90 Prozent oder mehr der gesamten mit der Erzeugungsanlage verbundenen Einnahmen (z. B. produzierter Strom, FiT, Zertifikate usw.) zu erhalten.

Im Gegensatz dazu hat ein Abnehmer keinen Anspruch auf den im Wesentlichen gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Nutzung, wenn

- der Abnehmer nur 70 Prozent der erzeugten Energie nutzen kann und der EE-Dienstleister von der restlichen FiT profitiert und
- der Vertrag dem Abnehmer das Nutzungsrecht nicht für die gesamte Vertragslaufzeit überträgt.

In diesen Fällen liegt kein Leasing nach IFRS 16 vor und es gelten die bekannten Rechnungslegungsvorschriften (siehe Abschnitt C).

¹³ Erlöse aus der Ausgabe von CO₂-Zertifikaten werden ebenfalls als wirtschaftlicher Nutzen berücksichtigt.

Beispiel

Das EE-System ist so konzipiert, dass es der Last des Abnehmers entspricht. Während der PV-Spitzenzeiten und am Wochenende werden bis zu 25 Prozent des theoretisch erzeugbaren Stroms gekürzt (weil kein FiT-System existiert oder nicht vorgesehen ist, wo dieser Strom genutzt werden könnte).

1. Der Abnehmer unterzeichnet ein PPA, das als Take-or-pay-Vertrag gestaltet ist. Er zahlt für 100 Prozent der theoretisch erzeugten Kilowattstunden. Hier ist das Recht des Abnehmers, im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus einer Anlage zu ziehen, eindeutig gegeben.
2. Der Abnehmer unterzeichnet ein verbrauchsabhängiges PPA. Es gibt keine Mindestabnahme, sondern ein Recht auf Nutzung von bis zu 100 Prozent der Produktion. Der Abnehmer zahlt für den tatsächlichen Verbrauch. In diesem Fall beträgt der tatsächliche Verbrauch 75 Prozent der theoretisch erzeugbaren Leistung.
Es handelt sich um ein Recht, im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Nutzung zu ziehen, da die restlichen 25 Prozent keinen wirtschaftlichen Wert haben.

Bei gewerblichen/industriellen Aufdach-PV-Projekten ist der primäre Ertrag des Vermögenswerts der erzeugte Strom. Oft kann der Abnehmer die gesamte Leistung der Anlage für EE nutzen. Daher ist das Recht, während der Lebensdauer eines Vermögenswerts im Wesentlichen den gesamten wirtschaftlichen Nutzen zu erhalten, in den meisten Fällen gegeben.

III. Das Recht zu bestimmen, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert verwendet wird

Diese Bedingung ist erfüllt:

- Wenn entweder der Abnehmer das Recht hat, die Nutzung des Vermögenswerts zu bestimmen, wenn er entscheiden kann, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert genutzt wird.
 - Beispiele sind das Recht zur Entscheidung,
 - wann der Strom erzeugt wird,
 - wo der Strom erzeugt wird,
 - ob Strom erzeugt wird (oder nicht),

und die Menge des erzeugten Stroms.

- Oder wenn die maßgeblichen Entscheidungen darüber, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert genutzt wird, vorherbestimmt sind (z. B. durch den Vertrag oder die technischen Voraussetzungen des Stromerzeugungsanlage) und:
 - der Abnehmer das Recht hat, die Anlage während des gesamten Nutzungszeitraums zu betreiben, ohne dass der EE-Dienstleister berechtigt ist, die Betriebsanweisungen zu ändern, oder
 - der Abnehmer die Kontrolle über die Gestaltung derjenigen Aspekte der Stromerzeugungsanlage hat, die vorgeben, wie und für welchen Zweck sie genutzt wird.

Zu beachten ist, dass PV-Solaranlagen in den PEP-Ländern in den meisten Fällen individuell für die Bedürfnisse des Abnehmers konzipiert werden. Daher hat er in der Regel das Recht, die Nutzung des Vermögensgegenstandes zu bestimmen (Zweck ist vorbestimmt).

Ohne das Recht des Abnehmers, die Nutzung zu bestimmen (oder ohne vorher festgelegten Zweck), liegt regelmäßig kein Leasing im Sinne von IFRS 16 vor, und es gelten die bekannten Rechnungslegungsvorschriften (siehe Abschnitt C).

Beispiel

Eine Anlage mit 500 Kilowatt-Peak (kWp) wurde von einem EE-Dienstleister so konzipiert, dass sie dem Lastprofil eines abnehmenden Unternehmens am besten entspricht. Der Abnehmer war an der Planung nicht beteiligt und gab lediglich den Hinweis, dass er eine PV-Anlage mit den für ihn niedrigsten Gesamtkosten für Strom installieren möchte. In der Regel können 25 Prozent des theoretisch erzeugten Stroms nicht vom Abnehmer abgenommen werden und werden daher ohne eine FiT-Regelung gedrosselt, wenn der Anwender keinen Strom nachfragt.

1. Die 500-kWp-Anlage wird dem Abnehmer über einen Leasingvertrag zur Verfügung gestellt, der ihn zur Zahlung eines festen monatlichen Betrags verpflichtet. Die Betriebskosten sind im Preis enthalten und werden vom EE-Dienstleister getragen.

Der Vertrag sieht vor, dass der EE-Dienstleister bei der Steuerung der Anlage während der gesamten Nutzungsdauer die vom Abnehmer festgelegten Anweisungen befolgen muss. Der EE-Dienstleister ist nicht berechtigt, die Betriebsanleitung zu ändern. Der Abnehmer verbraucht etwa 75 Prozent des theoretisch erzeugten Stroms. Sobald der Abnehmer keinen Strom mehr verbraucht, wird die Produktion der PV-Anlage gedrosselt (obwohl der Abnehmer weiterhin zahlt).

Hier hat der Abnehmer das Recht zu bestimmen, wie und zu welchem Zweck die Anlage genutzt wird, weil die Kontrolle über die Anlage im Voraus festgelegt ist und der EE-Dienstleister keinen Entscheidungsspielraum hat, wie er den Vermögenswert betreibt.

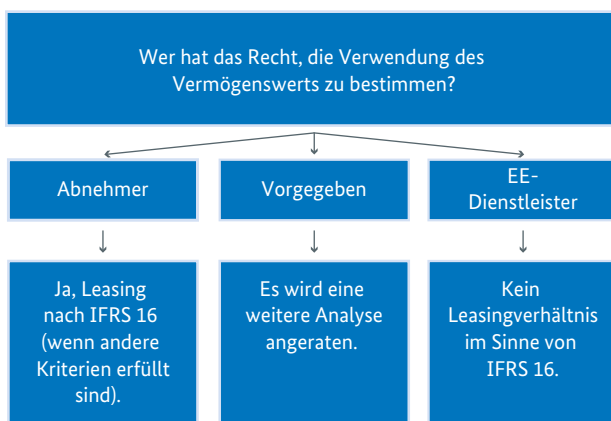


Das Gegenteil wäre der Fall, wenn der EE-Dienstleister weitreichende vertragliche Rechte in Bezug auf die Kontrolle des erzeugenden Vermögenswertes hätte (z. B. die Entscheidung darüber, wann die Anlage für eine größere Überholung außer Betrieb genommen wird, ohne den Abnehmer vorher zu konsultieren).

- Die 500-kWp-Anlagen werden dem Abnehmer über ein PPA zur Verfügung gestellt, der ihn zur Zahlung einer Verbrauchsgebühr pro Kilowattstunde (kWh) verpflichtet und ihm das vertragliche Recht einräumt, bis zu 100 Prozent der theoretisch erzielbaren Produktion zu verbrauchen. Die Betriebskosten sind im Preis enthalten und werden vom EE-Dienstleister getragen. Der Vertrag sieht vor, dass der EE-Dienstleister bei der Steuerung der Anlage während der gesamten Nutzungsdauer die vom Abnehmer festgelegten Anweisungen befolgen muss. Der Abnehmer verbraucht ca. 75 Prozent des Stroms, der theoretisch erzeugt werden kann. Sobald der Abnehmer keinen Strom mehr verbraucht, wird die Produktion der PV-Anlage vom EE-Dienstleister über eine FiT verkauft.

Das Hauptkriterium ist die Vorbestimmung der Nutzung des Vermögenswertes, wie in Beispiel 1 gezeigt. Auch hier hat der Abnehmer das Recht, seine Verwendung zu bestimmen.

Abbildung 3: Kriterien für das Recht auf unmittelbare Verwendung



Quelle: Eigene Illustration der Autoren und Autorinnen, BBH, 2022, auf Grundlage von IFRS 16

Das Kriterium „Recht zu bestimmen, wie und zu welchem Zweck der Vermögenswert genutzt wird“ ist (im Gegensatz zu konventionellen Kraftwerken) für Aufdach-Solaranlagen weniger maßgeblich, da diese Anlagen nicht so gesteuert werden können wie z. B. ein Gaskraftwerk. In der Regel kann diese Bedingung in vielen Fällen als erfüllt angesehen werden.

B. Ja, der Vertrag ist oder beinhaltet ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16

Wenn alle drei in Abschnitt A beschriebenen Kriterien erfüllt sind, handelt es sich bei dem Vertrag um ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16 oder er beinhaltet ein solches.

Andere Vertragsmerkmale, z. B. die Vertragslaufzeit, Eigentumsübertragungsklauseln und Zahlungsstrukturen, sind für die Entscheidung, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis nach IFRS 16 ist oder ein solches beinhaltet, in der Regel nicht maßgeblich. Diese Merkmale könnten sich jedoch auf die Rechnungslegung auswirken, insbesondere auf die Bewertung.

Bei Kaufoptionen hat das alleinige Vorhandensein eines solchen Vertragsmerkmals keinen Einfluss auf die grundsätzliche buchhalterische Behandlung. Die Ausübung der Option während der Vertragslaufzeit kann jedoch Auswirkungen auf die Vertragslaufzeit und die Zahlungen haben.

Eine Neubeurteilung, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis ist oder beinhaltet, ist nur dann erforderlich, wenn die Vertragsbedingungen geändert werden, also der Vertrag an sich geändert wurde.

Im folgenden Kapitel werden die Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus Sicht des Abnehmers und des EE-Dienstleisters beschrieben, einschließlich möglicher Unterscheidungen nach operativem Leasing und Finanzierungsleasing. Der Einfachheit halber wird die Ausübung von Optionen nicht berücksichtigt.

I. Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers

Grundsätzlich sieht IFRS 16 eine vollständige buchhalterische Erfassung aller Leasingverträge vor. Daher gibt es für den Abnehmer keine Unterscheidung zwischen operativem Leasing und Finanzierungsleasing.

Der Haupteffekt von IFRS 16 ist eine Bilanzverlängerung aufgrund einer Zunahme der Nutzungsrechte an Vermögenswerten und einer Erhöhung der Verbindlichkeiten. Als Nebeneffekt kommt es zu einem Anstieg der Verschuldung sowie zu einem Anstieg der Abschreibungen und Zinsaufwendungen.

In den folgenden Punkten und Abbildungen werden die notwendigen buchhalterischen Vorgehensweisen für die Bilanz des Abnehmers beschrieben (vereinfachte Darstellung des Basisfalls auf der Grundlage von IFRS 16).

Beispiel

In diesem Fall wird von einem dreijährigen physischen PPA mit einem externen Dritten ausgegangen. Die Nutzungsdauer des Vermögenswertes beträgt fünf Jahre. Für die installierte Leistung der Stromerzeugungsanlage fällt eine feste jährliche Zahlung von 17.338 USD an. Die erstmalige Bewertung des Nutzungsrechts beträgt 50.000 USD. Der Abzinsungssatz beträgt zwei Prozent und die Abschreibung erfolgt linear (zur Vereinfachung: keine Kaufoption, keine Leasinganreize, keine anfänglichen direkten Kosten).

- Zu Beginn des Leasingverhältnisses bilanziert der Leasingnehmer ein Nutzungsrecht (unabhängig davon, ob es sich um ein operatives oder ein Finanzierungsleasing handelt) und eine entsprechende Verbindlichkeit.

Soll	Haben
Nutzungsrecht Vermögenswert	Leasingverbindlichkeit
USD 50.000	USD 50.000

Die Kosten für das Nutzungsrecht an einem Vermögenswert können umfassen:

- Leasingverbindlichkeiten
- vor oder zu Beginn des Leasingverhältnisses geleistete Leasingzahlungen abzüglich etwaiger Leasinganreize
- anfängliche direkte Kosten
- Schätzungen von Rückbaukosten

Die Leasingverbindlichkeit entspricht dem Wert der abgezinsten¹⁴ Leasingzahlungen und kann bestehen aus:

- fixen Zahlungen
- variablen Zahlungen (auf der Grundlage von Index oder Zinssatz)
- Restwertgarantien
- Vertragsstrafen bei Kündigung

Sind die Leasingzahlungen vollständig variabel (z.B. nicht von einem Index oder Zinssatz abhängig), werden sie in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) ausgewiesen. Dies gilt z.B. für Zahlungen, die ausschließlich auf erzeugtem Strom basieren. Einige PPAs enthalten jedoch Zahlungen, die als variabel bezeichnet werden, in Wirklichkeit aber feste Zahlungen sind (die Bedingungen des PPA stellen sicher, dass die Zahlung eines festen Betrags unvermeidlich ist). Solche Zahlungen sind in den Leasingzahlungen zu Beginn des Leasingverhältnisses enthalten und werden somit zur Bewertung der Leasingforderungen und -verbindlichkeiten des Leasingnehmers verwendet.

Beispiele für variable und feste Zahlungen

1. Ein Vertrag enthält eine Gebühr pro kWh. Der Abnehmer muss die erzeugte Energie kaufen. Die Zahlungen sind variabel, da sie sich im Laufe des Jahres ändern, z. B. mit den verschiedenen Jahreszeiten. Die Zahlungen sind nicht von einem Index oder einer Rate abhängig. Daher sind sie in der GuV zu erfassen und werden nicht Teil eines Nutzungsrechts oder einer Leasingverbindlichkeit.
2. Ein Vertrag enthält einen Preis pro kWh. Der Abnehmer muss 80 Prozent der erzeugten Energie kaufen. Obwohl es einen festen Satz von 80 Prozent gibt, ist der Basiswert (z. B. die erzeugte Energie) immer noch variabel. Im Vergleich zum ersten Beispiel ändert sich also nichts. Die Zahlungen sind



14 Unter Verwendung des im Leasingvertrag implizierten Zinssatzes auf einen Barwert abgezinst.

nach wie vor variabel und müssen daher in der GuV erfasst werden und werden nicht Teil eines Nutzungsrechts oder einer Leasingverbindlichkeit. Das Ergebnis ist ein anderes, wenn im Vertrag eine Produktionsgarantie bestimmt ist, die dem Abnehmer in Rechnung gestellt wird. Diese Zahlungen auf Grundlage der Produktionsgarantie sind dann unvermeidlich und fest und müssen daher als Teil des Nutzungsrechts am Vermögenswert erfasst werden.

3. Ein Vertrag enthält eine Gebühr pro kWh. Der Abnehmer ist vertraglich verpflichtet, die erzeugte Energie zu kaufen und unabhängig von der erzeugten Energie einen Mindestbetrag pro Monat zu zahlen. In diesem Fall sind die Zahlungen für die erzeugte Energie weiterhin variabel. Allerdings stehen die vereinbarten Mindestzahlungen fest, daher muss die Summe der Zahlungen während der Vertragslaufzeit als Nutzungsrecht erfasst werden.

- In der Folge wird die Verbindlichkeit um die Barzahlungen gemindert:

Soll	Haben
Leasingverbindlichkeit	Kasse
USD 17.338	USD 17.338

- Die Abschreibung des Nutzungsrechts wird in der GuV als Aufwand verbucht:

Soll	Haben
Abschreibung von Nutzungsrechten	Nutzungsrecht am Vermögenswert
USD 16.667	USD 16.667

Ohne Eigentumsübertragung sind Vertrags- und Abschreibungszeitraum identisch.

Für die Leasingverbindlichkeit gilt die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Falls erforderlich ist einmal im Jahr ein Wertminderungstest nach IAS 36 durchzuführen.

- Außerdem erfasst der Leasingnehmer die Zinsen auf die Leasingverbindlichkeit unter Verwendung eines konstanten periodischen Zinssatzes erfolgswirksam in seiner GuV.

Soll	Haben
Zinsaufwand	Leasingverbindlichkeit
USD 1.000	USD 1.000

- Während der Laufzeit des Beispiel-PPA ergeben sich die folgenden Gesamtwerte:

Tabelle 2: Gesamtwerte für das Beispiel-PPA (ohne Eigentumsübertragung)

	Zu Beginn	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Leasingzahlungen		USD 17.338	USD 17.338	USD 17.338
Erfasste Leasingaufwendungen				
Zinsen		USD 1.000	USD 673	USD 340
Abschreibung		USD 16.667	USD 16.667	USD 16.667
gesamter periodischer Aufwand		USD 17.667	USD 17.340	USD 17.007
Bilanz				
Nutzungsrecht am Vermögenswert	USD 50.000	USD 33.333	USD 16.667	–
Leasingverbindlichkeit	USD 50.000	USD 33.662	USD 16.998	–

Quelle: Eigene Illustration (BBH 2022) auf Grundlage von IFRS 16

Bitte beachten: Die Leasingzahlungen setzen sich aus den Anschaffungskosten des Nutzungsrechts und der Summe der Zinsaufwendungen geteilt durch die dreijährige Leasingdauer zusammen.

Diese buchhalterische Behandlung wirkt sich auf die Kapitalflussrechnung (Cash-Flow-Statements – CFS) aus. Nach dem International Accounting Standard (IAS) 7 werden Kapitalflüsse als Cashflows aus betrieblichen Tätigkeiten sowie der Investitions- und der Finanzierungstätigkeit klassifiziert und dargestellt. Die Zuordnung zu einer der drei Kategorien muss im Einzelfall entschieden werden. Außerdem kann mehr als eine Cashflow-Aktivität betroffen sein.

- Im obigen Beispiel sind alle drei Klassifikationen maßgeblich, d. h. betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit.

II. Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters

Für den Erbringer von EE-Dienstleistungen hängen die Auswirkungen auf seine Rechnungslegung nach wie vor von der Frage ab, ob es sich um ein operatives oder um ein Finanzierungsleasing handelt. Hinsichtlich der Auswirkungen dieses Aspekts von IFRS 16 auf die Rechnungslegung gibt es im Vergleich zum bisherigen Standard IAS 17 keine Änderungen.¹⁵

Daher ist eine Klassifizierung des Leasingverhältnisses (operativ oder finanziell) erforderlich: Werden im Wesentlichen alle mit dem Eigentum an dem Vermögenswert verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer übertragen?

- Wenn ja: Finanzierungsleasing
- Wenn nein: Operatives Leasing

15 IFRS 16 ersetzt seit dem 01.01.2019 den IAS 17.

IFRS 16 (Textnummer 63) beschreibt zur Verdeutlichung Beispiele, die höchstwahrscheinlich auf das Vorliegen eines Finanzierungsleasings hinweisen:

- a. Das Eigentum geht am Ende der Vertragslaufzeit auf den Leasingnehmer über.
- b. Der Leasingnehmer hat die Option, den Vermögenswert zu einem Preis zu erwerben, der unter dem beizulegenden Zeitwert liegt.
- c. Die Laufzeit des Leasingvertrags ist länger als die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Vermögenswertes.
- d. Zu Beginn des Leasingverhältnisses entspricht der Barwert der Leasingzahlungen zumindest im Wesentlichen dem gesamten beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes.
- e. Der Leasinggegenstand ist so einzigartig, dass ihn nur der Leasingnehmer ohne größere Veränderungen nutzen kann.

Wenn das Leasingverhältnis nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum an dem zugrunde liegenden Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen überträgt, wird das Leasingverhältnis als operatives Leasingverhältnis eingestuft.

Nach IFRS 16 kann es vorkommen, dass sowohl der Leasinggeber als auch der Leasingnehmer Vermögenswerte in ihren eigenen Abschlüssen erfassen, wenn diese Vermögenswerte als operatives Leasingverhältnis eingestuft werden.

Die Systemauslegung von Aufdach-Solaranlagen ist in der Regel auf die Bedürfnisse von Letztverbraucherinnen bzw. -verbrauchern zugeschnitten, daher ist die Bedingung e) regelmäßig gegeben. Somit handelt es sich wahrscheinlich um ein Finanzierungsleasing.

1. Finanzierungsleasing

Im Normalfall eines Finanzierungsleasings verbucht der EE-Dienstleister anstelle der Vermögenswerte eine Forderung (d. h., der Vermögenswert wird ausgebucht).

Beispiel

Angenommen wird ein fünfjähriges physisches PPA mit einem externen Dritten. Die Nutzungsdauer der stromerzeugenden Anlage beträgt ebenfalls fünf Jahre. Nach Ablauf der fünf Jahre geht das Eigentum an dem Vermögenswert auf den Abnehmer über. Für die installierte Leistung der Stromerzeugungsanlage fällt eine feste jährliche Zahlung von 17.338 USD an. Die erstmalige Bewertung der Forderung des EE-Dienstleisters entspricht dem beizulegenden Zeitwert des stromerzeugenden Vermögenswertes bzw. dem Barwert der Leasingzahlungen, falls dieser niedriger ist. Für das Beispiel wird von der Annahme ausgegangen, dass der Barwert der Leasingzahlungen niedriger ist als der beizulegende Zeitwert und (der Einfachheit halber) mit dem Buchwert des Vermögenswertes übereinstimmt. Der Abzinsungssatz beträgt zwei Prozent und die Abschreibung ist linear (zur Vereinfachung: keine Kaufoption, keine Leasinganreize, keine anfänglichen direkten Kosten).

- Zu Beginn der Laufzeit des Leasingvertrags ersetzen die Forderungen das Anlagevermögen in der Bilanz:

Soll	Haben
Leasingforderung	Sachanlagen
USD 81.721	USD 81.721

Leasingforderungen sind Zahlungen, die zum Zeitpunkt des Vertragsbeginns nicht geleistet wurden, z. B.:

- feste Zahlungen
- variable Zahlungen (Index)
- Restwertgarantien
- Vertragsstrafen bei Kündigung

Die Leasingforderungen werden als zukünftige Zahlungen abgezinst und der Leasinggeber sollte die anfänglichen direkten Kosten zur Investition in das Leasingverhältnis hinzurechnen.

- Die Leasingzahlungen verringern dann im Zeitverlauf die Forderung:

Soll	Haben
Kasse	Leasingverbindlichkeit
USD 17.338	USD 17.338

Dafür wird eine konstante periodische Leasingrate gezahlt.

- Schließlich wird die Leasingforderung aufgezinnt:

Soll	Haben
Leasingforderung	Zinserträge (GuV)
USD 1.634	USD 1.634

Diese buchhalterische Behandlung wirkt sich sowohl auf die operativen Tätigkeiten als auch auf die Finanzierungstätigkeiten des CFS aus.

2. Operatives Leasing

Im Basisfall eines operativen Leasingverhältnisses weist der EE-Dienstleister die maßgeblichen Vermögenswerte, die über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben werden, auch weiterhin aus. Der IAS 16 für „Sachanlagen“ findet Anwendung.

Beispiel

Angenommen wird ein dreijähriges physisches PPA mit einem externen Dritten. Die Nutzungsdauer der stromerzeugenden Anlage beträgt fünf Jahre, und es ist keine Eigentumsübertragung vorgesehen. Für die installierte Leistung der Stromerzeugungsanlage fällt eine feste jährliche Zahlung von 12.000 USD an. Der Buchwert der Anlage beträgt 50.000 USD.

- Abschreibung des Vermögenswerts über seine geschätzte Nutzungsdauer:

Soll	Haben
Abschreibung (GuV)	Sachanlagen
USD 10.000	USD 10.000

- Die Leasingzahlungen werden in der GuV als Einnahmen ausgewiesen:

Soll	Haben
Kasse	Leasingerträge (GuV)
USD 12.000	USD 12.000

Diese buchhalterische Behandlung wirkt sich sowohl auf die betriebliche als auch auf die Investitionstätigkeit des CFS aus.

Wie im vorangegangenen Abschnitt erwähnt, schreibt auch der Abnehmer sein Nutzungsrecht am Wirtschaftsgut ab. Im genannten Beispiel beträgt die jährliche Abschreibung 11.536 USD.

III. Auswirkungen verschiedener Vertragsmerkmale auf die Bewertung

Zunächst werden in diesem Abschnitt die möglichen Auswirkungen des Vertragsmerkmals „Klausel zur Eigentumsübertragung“ erläutert. Anschließend gibt eine Tabelle einen Überblick über weitere in der Praxis anzutreffende Merkmale, die keinen Einfluss auf die Ausgangsfrage haben, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16 ist oder beinhaltet. Diese Merkmale können sich jedoch insbesondere auf die buchhalterische Bewertung auswirken.

An dieser Stelle wird nur eine erste Einschätzung abgegeben. Grundsätzlich wird dringend eine Einzelfallprüfung der relevanten Vertragsmerkmale empfohlen.

Beispiel

Angenommen wird auch in diesem Fall ein dreijähriges physisches PPA mit einem externen Dritten. Die Nutzungsdauer des Vermögenswertes beträgt fünf Jahre. Für die installierte Leistung der Stromerzeugungsanlage fällt eine feste monatliche Zahlung von 1.000 USD an. Die erstmalige Bewertung des Nutzungsrechts beträgt 50.000 USD. Der Abzinsungssatz beträgt zwei Prozent und die Abschreibung ist linear.

Der Vertrag enthält eine Kaufoption mit Eigentumsübertragung nach drei Jahren Leasing (der Einfachheit halber: keine Leasinganreize, keine anfänglichen direkten Kosten enthalten).

Nach Vertragsbeginn gilt Folgendes:¹⁶

- Wenn das Eigentum an dem zugrunde liegenden Vermögenswert bis zum Ende der Leasingdauer (drei Jahre) auf den Abnehmer übertragen wird, läuft die Abschreibungsdauer bis zum Ende der Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswertes (fünf Jahre).
- In diesem Fall weicht die Abschreibungsdauer des Nutzungsrechts von der Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts ab.

Daraus ergibt sich eine Verringerung des jährlichen Abschreibungsbetrags. In Hinblick auf die Kapitalflussrechnung sind die betriebliche Tätigkeit und die Investitionstätigkeit maßgeblich.

Tabelle 3: Gesamtwerte für das Beispiel-PPA (mit Eigentumsübertragung)

	Zu Beginn	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Leasingzahlungen		USD 17.338	USD 17.338	USD 17.338	–	–
Erfasste Leasingaufwendungen						
Zinsen		USD 1.000	USD 673	USD 340	–	–
Abschreibung		USD 10.000	USD 10.000	USD 10.000	USD 10.000	USD 10.000
gesamter periodischer Aufwand		USD 11.000	USD 10.673	USD 10.340	USD 10.000	USD 10.000
Bilanz						
Nutzungsrecht am Vermögenswert	USD 50.000	USD 40.000	USD 30.000	USD 20.000	USD 10.000	–
Leasingverbindlichkeit	USD 50.000	USD 33.662	USD 16.998	–	–	–

Quelle: Eigene Illustration der Autoren bzw. Autorinnen, BBH, 2022, auf Grundlage von IFRS 16

Tabelle 4 vermittelt einen Überblick darüber, wie verschiedene Vertragsmerkmale die Bewertung nach IFRS 16 beeinflussen können. Es wird ange-

nommen, dass die in Teil 2A beschriebenen Kriterien für das Vorliegen eines Leasingverhältnisses nach IFRS 16 erfüllt sind.

Tabelle 4: Verschiedene Vertragsmerkmale und ihre möglichen Auswirkungen auf die Bewertung nach IFRS 16

Vertragsmerkmal (1/3)	Mögliche Auswirkungen auf die Bewertung
Vertragslaufzeit	<p>Wenn festgestellt wird, dass der Abnehmer mit hinreichender Sicherheit eine Option zu einer Vertragserneuerung ausüben wird:</p> <p><i>Bei Vertragsbeginn</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Erhöhung der Leasingzahlungen und Leasingverbindlichkeiten • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Erhöhung der Leasingforderungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines operativen Leasingverhältnisses: Erhöhung der Leasingeinnahmen
Zahlungen im Fall einer Kündigung	<p>Wenn festgestellt wird, dass der Abnehmer mit hinreichender Sicherheit eine Option zur Kündigung des Leasingverhältnisses ausüben wird:</p> <p><i>Bei Vertragsbeginn (siehe IFRS 16, Textnummer 27)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Erhöhung der Leasingzahlungen und Leasingverbindlichkeiten • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Erhöhung der Leasingforderungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines operativen Leasingverhältnisses: Erhöhung der Leasingeinnahmen



Tabelle 4: Verschiedene Vertragsmerkmale und ihre möglichen Auswirkungen auf die Bewertung nach IFRS 16 (Fortsetzung)

Vertragsmerkmal (2/3)	Mögliche Auswirkungen auf die Bewertung
Option für einen vorzeitigen Kauf	<p>Wenn festgestellt wird, dass der Abnehmer mit hinreichender Sicherheit eine Option zum Kauf des Vermögenswerts ausüben wird:</p> <p><i>Bei Vertragsbeginn (siehe IFRS 16, Textnummer 27)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Erhöhung der Leasingzahlungen und Leasingverbindlichkeiten • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Erhöhung der Leasingforderungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines operativen Leasingverhältnisses: Erhöhung der Leasingeinnahmen <p><i>Nach Vertragsbeginn (siehe IFRS 16, Textnummer 32)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ist die Ausübung der Kaufoption durch den Abnehmer hinreichend sicher, läuft der Abschreibungszeitraum bis zum Ende der Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts. • In diesem Fall weicht die Abschreibungsdauer des Nutzungsrechts von der Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts ab. • Daraus ergibt sich eine Verringerung des jährlichen Abschreibungsbetrags.
Restwertgarantien	<p><i>Bei Vertragsbeginn (siehe IFRS 16, Textnummer 27)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Erhöhung der Leasingzahlungen und Leasingverbindlichkeiten • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Erhöhung der Leasingforderungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines operativen Leasingverhältnisses: Erhöhung der Leasingeinnahmen
Output-/Leistungsgarantie	<p><i>Bei Vertragsbeginn (siehe IFRS 16, Textnummer 27)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Erhöhung der Verbindlichkeiten für das Nutzungsrecht und der Leasingverbindlichkeiten als feste Sachleistungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Erhöhung der Leasingforderungen • EE-Dienstleister im Rahmen eines operativen Leasingverhältnisses: mögliche Erhöhung der Leasingeinnahmen
Kapazitätsentgelte versus Energieentgelte	<p><i>Bei Vertragsbeginn</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Behandlung als feste und variable Kosten als Teil der Leasingverbindlichkeiten (siehe Teil 2, Abschnitt BI) • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Behandlung als feste und variable Kosten als Teil der Leasingforderungen (siehe Teil 2, Abschnitt BII1)
Zahlungsstrukturen	<p>Grundsätzlich beeinflussen die Zahlungsstrukturen die Höhe der Leasingzahlungen.</p> <p>Anzahlung (z. B. Zahlung von max. 20 Prozent des Anlagenwertes bei Vertragsabschluss, d. h., bevor die Anlage betriebsbereit Strom liefert) bei Vertragsbeginn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abnehmer: Reduzierung der Leasingzahlungen und Leasingverbindlichkeiten • EE-Dienstleister im Rahmen eines Finanzierungsleasings: Reduzierung der Leasingforderungen
Vertragsmerkmal (3/3)	Mögliche Auswirkungen auf die Bewertung
Währungen	<p>Wenn die Währung des Vertrages nicht mit der funktionalen Währung des Abnehmers identisch ist:</p> <p><i>Bei Vertragsbeginn</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Behandlung nach IAS 21: Der Abnehmer rechnet den abgezinsten Wert des Nutzungsrechts als nicht monetären Posten zu historischen Kosten in die funktionale Währung um, wobei der historische Kurs (Wechselkurs am Tag der Transaktion) verwendet wird. <p><i>Nach Vertragsbeginn (Folgebewertung)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Behandlung nach IAS 21: Der Abnehmer rechnet die Leasingverbindlichkeit als monetären Posten zur Bewertung jährlich zum Stichtagskurs in die funktionale Währung um. Umrechnungsdifferenzen werden in der GuV erfasst.

IV. Exkurs: Darstellung von Leasingverhältnissen

Gemäß IFRS 16 muss der Abnehmer die Nutzungsrechte an Vermögenswerten entweder in der Bilanz getrennt von anderen Vermögenswerten ausweisen oder diese Informationen im Anhang offenlegen. Wenn die Vermögenswerte nicht gesondert in der Bilanz ausgewiesen werden, muss der Abnehmer angeben, in welchen Posten der Bilanz sie enthalten sind. Leasingverbindlichkeiten sind in gleicher Weise zu behandeln.

Im Falle eines operativen Leasingverhältnisses weist der EE-Dienstleister die zugrunde liegenden Vermögenswerte in seiner Bilanz entsprechend der Art des zugrunde liegenden Vermögenswerts aus. Bei Finanzierungsleasingverhältnissen hat der EE-Dienstleister „qualitative und quantitative Angaben zu wesentlichen Änderungen des Buchwerts der Nettoinvestition in Finanzierungs-Leasingverhältnisse zu machen“ (IFRS 16, Textnummer 93).

C. Nein, der Vertrag ist kein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16

Wenn eines der drei beschriebenen Kriterien nicht erfüllt ist, beinhaltet der Vertrag kein Leasingverhältnis gemäß IFRS 16.

Im folgenden Kapitel werden die regulären Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus Sicht des Abnehmers und des EE-Dienstleisters beschrieben.

I. Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers

Dem Abnehmer entstehen im Rahmen eines PPA oder eines anderen Leasingvertrags über EE im Kontext dieser Studie erfolgswirksame Kosten für den gekauften Strom, die bezahlt werden müssen:

- Buchhalterische Erfassung der Verbindlichkeit:

Soll	Haben
Aufwendungen für Stromeinkauf (GuV)	Verbindlichkeit

- Begleichung der Verbindlichkeit:

Soll	Haben
Verbindlichkeit	Bank

Außerdem kann es erforderlich sein,

- „sonstige finanzielle Verpflichtungen“¹⁷ im Anhang zum Jahresabschluss anzugeben oder
- Rückstellungen für belastende Verträge zu bilden, wenn die unvermeidbaren Kosten für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen den wirtschaftlichen Nutzen des EE-Kraftwerks übersteigen.

Dies betrifft den Cashflow operativer Tätigkeiten im CFS.

17 Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen eines Unternehmens muss im Anhang zum Jahresabschluss angegeben werden. Die IFRS regeln dies nicht in einem speziellen Standard, sondern im Rahmen einzelner Standards.

II. Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters

In diesem Beispiel ist der EE-Dienstleister der Betreiber der Anlage und hat das wirtschaftliche Eigentum an der Stromerzeugungsanlage. Er erzielt Einnahmen aus dem Verkauf von Strom an den Abnehmer.

Die Stromerzeugungsanlage kann zu Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert angesetzt werden (Prüfung des beizulegenden Zeitwerts ist erforderlich). Auch hier gilt IAS 16.¹⁸

- Der EE-Dienstleister verbucht Forderungen aus dem Verkauf von Strom an den Abnehmer:

Soll	Haben
Forderungen aus Energieverkauf	Erlöse aus Energieverkauf (GuV)

- Begleichung von Forderungen:

Soll	Haben
Bank	Forderungen aus Energieverkauf

- Abschreibung des Vermögenswerts über seine Nutzungsdauer:

Soll	Haben
Abschreibung der Anlage (GuV)	Sachanlagen

Die operativen Tätigkeiten des CFS sind davon betroffen.

D. Wann ist der Vertrag als Finanzinstrument gemäß IFRS 9 zu bilanzieren?

IFRS 9 „Finanzinstrumente“ regelt die Bilanzierung

- finanzieller Vermögenswerte und
- finanzieller Verbindlichkeiten.

Daher ist der Standard in Fällen, in denen IFRS 16 angewendet wird, grundsätzlich nicht maßgeblich.¹⁹ IFRS 9 kann jedoch für Forderungen und Verbindlichkeiten aus solchen Leasingverhältnissen und für eingebettete Derivate maßgeblich werden.

Der Wert eines Derivats hängt von einem zugrundeliegenden variablen Vermögenswert ab, z. B. einer Ware, einer Währung oder einem Wertpapier. In Bezug auf eingebettete Derivate heißt es in IFRS 9, Textnummer 4.3.1: „Ein eingebettetes Derivat ist Bestandteil eines hybriden Vertrags, der auch einen nicht derivativen Basisvertrag enthält, mit dem Ergebnis, dass ein Teil der Zahlungsströme des zusammengesetzten Finanzinstruments ähnlichen Schwankungen unterliegt wie ein eigenständiges Derivat.“

Das eingebettete Derivat ist grundsätzlich vom Basisvertrag (derivativer Bestandteil des Vertrags) zu trennen und separat zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 9 zu bilanzieren.

PPA-Strukturen können der Definition eines Derivatvertrags entsprechen, da der Abschluss eines PPA nicht zu einer anfänglichen Nettoinvestition führt. Darüber hinaus können die Bedingungen in PPA-Verträgen eigenständigen Derivaten ähneln und daher eingebettete Derivate sein.

¹⁸ Vgl. IASB. IAS 16.30.

¹⁹ Vgl. IASB. IFRS 9.2.1 (b).

Beispiele für solche Bedingungen sind:

- PPA-Zahlungen
 - auf Grundlage eines Preisindex,
 - die an einen variablen Zinssatz oder einen Inflationsindex
 - in ausländischer Währung gebunden sind.
- Der Vertrag enthält Optionen wie
 - eine Option zur Laufzeitverlängerung,
 - eine Option zur Vertragserneuerung,
 - eine Kaufoption.

Es sei darauf hingewiesen, dass die gleiche Behandlung auch für andere Leasingverträge über EE gilt.

Enthält der Vertrag ein eingebettetes Derivat, ist IFRS 9 anzuwenden. Es gibt jedoch eine Ausnahme: Wenn der gesamte im Rahmen des Vertrags beschaffte Strom vom Abnehmer genutzt werden soll, fällt er nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 9 („Own Use Exemption“). Andernfalls muss der Vertrag gemäß IFRS 9 behandelt werden.²⁰

Es ist schwierig zu beurteilen, ob die Own Use Exemption anwendbar ist. Mögliche Indikatoren dafür, dass IFRS 9 anzuwenden ist, sind:²¹

- Das Stromangebot des Vertrags übersteigt die Nachfrage des Abnehmers und wird daher von ihm verkauft. In diesem Fall muss der die Nachfrage überschießende Teil als Derivat verbucht werden.

- Wenn eine schriftliche Option für den EE-Dienstleister vorgesehen ist, kann der Abnehmer nicht kontrollieren, ob sie ausgeübt wird oder nicht. Die Option wird vom Abnehmer geschrieben und räumt dem EE-Dienstleister das Recht ein, den Strom aus dem Vertrag zu verkaufen.

Wie die folgenden Beispiele auf der nächsten Seite zeigen, ist immer eine spezifische Bewertung der individuellen Vertragsstruktur erforderlich.

Im Gegensatz zur allgemeinen Regel für eingebettete Derivate müssen eingebettete Derivate, die eng mit dem Basisvertrag verbunden sind, nicht getrennt bilanziert werden.

IFRS 9 enthält keine Definition des Begriffs „eng verbundenes eingebettetes Derivat“. Vielmehr werden Beispiele angeführt, die zeigen, wann ein eingebettetes Derivat eng mit dem Basisvertrag verbunden bzw. nicht eng verbunden ist. Es wird deutlich, dass für die Bewertung eines eingebetteten Derivats

- die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des eingebetteten Derivats und
- die wirtschaftlichen Merkmale und Risiken des Basisvertrags

zu vergleichen sind.

Das Risiko eines Derivats wird beeinflusst durch

- den Basiswert (d. h. den Index/Preis des nicht-finanziellen Postens) und
- das Ausmaß, in dem sich Änderungen des Basiswerts auf die Abrechnung auswirken.

20 Vgl. World Business Council for Sustainable Development (wbcscd) (2018), IFRS accounting outline for Power Purchase Agreements, S. 12 f., http://docs.wbcscd.org/2018/01/IFRS_accounting_outline_for_PPA.pdf (letzter Zugriff am 10.05.2022).

21 Ebd.

Beispiel

Eine 500-kWp-PV-Anlage wurde von einem EE-Dienstleister so konzipiert, dass sie die Last eines einzelnen Unternehmensabnehmers optimal abdeckt. 100 Prozent der möglichen jährlichen PV-Produktion werden im Rahmen eines Take-or-pay-Vertrags an den Abnehmer verkauft. Nach Ablauf der zehnjährigen Vertragslaufzeit geht das Eigentum auf den Abnehmer über.

Während eines normalen Arbeitstages können 100 Prozent der erzeugten PV-Energie vom Abnehmer genutzt werden, um so den Energieverbrauch auf Grundlage von Strom aus dem Netz oder Diesel zu ersetzen. Im Durchschnitt können auf diese Weise im Vergleich zu anderen Energiequellen 14 ct/kWh eingespart werden.

Am Wochenende verbraucht der Abnehmer keine Energie aus der PV-Anlage und die PV-Produktion in dieser Zeit (30 Prozent der gesamten Jahresproduktion) kann entweder gedrosselt oder vom Abnehmer für 5 ct/kWh an das nationale Versorgungsunternehmen verkauft werden.

In diesem Fall gilt die Ausnahmeregelung „Own Use Exemption“, weil der Vertrag in der Regel nicht mit Barmitteln oder einem anderen Finanzinstrument, sondern mit Strom erfüllt wird. Auch die Möglichkeit, dass der Abnehmer den an Wochenenden erzeugten Strom an das externe Versorgungsunternehmen verkaufen darf, ändert die Beurteilung nicht. Die Möglichkeit ergibt sich aus der Tatsache, dass der Strom an Wochenenden nicht benötigt wird, und nicht aus der Absicht, Gewinne aufgrund kurzfristiger Preisschwankungen zu erzielen.

Voraussetzung für ein eingebettetes Derivat ist, dass das zugrunde liegende Risiko in hohem Maße mit dem Risiko des nichtfinanziellen Postens (d. h. Strom) verbunden ist. Bezieht sich das Risiko auf die Preisgestaltung, sollte außerdem festgestellt werden, ob sich die Preisanpassung auf die Anschaffungskosten oder den beizulegenden Zeitwert des nichtfinanziellen Postens bezieht.²²

Beispiele für eingebettete Derivate, die in der Regel eng miteinander verbunden sind:

- Preisbildung auf Grundlage eines Index, der ähnliche wirtschaftliche Merkmale und Risiken wie die Stromversorgung selbst aufweist (der Index entwickelt sich in Abhängigkeit von den Marktpreisen des Basiswerts)

²² Vgl. Wbcsd (2018), IFRS accounting outline for Power Purchase Agreements, S. 14 ff., http://docs.wbcsd.org/2018/01/IFRS_accounting_outline_for_PPA.pdf (letzter Zugriff am 10.05.2022).

- Der Vertrag ist ein Leasingverhältnis bzw. beinhaltet ein solches:
 - Optionen zur Verlängerung der Laufzeit oder Erneuerung des Vertrags
 - Kündigungsklauseln
 - inflationsgebundene Zahlungen

Im Gegensatz sind Beispiele für eingebettete Derivate, die nicht eng verbunden sind:

- eine Preisgestaltung auf Grundlage eines Index, der sich auf andere wirtschaftliche Merkmale und Risiken bezieht als die Stromversorgung selbst (Index entwickelt sich entgegengesetzt und wird mehr, weniger oder nicht von den Marktpreisen des Basiswerts beeinflusst)
- eingebettete Derivate, die sich auf Fremdwährungen beziehen, wenn die vertraglich vereinbarte Währung nicht
 - die funktionale Währung des Abnehmers oder EE-Dienstleisters selbst ist;
 - die Währung ist, in der der Strompreis im weltweiten Geschäftsverkehr üblicherweise angegeben wird, oder
 - die Währung ist, die üblicherweise in Verträgen zum Kauf oder Verkauf nichtfinanzieller Posten im wirtschaftlichen Umfeld des EE-Dienstleisters verwendet wird.

Empfohlen wird jedoch, auch bei Vorliegen einiger Anhaltspunkte, jede Vertragsstruktur einer Einzelfallprüfung zu unterziehen.

Beispiel

Der EE-Dienstleister bezahlt Investitionen in die Erzeugungsanlagen in USD. Die Leasingzahlungen im Vertrag zwischen dem EE-Dienstleister und dem Abnehmer erfolgen jedoch in der Landeswährung des Abnehmers, z. B. in Taka (Landeswährung Bangladeschs).

In diesem Fall ist das eingebettete Derivat, die Fremdwährung, eng mit dem Basisvertrag verbunden, da die Währung Taka die funktionale Währung des Abnehmers ist. Somit findet IFRS 9 keine Anwendung.

Während eines normalen Arbeitstages können 100 Prozent der erzeugten PV-Energie vom Abnehmer genutzt werden, um den alternativen Energieverbrauch auf Grundlage von Strom aus dem Netz oder Diesel zu ersetzen.

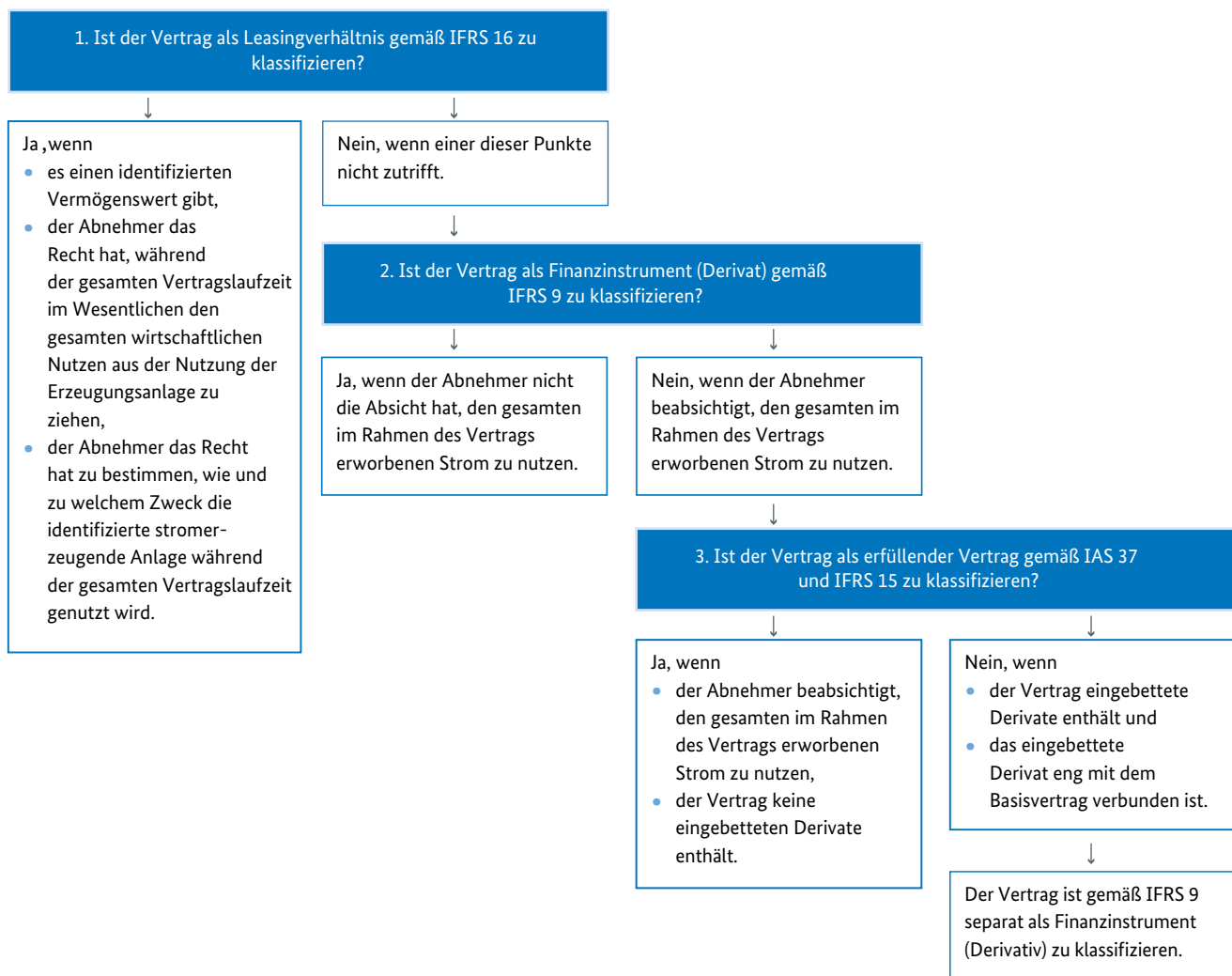
Für eng verbundene eingebettete Derivate gelten die regulären Rechnungslegungsvorschriften:

- Einerseits muss der Abnehmer eine Erhöhung der Verbindlichkeiten verbuchen, wenn der Wert des eng damit verbundenen eingebetteten Derivats steigt.
- Andererseits muss der EE-Dienstleister einen Anstieg der Forderungen verbuchen.

In beiden Fällen ist der Ansatz des beizulegenden Zeitwerts zu verwenden.

E. Zusammenfassende Illustration für Teil 2

Abbildung 4: Zusammenfassung von Teil 2



Quelle: Eigene Illustration der Autoren bzw. Autorinnen, BBH, 2022, auf Grundlage von IFRS 16

Teil3 – Untersuchung der Auswirkungen von TPO-Vertragsstrukturen auf die Rechnungslegung und Finanzberichterstattung nach dem Rechnungslegungssystem SYSCOHADA

A. Überblick über die Organisation für die Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika, OHADA, und das verbundene Rechnungslegungssystem SYSCOHADA

OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) ist eine internationale Organisation, die es sich zum Ziel gesetzt hat, das Wirtschaftsrecht in Afrika zu harmonisieren. So soll Rechtssicherheit für Investoren und Unternehmen in ihren Mitgliedsstaaten gewährleistet und damit die wirtschaftliche Entwicklung gefördert werden.²³ Heute hat die OHADA siebzehn Mitglieder: Benin, Burkina-Faso, Kamerun, Zentralafrikanische Republik, Elfenbeinküste, Kongo, Komoren, Gabun, Guinea, Guinea-Bissau, Äquatorialguinea, Mali, Niger, Demokratische Republik Kongo, Senegal, Tschad und Togo.²⁴

Eines der harmonisierten Gesetze der OHADA ist das 2017 veröffentlichte *Acte uniforme relatif au droit comptable et à l'information financière*, das einheitliche Gesetz über das Rechnungslegungsrecht und die Finanzberichterstattung. Es umfasst das Buchhaltungssystem SYSCOHADA (Système Comptable OHADA), das auch PPAs und Leasingverträge regelt. Die Regeln der SYSCOHADA entsprechen weitgehend den Anforderungen der IFRS.²⁵ Daher konzentrieren sich die folgenden Seiten auf die Unterschiede zwischen der bilanziellen Behandlung von PPA und Leasingverträgen nach SYSCOHADA und nach IFRS.

B. Unterschiede der Behandlung von PPA und Leasingverträgen: SYSCOHADA versus IFRS

Der Rechnungslegungsstandard SYSCOHADA ist für drei der achtzehn PEP-Länder maßgeblich und wird daher im Rahmen dieser Studie ebenfalls berücksichtigt. Kapitel 8 des SYSCOHADA-Standards gilt für PPA/Leasing-(Miet-)Verträge.

I. Unterschiede zwischen SYSCOHADA und IFRS 16

Kapitel 8 („Contrat de location“) von SYSCOHADA basiert auf den im Standard IFRS 16 festgelegten Behandlungen. Ziel des Kapitels ist die Präzisierung der Grundsätze für den Ansatz, die Bewertung und die Darstellung von Leasingverträgen.

Die Rechnungslegungsgrundsätze IFRS und SYSCOHADA unterscheiden sich hauptsächlich in der Art, wie der Leasingnehmer das Operating-Leasingverhältnis zu behandeln hat.

Im Unterschied zu IFRS 16 behält SYSCOHADA 8 die Klassifizierung der Verträge in Finanzierungsleasing und operatives Leasing auch für den Leasingnehmer bei. SYSCOHADA 8 beschreibt in Abschnitt 1.5.2 Beispiele, die auf ein operatives Leasing hinauslaufen:

- Leasingverträge mit einer Kaufoption von weniger als zwölf Monaten, Leasingverträge mit einer Kaufoption, bei denen die Ausübung der Option am Ende des Vertrags hypothetisch ist, und Leasingverträge mit einer Kaufoption, deren Betrag nicht wesentlich ist.

23 Vgl. OHADA (2021), General overview, <https://www.ohada.org/en/general-overview/> (letzter Zugriff am 27.10.2021).

24 OHADA (2021), State Members, <https://www.ohada.org/en/state-members/> (letzter Zugriff am 28.10.2021).

25 OHADA (2017), Acte uniforme relatif au droit comptable et à l'information financière et système comptable OHADA (SYSCOHADA), S. 624. http://biblio.ohada.org/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=3976 (letzter Zugriff am 28.10.2021).

- Finanzierungsleasing und alle anderen Leasingverträge mit einer Kaufoption, bei denen die Ausübung der Option am Ende des Vertrages hypothetisch ist.²⁶
- Mietkaufvereinbarungen und alle anderen Leasingverträge mit Kaufoption, deren Betrag nicht wesentlich ist.²⁷

Beispiel

Angenommen wird ein dreijähriger Leasingvertrag mit einem externen Dritten. Die Nutzungsdauer der stromerzeugenden Anlage beträgt drei Jahre. Die Höhe der Leasingzahlungen während der Vertragslaufzeit entspricht dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts. Nach Ablauf der dreijährigen Vertragslaufzeit kann der Abnehmer die Anlage für USD 1 erwerben, was zu diesem Zeitpunkt dem Marktwert der Anlage entspricht.

In diesem Fall wird der Leasingvertrag als operatives Leasingverhältnis betrachtet, da der Betrag der Kaufoption nicht wesentlich ist. Diese Beurteilung muss immer im Hinblick auf den beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts erfolgen.

Das operative Leasing durch den Abnehmer²⁸ gemäß SYSCOHADA 8 wird wie unter dem alten IAS 17 (der durch IFRS 16 ersetzt wurde) behandelt. Der Vermögenswert wird nicht in der Bilanz des

Abnehmers ausgewiesen, nicht einmal das Nutzungsrecht. Stattdessen werden die Leasingzahlungen in der GuV linear oder auf einer anderen systematischen Grundlage über die Laufzeit des Vertrages als Aufwand erfasst.

Darüber hinaus spezifiziert SYSCOHADA 8 die Konten für die Bilanzierung von Finanzierungsleasing sowohl für den Abnehmer als auch für den EE-Dienstleister. Die Bilanzierungsmethoden sind jedoch in beiden Standards gleich.

Bei der Behandlung von Kapitalflüssen unterscheidet SYSCOHADA ebenfalls zwischen operativer Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit.

Die folgenden Unterkapitel beschreiben die Auswirkungen des Finanzierungsleasings auf die Rechnungslegung aus Sicht des Abnehmers und des EE-Dienstleisters. Weitere Informationen über die bilanzielle Behandlung von operativen Leasingverhältnissen sind in Teil 2B nachzulesen.

1. Finanzierungsleasing: Auswirkungen auf die Rechnungslegung des Abnehmers

Die bilanzielle Behandlung von Finanzierungsleasingverhältnissen ist für IFRS und SYSCOHADA identisch, wobei SYSCOHADA die Rechnungslegung im Vergleich zu IFRS weiter spezifiziert.

Die folgenden Punkte und Abbildungen beschreiben die notwendigen buchhalterischen Behandlungen in der Bilanz des Abnehmers (vereinfacht).

26 Eine hypothetische Ausübung der Kaufoption bedeutet, dass die Ausübung unwahrscheinlich ist und daher zu einem operativen Leasingverhältnis führen würde.

27 Die Tatsache, dass der Betrag der Kaufoption nicht wesentlich ist, reicht aus, um den Vertrag als operatives Leasingverhältnis zu qualifizieren, selbst wenn er alle anderen Kriterien eines Finanzierungsleasings erfüllt. Dieser Betrag muss so gering sein, dass der gesamte (vom Leasingnehmer ausgezahlte) Kapitalfluss in keinem Verhältnis zum Wert des Leasingobjekts steht.

28 Wird in Abschnitt 2.2 von SYSCOHADA 8 beschrieben.

- Zu Beginn des Leasingverhältnisses verbucht der Leasingnehmer (wie unter IFRS 16) ein Nutzungsrecht an einem Vermögenswert und eine entsprechende Verbindlichkeit:

Soll	Haben
Sachanlagevermögen – Finanzierungsleasing	17 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

- Anschließend wird die Verbindlichkeit um die Zahlungen reduziert (wie bei IFRS 16):

Soll	Haben
17 Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	623 Aufwendungen für Finanzierungsleasing

- Die Abschreibung des Vermögenswerts wird als Aufwand erfasst (wie in IFRS 16):

Soll	Haben
6.813 Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	28 Abschreibungen auf Anlagevermögen

- Außerdem erfasst der Leasingnehmer die Zinsen auf die Leasingverbindlichkeit unter Verwendung eines konstanten periodischen Zinssatzes erfolgswirksam in seiner GuV:

Soll	Haben
672 Zinsen auf Leasinggebühren	623 Aufwendungen für Finanzierungsleasing

- Nach Kapitel 8, Abschnitt 2.4.3, schlagen sich die Zinsen auf Leasinggebühren im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit nieder, während sich die Schuldentilgung auf die Finanzierungstätigkeit auswirkt.

Abschreibungen wirken sich auf das Betriebsergebnis aus, während sich Mietzahlungen im Finanzergebnis niederschlagen.

2. Finanzierungsleasing: Auswirkungen auf die Rechnungslegung des EE-Dienstleisters

Diese Behandlungen sind sowohl für IFRS als auch für SYSCOHADA gleich, mit der Ausnahme, dass SYSCOHADA seine Konten spezifiziert. Der Vermögenswert darf nicht in der Bilanz des Immobiliendienstleisters erscheinen, er muss jedoch eine Forderung in Höhe des Investitionswerts des Vermögenswerts ausweisen.

Die folgenden Punkte und Abbildungen beschreiben die notwendigen buchhalterischen Behandlungen in der Bilanz des Abnehmers (vereinfacht).

- Zu Beginn des Leasingverhältnisses weist der EE-Dienstleister anstelle der Vermögenswerte eine Forderung aus:

Soll	Haben
2.714 Forderungen aus Finanzierungsleasing	70 Umsatzerlöse

- Danach verringert sich die Forderung aufgrund der Leasingzahlungen:

Soll	Haben
52 Bank	2.714 Forderungen aus Finanzierungsleasing

- Behandlung der Zinsen bei Leasingzahlungen:

Soll	Haben
52 Bank	775 Zinsen in Leasingraten

Die Verzinsung der Leasingzahlungen schlägt sich im Cashflow der operativen Tätigkeit nieder.

Auf in neue Märkte mit der Exportinitiative Energie

Mit dem Ziel, deutsche Technologien und Know-how weltweit zu positionieren, unterstützt die Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) Anbieter klimafreundlicher Energielösungen bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Die Förderstrategie der Exportinitiative Energie ist das Ergebnis kontinuierlicher Abstimmung mit der deutschen Wirtschaft.

Das Team des Projektentwicklungsprogramms (PEP) der Exportinitiative Energie unterstützt deutsche kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dazu mit maßgeschneiderten Service-Angeboten bei der Aufnahme oder Ausweitung ihrer Geschäftsaktivitäten in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern. Das PEP wird von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH durchgeführt. Im Rahmen der Exportinitiative Energie arbeitet das PEP eng mit den Auslandshandelskammern (AHK) zusammen, um vor Ort passende Angebote umzusetzen.

Starkes Netzwerk und Wissen vor Ort

Relevante Marktsegmente in den Zielländern werden für Anbieter klimafreundlicher Energielösungen kontinuierlich beobachtet und bewertet. Basierend hierauf erstellt das PEP-Team Sektoranalysen für relevante Marktsegmente, in denen erneuerbare Energien oder Energieeffizienzmaßnahmen ohne zusätzliche Subventionen wettbewerbsfähig sind.

Projektopportunitäten in Entwicklungs- und Schwellenländern

Die lokalen PEP-Teams verstehen sich als neutrale Vermittler mit fundierter und transparenter Bera-

tungsfunktion. Mit den Kenntnissen über die Herausforderungen der Markterschließung für deutsche Anbieter als auch über die Energiebedürfnisse der lokalen Industrie unterstützen sie beide Seiten beim Zustandekommen eines Geschäftsabschlusses. Verlässliche Partner werden zusammengebracht und Win-win-Situationen geschaffen. Das PEP leistet einen wichtigen Beitrag zur globalen Energiewende. Durch die Förderung nachhaltigen Wirtschaftswachstums in Deutschland und in den Partnerländern unterstützt das PEP die Bundesregierung bei der Erreichung ihrer Ziele in der internationalen Zusammenarbeit.

Ganz konkret entwickelt das PEP-Team umsetzbare Projekte für deutsche Anbieter und identifiziert Unternehmen mit Interesse an klimafreundlichen Energielösungen. Eine Analyse des Energiebedarfs ermöglicht es, das Unternehmen zu potenziellen Kosteneinsparungen und Lösungen „Made in Germany“ zu beraten. Ein konkretes Projekt mit Business Case und allen Daten wird dem Unternehmen vorgeschlagen. Ist es von der Umsetzung eines solchen Projekts überzeugt, bringt es das PEP-Team auf Grundlage vordefinierter Kriterien und mit einem entsprechenden Mandat mit deutschen Anbietern in Kontakt.

Deutsche KMU erhalten somit Zugang zu konkreten Projektopportunitäten und treffen auf ein vorbereitetes, lokales Unternehmen, welches fundierte Investitionsentscheidungen treffen kann. Während des gesamten Prozesses werden beide Partnerseiten im Hinblick auf technische, finanzielle und rechtliche Aspekte beraten.

Aktuell konzentrieren sich die Aktivitäten auf 18 Länder in Südostasien, Südasien, Subsahara-Afrika und im Nahen Osten.

