

Na gorąco

Biuletyn PwC na temat MSSF

Rady podejmują decyzje w sprawie zakresu standardu dotyczącego ujmowania przychodów oraz w innych sprawach

1 lutego 2013 r.

Co nowego?

RMSR (ang. IASB) i RSRF (ang. FASB) („Rady”) postanowiły na swoim styczniowym zebraniu wyjaśnić zakres standardu dotyczącego przychodów i potwierdziły ujmowanie umów odkupu i wynagrodzenia za wyniki dla zarządzających aktywami. Potwierdziły też, że ujmowanie przeniesienia aktywów niefinansowych niebędących produktem normalnej działalności jednostki powinno być zgodna z wytycznymi zawartymi w standardzie dotyczącym ujmowania przychodów.

Decyzje te są wstępne i mogą jeszcze ulec zmianie. Wymogi w zakresie informacji do ujawnienia oraz okresu przejściowego to najważniejsze pozostałe problemy, które mają być omawiane na zebraniu w lutym.

Kluczowe decyzje

Zakres

Rady potwierdziły, że standard dotyczący ujmowania przychodów będzie miał zastosowanie do wszystkich kontraktów z klientami, w tym transakcji ze współpracownikami lub partnerami, jeżeli w swojej treści ekonomicznej są to transakcje z klientami.

Rady zachowały propozycje wytycznych zawarte w projekcie do dyskusji z 2011 r. dotyczące tego, kiedy stosować standard dotyczący przychodów, a kiedy inne wytyczne, w przypadku gdy kontrakt obejmuje kilka produktów. Jednostka będzie najpierw stosowała wytyczne zawarte w innych odnośnych standardach, a wytyczne zawarte w standardzie dotyczącym przychodów zastosuje dopiero przy braku innych mających zastosowanie wytycznych.

Umowy odkupu

Jednostka może zawierać szereg umów, na mocy których wyraża zgodę na odkupienie sprzedanych towarów (na przykład, opcje zakupu, opcje sprzedaży lub terminowe transakcje sprzedaży). Transakcje te mogą być traktowane jako leasing, finansowanie lub sprzedaż z prawem do zwrotu. Rady potwierdziły wytyczne zawarte w ich projekcie do dyskusji z 2011 r., wymagające stosowania rachunkowości leasingu w przypadku transakcji, w których sprzedający zgadza się odkupić sprzedany składnik aktywów (opcja sprzedaży kupującego) jeżeli kupujący będzie posiadał znaczącą zachętę ekonomiczną do wykonania tej opcji. Rady zgodziły się także, aby gwarancja wartości rezydualnej udzielana przez sprzedającego nie uniemożliwiała ujęcia przychodu, chyba że sprzedający ma wyraźny lub dorozumiany obowiązek odkupu składnika aktywów. Jednostka będzie wykazywała taki obowiązek jako opcję sprzedaży.

Rady potwierdziły także, że przeniesienie kontroli nie następuje, jeżeli sprzedający posiada opcję zakupu, o ile opcja ta jest realna.

Jednostka może sprzedać dane dobro pośrednikowi, a następnie je odkupić w celu oddania go w leasing osobie trzeciej. Rady omówiły zastosowanie proponowanych wytycznych do takich transakcji i zdecydowały, że nie są potrzebne żadne zmiany. Sprzedaż może więc być ujęta jako sprzedaż pośrednikowi, o ile przeniesiona została kontrola.

Rady wyjaśniły proponowane wytyczne dotyczące transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego, w przypadku których klient posiada opcję sprzedaży po cenie niższej niż pierwotna cena sprzedaży, o ile występuje istotna zachęta

ekonomiczna do realizacji tej opcji. Rady zdecydowały, że umowy takie powinny być traktowane jako umowy finansowania, zgodnie ze wstępną decyzją Rad dotyczącą projektu rachunkowości leasingu.

Skutki proponowanego modelu ujmowania przychodów dla zarządzających aktywami

Rady potwierdziły, że wynagrodzenie motywacyjne oparte na wynikach dla jednostek zarządzających aktywami będzie podlegało takim samym ograniczeniom dotyczącym ujmowania przychodów z tytułu zmiennego wynagrodzenia, jak w przypadku innych sektorów. Oznacza to, że przychody ujmuje się wyłącznie do kwoty, która w przyszłości nie będzie podlegała znaczącemu odwróceniu. W rezultacie wiele wynagrodzeń opartych na wynikach może nie zostać ujętych do czasu ustalenia dokładnej kwoty wynagrodzenia.

Przeniesienie aktywów, które nie stanowią produktu normalnej działalności jednostki

Rady potwierdziły, że wytyczne zawarte w standardzie dotyczącym przychodów odnoszące się do istnienia kontraktu, przeniesienia kontroli oraz wyceny (w tym ograniczenia w zakresie ujmowania przychodów) powinny mieć zastosowanie do przeniesienia aktywów niefinansowych, które nie są produktem normalnej działalności jednostki. Będzie to obejmowało na przykład sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych.

Czy dokonano ujednoczenia?

Przewiduje się, że ujmowanie przychodów będzie spójne, ponieważ do podobnych transakcji będą stosowane takie same zasady zarówno według MSSF, jak i US GAAP. Różnice mogą nadal pojawiać się w związku z faktem, że przed zastosowaniem wytycznych zawartych w standardzie dotyczącym przychodów kierownictwa spółek będą musiały odwoływać się również do innych standardów.

Kogo to dotyczy?

Ostateczny standard będzie miał wpływ na większość jednostek stosujących MSSF lub US GAAP. Jednostki, które aktualnie stosują wytyczne branżowe, powinny spodziewać się największych zmian.

Jaka jest proponowana data wejścia w życie?

Przewidujemy, że data wejścia w życie ostatecznego standardu nie będzie wcześniejsza niż 2015 r.

Co dalej?

Rady planują zamknąć obrady w pierwszym kwartale 2013 r. w celu publikacji ostatecznej wersji standardu w drugim kwartale 2013 r.

W przypadku pytań prosimy o kontakt z zespołem PwC ds. sprawozdawczości finansowej w Polsce:

Tomasz Konieczny: tomasz.konieczny@pl.pwc.com tel.: +48 22 523 42 85

Robert Waliczek: robert.waliczek@pl.pwc.com tel.: +48 22 523 43 32

Marta Madejska: marta.madejska@pl.pwc.com tel.: +48 22 523 41 39

Katarzyna Gospodarczyk-Chlastawa: katarzyna.gospodarczyk@pl.pwc.com tel. +48 22 523 46 65

Jeżeli są Państwo zainteresowani otrzymywaniem takich artykułów, prosimy o kontakt z Martą Olkowicz-Abaid:

marta.olkowicz-abaid@pl.pwc.com tel.: +48 22 746 6405

Niniejszy artykuł został opracowany w celach informacyjnych i stanowi jedynie ogólne wytyczne. Nie było celem tego artykułu udzielenie specjalistycznej porady. Nie uwzględnia on celów, sytuacji finansowej lub potrzeb konkretnego czytelnika i nikt nie powinien działać na podstawie informacji zawartych w artykule przed uzyskaniem niezależnej porady profesjonalisty. Nie udziela się żadnego oświadczenia ani gwarancji (wyraźnej lub dorozumianej) co do dokładności lub kompletności informacji zawartych w artykule i – w zakresie dozwolonym prawem – PricewaterhouseCoopers LLP, jego członkowie, pracownicy i przedstawiciele nie biorą na siebie żadnych zobowiązań prawnych lub finansowych ani obowiązku staranności w odniesieniu do działań lub zaniechań Państwa lub dowolnej innej osoby na podstawie informacji zawartych w niniejszym artykule oraz wszelkich decyzji podejmowanych na jego podstawie.

© 2013 PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o., firmy wchodzącej w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny.