



Aktualności MSSF

W tym wydaniu:

2 Potrzeby dostarcycieli kapitału

Raport EFRAG i ICAS

3 KIMSF 21

Po prostu „podatki i opłaty” czy znacznie więcej?

4 Model biznesowy

Jaki powinien mieć wpływ na rachunkowość?

5 Wiadomości z Cannon Street

Tymczasowy standard dotyczący regulacyjnych rozliczeń międzyokresowych

Rozważania na temat MSSF 9

Przegląd powdrożeniowy MSSF 3

Rozważania na temat leasingu

Zmiany o wąskim zakresie do MSR 1

8 Pytania i odpowiedzi

„F” jak fundusze rynku pieniężnego

11 Z przymrużeniem oka

Aby uzyskać więcej informacji lub zgłosić chęć subskrypcji, prosimy kontaktować się z nami na adres corporatereporting@uk.pwc.com lub zarejestrować się online.



Raport EFRAG i ICAS na temat potrzeb dostarczycieli kapitału

RMSR (ang. IASB) omówiła wyniki badania przeprowadzonego wśród użytkowników sprawozdań finansowych przez Europejską Grupę Doradczą ds. Sprawozdawczości Finansowej (ang. EFRAG) i Szkocki Instytut Biegłych Księgowych (ICAS).

Czy kiedykolwiek zadawaliście sobie pytanie „jakie użyteczne informacje z tego wynikają?” lub „czy wykazywanie tych informacji w ten sposób nie byłoby bardziej użyteczne?” Co mamy na myśli mówiąc, że coś jest użyteczne? Słownik Macmillan definiuje słowo „użyteczny” jako „pomocny w zrobieniu lub osiągnięciu czegoś” - ale co to jest to „coś”?

Są to niektóre z zagadnień, jakie EFRAG i ICAS analizowały w swoim dokumencie „Korzystanie z informacji przez dostarczycieli kapitału”. Autorzy tego dokumentu zastanawiają się, kim są dostarczyciele kapitału i jakie są ich potrzeby. Dochodzą do oczywistego wniosku, że dostarczyciele kapitału mają różne cele i potrzeby, ale co to oznacza dla sprawozdawczości finansowej? W styczniu RMSR omówiła ustalenia, ale nie podjęła żadnych decyzji.

Ustalenia

Raport EFRAG i ICAS zawiera wszechstronną analizę dostarczycieli kapitału i tego, w jaki sposób korzystają oni ze sprawozdań finansowych. Oto wybór najważniejszych ustaleń:

- Większość dostarczycieli kapitału korzysta ze sprawozdań finansowych, chociaż robią to na różne sposoby. Na przykład, zawodowi inwestorzy w dużym stopniu polegają na kontaktach z kierownictwem, podczas gdy inwestorzy detaliczni częściej polegają na pośrednikach, którzy przetwarzają dla nich informacje finansowe.
- Dostarczyciele kapitału zazwyczaj zaczynają od rachunku zysków i strat. Informacje zawarte w pozostałych całkowitych dochodach lub informacji dodatkowej mogą z większym prawdopodobieństwem zostać przeoczone.
- Dostarczyciele instrumentów dłużnych i kapitałowych mają inne potrzeby. Dostawcy instrumentów dłużnych często koncentrują się na ryzyku poniesienia straty, ponieważ ich zyski są ograniczone.
- Decyzje dotyczące zarządzania wymagają czasem innych informacji niż decyzje dotyczące wyceny.

Formalne badania były dotychczas prowadzone głównie w krajach anglojęzycznych, a sam dokument dotyczy przede wszystkim Europy. Mimo tego zastrzeżenia, wiele kluczowych ustaleń może mieć szersze zastosowanie.

Jakie będą następne działania RMSR?

Większość ustaleń wydaje się być zgodna ze zdrowym rozsądkiem i nie są one „nowe”. Niezależnie od tego, dokument stawia przed autorami standardów kilka pytań: na przykład, czy sprawozdania finansowe powinny być przeznaczone przede wszystkim dla jednego typu inwestorów, czy dla różnych inwestorów? Jakie powinny być relacje między sprawozdawczością finansową a innymi, konkurencyjnymi usługami informacyjnymi?



Również EFRAG i ICAS widzą potrzebę dalszych badań.

RMSR prawdopodobnie włączy tę dyskusję do swojego projektu dotyczącego założeń koncepcyjnych. Niedawno skończył się okres zgłaszania uwag do dokumentu do dyskusji na temat tego projektu i RMSR przyjrzy się opiniom respondentów na szereg tematów powiązanych z ustaleniami EFRAG i ICAS, np. na temat celu sprawozdań finansowych i zarządzania.

KIMSF 21 - po prostu „podatki i opłaty” czy znacznie więcej?

Interpretacja KIMSF 21 „Podatki i opłaty” obowiązuje od 1 stycznia 2014 r. Interpretacja ta została wydana w 2012 r., ale wiele osób dopiero teraz zaczyna rozumieć jej konsekwencje.

Tytuł interpretacji KIMSF 21 „Podatki i opłaty” sugeruje ograniczony zakres, ale rzeczywistość jest całkiem inna. Interpretacja ta dotyczy szeregu różnych zobowiązań nakładanych przez rządy, z których część nie jest nazywana „podatki i opłaty”. Co jeszcze ważniejsze, KIMSF 21 jest interpretacją MSR 37, więc podobne zasady dotyczą innych zobowiązań objętych zakresem MSR 37.

KIMSF 21 wchodzi w życie dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 r. lub później. Interpretacja ta nie została jeszcze zatwierdzona przez UE, ale jej zatwierdzenie jest spodziewane w tym kwartale. Data wejścia w życie w UE nie została jeszcze podana.

Co mówi KIMSF 21?

KIMSF 21 wyjaśnia, że zdarzeniem powodującym powstanie zobowiązania do zapłaty opłaty jest czynność powodująca obowiązek zapłaty opłaty wynikająca z przepisów. Jeśli ta „czynność” ma miejsce w określonym dniu w okresie obrachunkowym, to całość zobowiązania rocznego (oraz ewentualnie powiązany z nim koszt lub obciążenie) wykazywana jest w tym dniu.

Chociaż wszystko to wydaje się dość oczywiste, jednostki zaczynają dochodzić do wniosku, że stosowanie tej zasady może prowadzić do zaskakujących i sprzecznych z intuicją zapisów księgowych. W wielu krajach może to doprowadzić do zmiany obecnej praktyki wykazywania wielu podatków innych niż dochodowe.

Jakich zobowiązań to dotyczy?

Podatki i opłaty wchodzące w zakres KIMSF 21 obejmują wszystkie rodzaje opłat nakładanych przez rządy poza opłatami za towary i usługi, podatkami dochodowymi oraz karami i grzywnami za naruszanie przepisów.

Oznacza to więcej, niż można by się spodziewać. Weźmy na przykład podatki od nieruchomości. Do tej pory wielu podatników rozkładało je równomiernie na cały rok. Jednak zgodnie z KIMSF 21 „zdarzenie wywołujące” może mieć miejsce w dniu płatności pierwszej lub ostatniej raty podatku. Może to mieć nietypowy skutek w postaci wykazania kosztu w określonym dniu zamiast w ciągu całego okresu. Zastosowanie KIMSF 21 generalnie wymaga szczegółowej analizy przepisów, aby ustalić, kiedy zobowiązanie jest wykazywane, co w przypadku dużych jednostek działających w różnych jurysdykcjach może być czasochłonne.



KIMSF 21 jest interpretacją MSR 37, co oznacza, że wytyczne zawarte w interpretacji są zgodne z zasadami zawartymi w MSR 37. MSR 37 zawiera konkretne wytyczne dotyczące wykazywania niektórych rezerw (np. rezerw na restrukturyzację), ale podstawową zasadą jest wykazywanie rezerwy wtedy, gdy istnieje bieżące zobowiązanie wynikające z przeszłego zdarzenia i prawdopodobny jest wpływ środków, który można wiarygodnie wycenić. Interpretacja KIMSF 21 koncentruje się na ustaleniu, czy występuje bieżące zobowiązanie wynikające z przeszłego zdarzenia i czy może pomóc w określeniu momentu wykazania rezerw, nawet jeśli nie wchodzą one w zakres samej interpretacji.

Co należy zrobić?

Trzeba jeszcze raz przyjrzeć się opłatom nakładanym przez rządy, jakich dokonuje jednostka. Zostały one prawdopodobnie omówione w wytycznych zawartych w KIMSF 21. Należy także wziąć pod uwagę konsekwencje innych zobowiązań wykazywanych na podstawie MSR 37. Konsekwencje te powinny zostać ujawnione w rocznym sprawozdaniu finansowym na dzień 31 grudnia 2013 r. zgodnie z MSR 8.

Model biznesowy – czy powinien mieć wpływ na rachunkowość?

Koncepcja „modelu biznesowego” jest nadal gorącym tematem. Hector Cabrera z działu doradztwa księgowego PwC przygląda się ostatnim dyskusjom.

W ciągu ostatnich kilku miesięcy wiele uwagi poświęcano pojęciu „modelu biznesowego”. Jest ono częścią projektu RMSR dotyczącego założeń koncepcyjnych, EFRAG wydała na jego temat dwa dokumenty, a także ma ono cały czas wpływ na ustanawianie standardów, w tym ostatnich projektów dotyczących ubezpieczeń, podmiotów inwestycyjnych i leasingu.

Pojęcie modelu biznesowego nie jest jednak nowe. Wiele problemów rachunkowych wymaga rozważenia, co jest istotne, a „model biznesowy” jest często jedną ze wskazówek istotności. Ponadto już od pewnego czasu ma on wpływ na ustanawianie standardów (MSSF 7, MSSF 8, MSSF 9 i ostatnie zmiany do MSSF 10).

Dobrym przykładem jest podejście do aktywów finansowych mających cechy instrumentów dłużnych w MSSF 9, które uwzględnia fakt, że aktywa finansowe mogą pełnić różne role. W niektórych przypadkach kierownictwo zwraca uwagę przede wszystkim na terminy przepływów pieniężnych i odzyskiwalność. W związku z tym wartość godziwa aktywów finansowych ma drugorzędne znaczenie, a wycena według „wartości początkowej” dostarcza istotniejszych informacji. W przypadku innych jednostek, których rentowność zależy od wyników osiągniętych przez aktywa finansowe, wycena w wartości godziwej jest istotniejsza.

Tak czy inaczej, są różne definicje modelu biznesowego i poglądy na to, czy koncepcję tę należy stosować przy ustanawianiu standardów. RMSR zadaje to właśnie pytanie w dokumencie do dyskusji dotyczącym założeń koncepcyjnych. Przyjrzyjmy się kilku najważniejszym pytaniom tej debaty.

Czy ta koncepcja jest zbyt skomplikowana?

Jest wiele różnych pomysłów na zdefiniowanie modelu biznesowego, ale większość z nich



koncentruje się na trzech szerokich koncepcjach. Są to: propozycja wartości dla klientów, wkład i sposób tworzenia wartości przez jednostkę.

Koncepcje te zawierają w sobie prawie całe „DNA” jednostki. Pierwsza z nich dotyczy produktów lub usług oferowanych przez jednostkę, jej docelowego rynku i klientów. Druga dotyczy posiadanych przez jednostkę zasobów i procesów, które ją wyróżniają na rynku. Ostatnia mówi o tym, jak jednostka zarabia pieniądze na jednych i drugich (formuła generowania zysków).

Koncepcje te są powszechnie stosowane przez interesariuszy i społeczność biznesową. Dlaczego nie mogliśmy z nich skorzystać w celu oceny istotności informacji dla użytkowników sprawozdań finansowych?

Czy niezbędna jest jedna definicja?

Trudność sformułowania jednej definicji modelu biznesowego nie powinna przesłaniać potencjalnych korzyści dla tworzenia istotnych informacji. Sprawozdanie finansowe nie musi zawierać informacji o każdej części modelu biznesowego. Na przykład, przekazywanie pełnej informacji o propozycji wartości dla klientów nie jest celem sprawozdania finansowego. Sprawozdanie finansowe zawiera także ograniczone informacje na temat wkładu, natomiast bardzo dużo mówi o formule generowania zysków. Czy wobec tego autorzy standardów powinni skupić się przynajmniej na tym aspekcie modelu biznesowego?

Co dalej?

RMSR będzie kontynuowała debatę na temat tego, czy model biznesowy powinien odgrywać bardziej oczywistą i decydującą rolę w standardach rachunkowości w związku z opracowywaniem założeń koncepcyjnych. Nie ma jeszcze jasnych odpowiedzi, ale możliwość wprowadzenia modelu biznesowego jako przewodniej zasady oceny istotności informacji finansowych zasługuje na więcej uwagi.

Wiadomości z Cannon Street

Tymczasowy standard dotyczący działalności opartej na stawkach regulowanych

RMSR opublikowała MSSF 14 „Regulacyjne rozliczenia międzyokresowe” (MSSF 14), tymczasowy standard dotyczący wykazywania niektórych sald wynikających z działalności opartej na stawkach regulowanych (regulacyjne rozliczenia międzyokresowe).

MSSF 14 ma zastosowanie wyłącznie do jednostek, które stosują MSSF 1 jako jednostki stosujące MSSF po raz pierwszy. Standard ten pozwala, aby po przyjęciu MSSF jednostki te nadal stosowały poprzednio stosowane przez siebie zasady rachunkowości do ujmowania, wyceny, wykazywania utraty wartości i usuwania z bilansu sald regulacyjnych rozliczeń międzyokresowych. MSSF 14 zawiera także wskazówki dotyczące zmian zasad rachunkowości, prezentacji i ujawniania informacji w momencie przyjęcia MSSF po raz pierwszy lub później.

Obecnie nie ma standardu, który dotyczyłby konkretnie działalności opartej na stawkach regulowanych. Celem tego tymczasowego standardu jest umożliwienie jednostkom przyjmującym MSSF uniknięcia poważnych zmian zasad rachunkowości do czasu

zakończenia przez RMSR szerszego projektu tworzenia standardu dotyczącego działalności



opartej na stawkach regulowanych.

MSSF 14 wchodzi w życie od 1 stycznia 2016 r. i należy go stosować retrospektywnie.

Dozwolone jest wcześniejsze zastosowanie. Zastosowanie tego standardu nie jest obowiązkowe. Szerszy projekt dotyczący działalności opartej na stawkach regulowanych jest w trakcie realizacji. Należy się spodziewać, że w 2014 r. RMSR opublikuje dokument do dyskusji, aby uzyskać wstępne opinie na temat rachunkowości działalności opartej na stawkach regulowanych.

Rozważania na temat MSSF 9

Utrata wartości

RMSR kontynuowała swe rozważania, koncentrując się na kwestiach ujawniania informacji. Wstępne decyzje dotyczą głównie:

- utrzymania wymogów dotyczących pełnego rozliczenia rezerwy na straty i wartości księgowej brutto aktywów finansowych (ze szczególnym uwzględnieniem najważniejszych czynników zmian stanu rezerwy na straty);
- wymagania ujawnienia stopnia, w jakim zabezpieczenie wpływa na oczekiwaną rezerwę na straty na kredytach i w pewnych przypadkach ujawnienia większej ilości informacji o wycienieniach; oraz
- wymagania ujawnienia wskaźnika pogorszenia jakości zmodyfikowanych aktywów finansowych, dla których ryzyko kredytowe ostatnio znacznie wzrosło.

Klasyfikacja i wycena

RMSR omówiła objaśnienia i ulepszenia do projektu do dyskusji (ED) dotyczącego klasyfikacji i wyceny. Rada wstępnie postanowiła:

- wyjaśnić, że zawarte w MSSF 7 i MSR 1 wymagania co do ujawniania informacji mają zastosowanie do przenoszenia pozycji do i z kategorii wyceny w wartości godziwej przez pozostałe całkowite dochody (ang. FVOCI);
- wyjaśnić niektóre zwolnienia dla jednostek przyjmujących MSSF po raz pierwszy, w tym zwolnienie z obowiązku przedstawiania informacji porównawczych w niektórych sytuacjach; oraz
- wyjaśnić przepisy przejściowe.

Termin wejścia w życie ukończonej wersji MSSF 9 Rada omówi w lutym.

Powdrożeniowa prośba o informacje dotyczące MSSF 3

RMSR opublikowała wniosek o udzielenie informacji (WUI) dotyczących doświadczeń związanych z zastosowaniem MSSF 3 i skutków jego wdrożenia. WUI jest pierwszym krokiem w kierunku przeprowadzenia przeglądu powdrożeniowego MSSF 3. RMSR pragnie ocenić, czy standard ten dostarcza użytecznych informacji, które obszary stanowią wyzwanie, jeśli chodzi o wdrożenie, oraz, czy powstały jakieś niespodziewane koszty. Odpowiedzi na WUI można udzielać do 30 maja 2014 r.

Rozważania na temat leasingu

RMSR i RSRF (ang. FASB) („Rady”) spotkały się w styczniu w celu omówienia kolejnych

kroków dotyczących projektu leasingu. Podejmowanie decyzji nie było celem tego spotkania.



Kolejnym krokiem będzie spotkanie w marcu 2014 r., na którym zostaną podjęte decyzje.

Rachunkowość leasingodawcy

Pracownicy zaproponowali następujące trzy podejścia do klasyfikacji leasingu jako Typu A lub Typu B:

- **Podejście 1:** istniejące zasady rachunkowości leasingodawcy wg US GAAP i MSSF;
- **Podejście 2:** jeśli leasing powoduje powstanie zysku (lub straty) ze sprzedaży, klasyfikuje się go jako leasing Typu A tylko wtedy, gdy przenoszona jest kontrola nad przedmiotem leasingu (tj. gdy spełnia on warunki sprzedaży zawarte w mającym się wkrótce ukazać standardzie na temat ujmowania przychodów). Pozostałe przypadki leasingu klasyfikowane są w sposób przedstawiony w Podejściu 1;
- **Podejście 3:** na podstawie modelu biznesowego leasingodawcy.

Rady nie poparły Podejścia 3, ponieważ określenie modelu biznesowego jest skomplikowane i wymaga znacznej dozy osądu. Podejścia 1 i 2 zostaną poddane dalszym analizom.

Pracownicy zaproponowali także następujące dwa podejścia do rachunkowości leasingu Typu A u leasingodawcy: utrzymanie podejścia opartego o należności i wartość rezydualną, zaproponowanego w projekcie do dyskusji (ED) z 2013 r., lub zastosowanie zasad rachunkowości obowiązujących obecnie dla leasingu finansowego wg MSSF.

Rachunkowość leasingobiorcy

Rady omówiły następujące trzy podejścia:

- **Podejście 1:** podejście pojedyncze - leasingobiorca wykazuje wszystkie transakcje leasingu jako zakup prawa do użytkowania składnika aktywów w oparciu o finansowanie zewnętrzne;
- **Podejście 2:** podejście podwójne - klasyfikacja leasingu podobna do przedstawionej w projekcie do dyskusji (ED) z 2013 r. z ukierunkowanymi uproszczeniami;
- **Podejście 3:** podejście podwójne - zasada klasyfikacji leasingu zgodna z obowiązującymi zasadami rachunkowości wg US GAAP i MSSF;

Większość wyraziła zainteresowanie Podejściem 1, ale nie zostały podjęte żadne decyzje.

Leasing aktywów o niskiej wartości (ang. small ticket leases)

Pracownicy zaproponowali kilka alternatywnych sposobów zwolnienia leasingobiorcy ze stosowania wytycznych dotyczących leasingu do leasingu aktywów o niskiej wartości, w tym:

- wprowadzenie jednoznacznych wymogów dotyczących poziomu istotności;
- rozszerzenie definicji leasingu krótkoterminowego;
- stosowanie wytycznych dotyczących leasingu na poziomie portfela; lub
- jednoznaczne wyłączenie leasingu aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością z zakresu standardu.

Rady przeprowadzą dalsze analizy wszystkich opcji z wyjątkiem wyłączenia leasingu aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością (ze względu na trudność zdefiniowania pojęcia „niezwiązane z podstawową działalnością”).

Zmiany o wąskim zakresie do MSR 1



RMSR omówiła przepisy przejściowe dotyczące proponowanych zmian, które obejmują zastosowanie pojęcia istotności, podział pozycji, kolejność not oraz prezentację pozycji pozostałych całkowitych dochodów wynikających z inwestycji wykazywanych metodą praw własności. Członkowie Rady zgodzili się, że proponowane zmiany należy stosować retrospektywnie od dnia ich wejścia w życie oraz dopuścili ich wcześniejsze zastosowanie. Rada jest zadowolona z wymogów dotyczących właściwego procesu. Projekt do dyskusji (ED) zostanie opublikowany w pierwszym kwartale 2014 r.

Abecadło MSSF: „F” jak fundusze rynku pieniężnego

Anna Schweizer z centralnego działu doradztwa księgowego PwC przygląda się najnowszym wyzwaniom związanym z definicją „środków pieniężnych i ich ekwiwalentów” dla potrzeb sprawozdania z przepływów pieniężnych.

Można by zadać sobie pytanie, „co jest takiego trudnego w zdefiniowaniu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów?” Rzeczywiście, identyfikacja środków pieniężnych w kasie wydaje się łatwa. Jednak jeśli chodzi o ekwiwalenty środków pieniężnych, np. fundusze rynku pieniężnego, to odpowiedź na to pytanie nie zawsze jest prosta.

Wróćmy do podstaw i spróbujmy ocenić niektóre wyzwania związane z definiowaniem ekwiwalentów środków pieniężnych, a następnie przyjrzyjmy się konkretnie funduszom rynku pieniężnego.

Podstawowe zasady dotyczące ekwiwalentów środków pieniężnych

Zgodnie z MSR 7 ekwiwalenty środków pieniężnych to „krótkoterminowe, wysoce płynne inwestycje, które mogą być łatwo i szybko zamienione na wiadomą ilość gotówki i które są przedmiotem jedynie nieznacznego ryzyka zmiany wartości”. Definicja ta obejmuje trzy powiązane ze sobą elementy, które należy rozpatrywać łącznie.



Termin zapadalności



Aby inwestycja spełniła warunki definicji ekwiwalentów środków pieniężnych, musi ona mieć „krótki okres do terminu zapadalności”. MSR 7 nie podaje dokładnych zasad, ale sugeruje, że chodzi o okres maksymalnie trzech miesięcy od dnia nabycia inwestycji. Dłuższy okres do terminu zapadalności naraża instrumenty na wahania wartości kapitału. Okres do terminu zapadalności mierzony jest od dnia nabycia, a nie od dnia bilansowego. Celem takiego podejścia jest maksymalne zbliżenie takich inwestycji do środków pieniężnych, tak aby ewentualne zmiany wartości były nieznaczne.

Łatwość wymiany na gotówkę

Termin „łatwo wymienialne” oznacza, że dana inwestycja musi być wymienialna na gotówkę bez konieczności zgłoszenia zamiaru takiej wymiany z nadmiernym wyprzedzeniem i bez konieczności zapłaty znaczącej kary w momencie zbycia. W przypadku środków zdeponowanych na rachunku bankowym na czas nieokreślony, które można wypłacić wyłącznie po uprzednim zgłoszeniu, ustalenie, czy spełniają one definicję środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, wymaga starannej oceny. Postanowienia dotyczące anulowania depozytu, opłaty za rezygnację czy ograniczenia korzystania mogą mieć wpływ na wartość wykupu i powodować wyższe niż nieznaczne ryzyko zmiany wartości.

Utrzymywane w celu zaspokojenia krótkoterminowych zobowiązań pieniężnych

Aby zabezpieczenie mogło zostać uznane za ekwiwalent środków pieniężnych, powinno ono nie tylko spełniać warunki definicji zawartej w MSR 7, ale także być wykorzystywane przez posiadającą je jednostkę jako ekwiwalent środków pieniężnych. To znaczy, że powinno być „utrzymywane w celu zaspokojenia krótkoterminowych zobowiązań pieniężnych”. Na przykład, spółka inwestująca może klasyfikować swoje inwestycje krótkoterminowe raczej jako inwestycje, a nie jako ekwiwalenty środków pieniężnych.

Fundusze rynku pieniężnego

Inwestycje, które można zakwalifikować jako ekwiwalenty środków pieniężnych, mogą obejmować inwestycje w instytucjach finansowych, a także krótkoterminowe obligacje państwowe, certyfikaty depozytowe oraz krótkoterminowe obligacje korporacyjne.

Czasami zamiast inwestowania osobno w poszczególne instrumenty, jednostka może zainwestować w fundusz rynku pieniężnego (ang. money market fund). Powstaje wtedy pytanie, czy taka inwestycja zalicza się do „środków pieniężnych i ich ekwiwalentów”.

Fundusz rynku pieniężnego jest funduszem otwartym, który inwestuje w różne instrumenty. Głównym celem takich funduszy jest zachowanie wartości kapitału, wysokiej płynności i umiarkowanego zwrotu krańcowego w stosunku do krótkoterminowych stóp procentowych lub stopy wzorcowej.

W przeszłości większość funduszy rynku pieniężnego utrzymywała bardzo stabilną wartość aktywów, ale podczas ostatniego kryzysu finansowego coraz więcej z nich doświadczało utraty wartości aktywów netto. To tylko jeden z powodów, dla których w obecnej sytuacji gospodarczej fundusze rynku pieniężnego należy uważnie oceniać.

Jak więc należy oceniać fundusze rynku pieniężnego?

Instrument kapitałowy czy ekwiwalent środków pieniężnych?

Wiele funduszy rynku pieniężnego jest instrumentami kapitałowymi zgodnie z definicją podaną w MSR 39, dlatego zasadniczo nie są one ekwiwalentami środków pieniężnych.

Niektóre jednak, na podstawie ich treści ekonomicznej, można nadal traktować jako należące



do kategorii „środków pieniężnych i ich ekwiwalentów”.

Posiadanie łatwej do określenia wartości rynkowej nie wystarcza do spełnienia kryterium wymienialności na znaną kwotę pieniężną. Jeśli jednak kwota pieniężna, która zostanie otrzymana, jest z dużą pewnością znana w momencie początkowej inwestycji, instrument można uznać za wymienialny na znaną kwotę pieniężną.

Możliwe podejścia do oceny funduszy rynku pieniężnego

Możliwe podejścia do oceny, czy fundusze rynku pieniężnego są „ekwiwalentami środków pieniężnych”, obejmują:

- *Ocenę, czy zasadniczo wszystkie inwestycje funduszu rynku pieniężnego indywidualnie spełniają kryteria zaliczenia do środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.*

Kryteria te obejmują w szczególności okres do terminu zapadalności, który indywidualnie nie powinien przekraczać trzech miesięcy. Analiza powinna obejmować nie tylko aktywa funduszu na dzień oceny, ale wszystkie potencjalne inwestycje dopuszczalne na podstawie zasad inwestowania obowiązujących dany fundusz.

- *Ścisłe zasady zarządzania funduszem, zgodnie z którymi także akcje funduszu kwalifikowane są jako ekwiwalenty środków pieniężnych.*

Te zasady i limity muszą spełniać kryteria zapisane w MSR 7. Przykłady takich zasad i limitów mogą obejmować połączenie:

- mechanizmów kontrolnych zapewniających stałą wartość aktywów netto lub liniowe wyniki w celu ograniczenia zmienności wynikającej z faktycznych wyników;
- zwrotów powiązanych z krótkoterminowymi stopami procentowymi na rynku pieniężnym;
- najwyższych ratingów kredytowych;
- inwestycji w wysokiej jakości instrumenty, zazwyczaj krótkoterminowe, o dużej płynności i maksymalnym średnioważonym okresie do terminu zapadalności wynoszącym kilka tygodni (zazwyczaj 60-90 dni);
- wysoce zróżnicowanego portfela; oraz
- członkostwa w stowarzyszeniu rynku pieniężnego zapewniającym zachowanie wysokich standardów zapisanych w jego kodeksie postępowania.

Niektóre fundusze rynku pieniężnego proponują własne klasyfikacje. W takich przypadkach jednostka powinna krytycznie przeanalizować takie zapewnienie pod kątem wymogów MSR 7 i potwierdzać klasyfikację na każdy dzień sprawozdawczy.

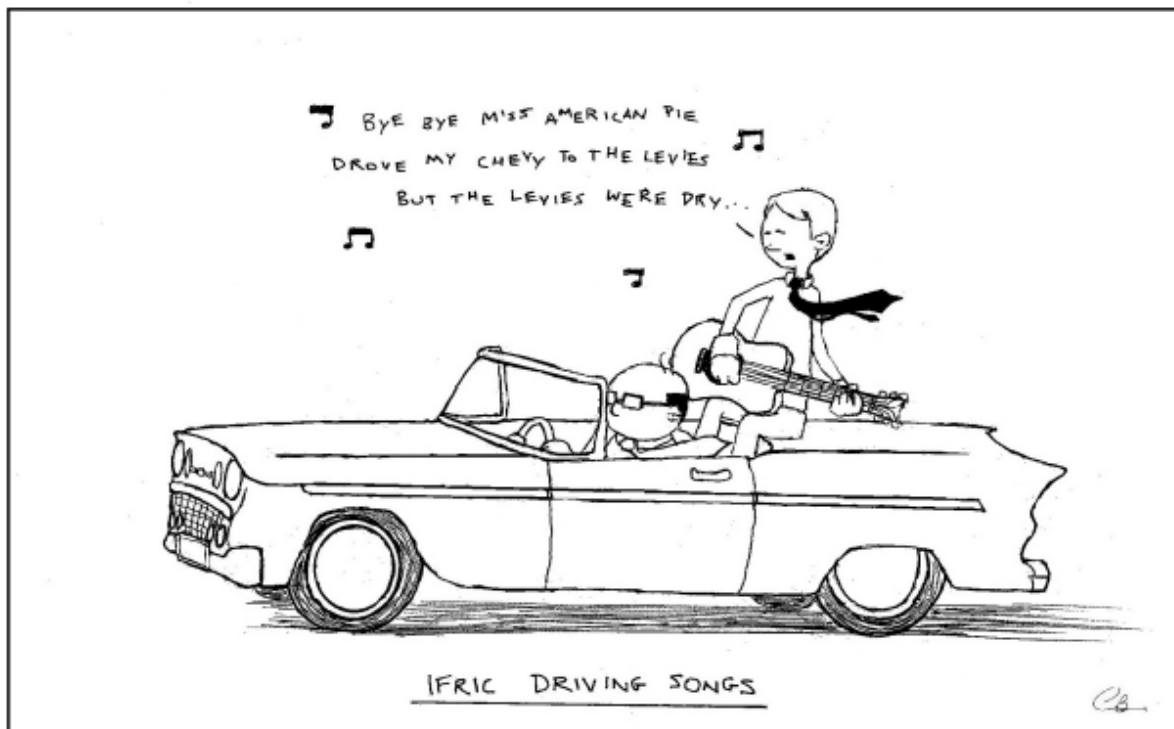
Ujawnianie informacji

Ponieważ standard zawiera jedynie wytyczne co do możliwej definicji ekwiwalentów środków pieniężnych, konieczne jest ujawnienie zasady przyjętej przy określaniu składu ekwiwalentów środków pieniężnych, w tym wszelkich istotnych osądów.

Podchwytliwe pytanie...

Identyfikacja ekwiwalentów środków pieniężnych nie zawsze jest taka łatwa, jak się może wydawać. Kierownictwo powinno starannie ocenić każdą swoją inwestycję uwzględniając definicję podaną w MSR 7 oraz cel utrzymywania danej inwestycji.

Z przymróżeniem oka



Nowy podręcznik rachunkowości MSSF

Nasz „Podręcznik rachunkowości - MSSF 2014” jest wszechstronnym, praktycznym przewodnikiem po MSSF. Zawiera setki sprawdzonych przykładów i wyciągów z raportów spółek. Podręcznik został przygotowany przez nasz globalny zespół ds. doradztwa księgowego i zawiera mnóstwo obserwacji na temat MSSF, które firma PwC poczyniła na całym świecie. Aby zamówić egzemplarz papierowy, wejdź na www.ifrspublicationsonline.com. Wersja elektroniczna jest dostępna na inform.pwc.com (dostępna jest darmowa wersja próbna).



Aby uzyskać dalszą pomoc w kwestiach technicznych związanych z MSSF, prosimy o kontakt z:

Połączenia przedsiębiorstw i przyjęcie MSSF

mary.dolson@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 804 2930

caroline.woodward@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 804 7392

Instrumenty finansowe i usługi finansowe

gail.l.tucker@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 117 923 4230

jessica.taurae@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 5700

tina.farington@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 2826

Zobowiązania, ujmowanie przychodów i inne obszary

tony.m.debell@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 213 5336

richard.davis@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3238

a.allocco@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3722

Wydawca Aktualności MSSF

Andrea Allocco

a.allocco@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3722

Ta publikacja zawiera ogólne wskazówki dotyczące wyłącznie poruszonych w niej kwestii, nie stanowi natomiast profesjonalnej porady. Nie uwzględniono w niej celów, sytuacji finansowej ani potrzeb konkretnych odbiorców; żaden odbiorca nie powinien podejmować działań na podstawie informacji zawartych w tej publikacji bez uzyskania niezależnej profesjonalnej porady. Nie udzielamy żadnych oświadczeń ani gwarancji (wrażliwych ani dorozumianych) co do dokładności i kompletności informacji zawartych w tej publikacji oraz, w zakresie dozwolonym prawem, PricewaterhouseCoopers LLP, jej członkowie, pracownicy i agenci nie przyjmują żadnej odpowiedzialności ani obowiązku zachowania staranności w związku z jakimikolwiek konsekwencjami czynności podjętych lub nie podjętych przez Państwa lub inne osoby na podstawie informacji zawartych w tej publikacji oraz wszelkich decyzji podjętych na ich podstawie.

© 2014 PricewaterhouseCoopers. Wszystkie prawa zastrzeżone. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do firm wchodzących w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny.