



Aktualności MSSF

W tym wydaniu:

2 Nowy standard dotyczący przychodów

Ujednolicenie pod presją

4 Opinie inwestorów

Zasady rachunkowości

6 Wiadomości z Cannon Street

Projekt standardu dotyczącego zmian do MSR1

Leasing

Działalność regulowana

7 Alfabet MSSF

„W” jak „Wyjście z przedsiębiorstwa”

11 Z przymrożeniem oka



Ujednolicanie pod presją – rozmowy RMSR i RSRF na temat potencjalnych zmian standardu dotyczącego przychodów

RMSR (ang. IASB) i RSRF (ang. FASB) były zgodne co do potrzeby ustosunkowania się do uwag otrzymanych na temat licencji i obowiązków wykonania świadczeń, ale nie co do tego, jak zostanie to zrealizowane. Dave Morgan z działu doradczych usług księgowych w Stanach Zjednoczonych przygląda się obradom.

Ujednolicanie MSSF i US GAAP wydaje się być jedynie krótkim incydentem w historii ustanawiania standardów. Wspólny standard dotyczący przychodów, opublikowany zaledwie rok temu, został poddany ponownym dyskusjom. RMSR i RSRF przyglądają się problemom z jego wdrażaniem zgłaszanym przez interesariuszy i diskutowanym przez Grupę ds. wdrażania nowego standardu (ang. Transition Resource Group, TRG).

Na wspólnych obradach w lutym Rady rozmawiały na temat licencji i obowiązków wykonania świadczeń. Zarówno RMSR, jak i RSRF popierały zalecenia swoich pracowników, ale propozycje te były różne. RMSR postanowiła po prostu uściślić zasadę dotyczącą licencji, natomiast RSRF zgodziła się na wprowadzenie do niej zmian. RSRF zamierza wprowadzić inne zmiany do wytycznych dotyczących licencji i określania obowiązków wykonania świadczeń. Natomiast RMSR rozważy możliwość dodania większej liczby przykładów i dostarczenia innych materiałów edukacyjnych.

Rady nie rozmawiały na temat trwającego procesu zbierania opinii w sprawie daty wejścia w życie standardu. W II kwartale 2015 roku RSRF ma przedstawić raport w sprawie potencjalnego przesunięcia terminu na rok 2017. RMSR nie przedstawiła konkretnych terminów. Natomiast Europejska Grupa Doradczą ds. Sprawozdawczości Finansowej (ang. EFRAG) potwierdziła ostatnio, że zamierza zatwierdzić nowy standard dotyczący przychodów bez zmieniania daty jego wejścia w życie.

Licencje na własność intelektualną

RSRF i RMSR omawiały cztery zagadnienia wdrożeniowe związane z licencjami.

Charakter zobowiązania

Interesariusze pytają, w jaki sposób ustalać, kiedy działalność jednostki ma istotny wpływ na własność intelektualną (WI). W szczególności, którą cechę WI (tj. formę, funkcję, wartość czy też wszystkie z nich) należy oceniać w celu ustalenia, czy ujęcie przychodów powinno być rozliczane w czasie?

Omawiano dwa potencjalne podejścia. Pierwsze (Podejście A) wyjaśnia, że jednostka powinna zastanowić się nad obszarami działalności, które mają istotny wpływ na wykorzystanie WI. Objęłoby to niektóre, ale nie wszystkie, obszary działania, które mają wpływ na wartość WI. Drugie (Podejście B) skupia się na rodzaju WI – „symbolicznej” własności intelektualnej ujmowanej w czasie (na przykład nazwy marek) albo WI „funkcjonalnej” (na przykład oprogramowanie) ujmowanej w określonym punkcie w czasie.



Obie Rady potwierdziły, że potrzebna jest zmiana w standardzie, ale RMSR opowiadała się za Podejściem A, natomiast RSRF za Podejściem B. Podejście B wydaje się stwarzać jaśniejszą sprecyzowaną zasadę, ale może skutkować przyjęciem rozwiązania, które będzie niespójne z istniejącą zasadą i będą przypadki, w których rozwiązania wynikające z zastosowania tych dwóch podejść będą różne.

Tantiemy oparte na wysokości przychodów ze sprzedaży oraz na wykorzystaniu

Interesariusze pytają, jak stosować wyłączenie dotyczące tantiem, które nie pozwala na ujmowanie przychodów do czasu nastąpienia sprzedaży lub wykorzystania. Obie Rady zgodziły się na doprecyzowanie dwóch punktów:

- jednostka nie ma obowiązku dzielić tantiem na część podlegającą wyłączeniu i na część mu niepodlegającą; oraz
- wyłączenie dotyczące tantiem ma zastosowanie tylko wtedy, gdy główną pozycją, do której odnoszą się tantiemy, jest licencja; w pozostałych przypadkach do całości umowy mają zastosowanie wytyczne dotyczące ogólnej zmiennej zapłaty.

Pozostałe obszary

RSRF zdecydowała się na wprowadzenie dwóch dodatkowych zmian w celu:

- podkreślenia, że w niektórych przypadkach jednostka będzie musiała wziąć pod uwagę charakter licencji, nawet jeżeli nie da się jej oddzielić od pozostałych towarów i usług w ramach umowy; oraz
- wyjaśnienia, że umowne ograniczenia czasowe, terytorialne lub dotyczące wykorzystania są cechami licencji i nie mają wpływu na ilość obiecanych towarów lub usług.

RMSR zdecydowała, że nie ma potrzeby podejmowania dodatkowych działań, jako że interesariusze mogą konsekwentnie stosować wytyczne w obu tych obszarach.

Obowiązki wykonania świadczeń

RMSR i RSRF omawiały trzy zagadnienia dotyczące obowiązków wykonania świadczeń.

Obiecane towary lub usługi

Pojawiło się pytanie, czy zgodnie z nowym standardem więcej obiecanych towarów lub usług będzie określanych jako odrębne jednostki rozrachunkowe w porównaniu z aktualną praktyką. W szczególności w Uzasadnieniu Wniosków znajduje się zapis, że jednostka nie jest zwolniona z wykazywania obowiązków „symbolicznych bądź nieistotnych”. Zwróciło to uwagę sporządzających sprawozdania według US GAAP. Obecnie US GAAP zezwala na ujmowanie całości przychodów, jeżeli pozostałe obowiązki są nieistotne lub symboliczne.

RMSR zdecydowała tym razem nie podejmować dodatkowych działań i wskazała, że jej zdaniem nie jest to problem interesariuszy MSSF. RSRF zdecydowała o wprowadzeniu zmiany, która wymaga, aby jednostki uwzględniły zarówno czynniki ilościowe, jak i jakościowe przy ustalaniu, czy dane zobowiązanie jest istotne w kontekście całości umowy.

Odrębność w kontekście całości umowy

Nowy standard dotyczący przychodów wymaga od jednostek wyodrębniania dających się wyróżnić towarów i usług w umowie, które wykazuje się jako oddzielne obowiązki wykonania świadczeń. Dające się wyróżnić towary i usługi muszą być (1) możliwe do wyróżnienia oraz (2)



oddzielne od innych zobowiązań zawartych w umowie (tzn. odrębne w kontekście całości umowy).

RMSR i RSRF zajmą się opracowaniem przykładów ilustrujących stosowanie zasady oraz wyjaśniających, że łączny produkt umowy może zawierać w sobie wiele jednostek rozrachunkowych lub etapów realizacji. RSRF zdecydowała się dodatkowo wprowadzić zmiany wyjaśniające zasadę oceny, czy towary lub usługi da się wyodrębnić, oraz dostosowujące poszczególne czynniki do uściślonej zasady.

Usługi pakowania i wysyłki

Niektórzy interesariusze z obszaru US GAAP zadają pytanie, czy usługi pakowania i wysyłki należy wykazywać jako obiecaną usługę, czy jako koszt realizacji zamówienia. W odpowiedzi na uwagi interesariuszy RSRF zdecydowała się utworzyć „praktyczne rozwiązanie” dające jednostkom możliwość wykazywania pakowania i wysyłki jako kosztów realizacji zamówienia, a nie jako obiecanych towarów lub usług, w przypadku gdy pakowanie i wysyłka są wykonywane po przeniesieniu na klienta kontroli nad towarami.

RMSR nie otrzymała tego rodzaju pytań od interesariuszy. Rada zaproponowała dalsze konsultacje z interesariuszami z obszaru MSSF, aby ustalić, czy ten problem występuje.

Co dalej?

RMSR ma przeprowadzić dodatkowe badania opinii na temat zmian, które zostały omówione w trakcie spotkania. Ewentualne zaproponowane zmiany będą podlegały odpowiedniej procedurze RMSR. RSRF ma opublikować projekt standardu i przedstawić go opinii publicznej do dyskusji w drugim kwartale 2015 roku.

Inwestorzy wzywają do większej jasności i zwięzłości przy ujawnianiu zasad rachunkowości

Jen Sisson z zespołu ds. zaangażowania inwestorów analizuje, na podstawie wyników ostatniego badania opinii, poglądy inwestorów na temat ujawniania zasad rachunkowości.

PwC opublikowała niedawno ostatnią część naszej serii badań społeczności inwestorów za rok 2014. Badanie opiera się na rozmowach z 85 profesjonalnymi inwestorami z całego świata o ich opiniach na temat tego, co uznają za użyteczne, a w których obszarach spółki mogłyby wprowadzić zmiany na lepsze. Główny nacisk położono na zasady rachunkowości, format sprawozdań finansowych oraz powiązanie informacji o wynikach finansowych z komentarzem zarządu.

Co z tego wynikło? Oto punkty, które uważam za dobre wskazówki, które kierownictwa spółek mogą wziąć pod uwagę planując kolejny raport roczny.



Działanie 1 – Łączenie zasad rachunkowości z odpowiednimi punktami informacji dodatkowej

Połączenie zasad rachunkowości z odpowiednimi notami uczyni je przystępniejszymi i zapewni jaśniejszy obraz wyników. Bezwzględnie jednak należy się upewnić, że zasady rachunkowości będzie łatwo znaleźć w raporcie.

Niektóre najodważniejsze innowacje wprowadzane przez spółki są bardzo popularne wśród inwestorów, ale jest też znaczna grupa profesjonalnych inwestorów, którzy powiedzieli nam, że wolą bardziej tradycyjne podejście. Przykładowo, podczas gdy niektórzy inwestorzy chcieliby, aby poszczególne zasady rachunkowości były prezentowane obok odpowiednich not sprawozdania finansowego, inni wolą bardziej tradycyjne podejście zawierania wszystkich zasad rachunkowości w Nocie 1.

„Miejsce prezentacji nie jest dla mnie ważne; ważne jest abym mógł łatwo znaleźć ważne informacje.”¹

„Jest to naprawdę dobra możliwość sprawienia, aby sprawozdanie finansowe było łatwiejsze do zrozumienia. Połączenie zasady rachunkowości z odpowiednią notą informacji dodatkowej daje znacznie większą szansę, że na nią spojrzę.”¹

Bez względu na to, które podejście zostanie przyjęte, kluczowe znaczenie ma to, aby użytkownicy sprawozdań finansowych mogli łatwo znaleźć zasady rachunkowości.

Działanie 2 – Jasna prezentacja wprowadzonych zmian

Należy jasno przedstawiać, co uległo zmianie w zasadach rachunkowości, kluczowe subiektywne osądy oraz dokonane wybory.

Wyraźnym wyzwaniem jest zrównoważenie poziomu szczegółowości prezentowanych zasad rachunkowości. Większość (58%) profesjonalnych inwestorów uczestniczących w badaniu woli umiarkowaną ilość informacji. Chcą widzieć ujawnienia zawierające opis subiektywnych osądów i wyborów dokonywanych w odniesieniu do zasad rachunkowości oraz krótkie streszczenie poszczególnych zasad. Inwestorzy uważają też, że szczególnie użyteczna jest jasna informacja o wszelkich zmianach zasad rachunkowości.

Działanie 3 – Konkrety

Należy umieścić swoje zasady rachunkowości w kontekście działalności firmy i wyjaśnić ich powiązanie z konkretnymi niuansami modelu biznesowego firmy.

Wielu inwestorów powiedziało nam, że zasady rachunkowości będące po prostu powtórzeniem treści standardów rachunkowości nie są użyteczne. Chcą zobaczyć ustalone zasady w kontekście działalności firmy, na przykład wyjaśnienie zasady ujmowania przychodów w kontekście różnych linii produktów lub jednostek organizacyjnych. Nasze ostatnie badanie potwierdza ten wymóg.

„Ujawnianie nowych i istotnych zasad rachunkowości to naprawdę obszar wymagający poprawy. Nie powinien to być po prostu standardowy tekst. Potrzebuję jasnej informacji, jak nowy lub istotny standard wpłynie na działalność firmy”¹.

¹ Inwestorzy i analitycy, którzy rozmawiali z nami w ramach badania zatytułowanego „Wyniki przedsiębiorstw: Co chcą wiedzieć inwestorzy”



Nasze badanie nie jest jedynym miejscem, w którym pojawiły się takie sygnały. Zasady rachunkowości są aktualnie omawiane przez różnych interesariuszy – więc ciąg dalszy uwag nastąpi.

Wiadomości z Cannon Street

Projekt standardu do dyskusji dotyczącego klasyfikacji zobowiązań

RMSR opublikowała projekt standardu do dyskusji (ang. Exposure Draft, ED) dotyczący zmian w wąskim zakresie do MSR 1. Zmiany mają na celu uściślenie zasad klasyfikacji zobowiązań do krótko- i długoterminowych. Projekt proponuje, aby klasyfikacja opierała się jedynie na prawach jednostki występujących na koniec okresu sprawozdawczego, a w szczególności na prawach do odnowienia kredytu. Zmiana uściśla dodatkowo termin „rozliczenie” tak, aby obejmował on „przekazanie kontrahentowi środków pieniężnych, instrumentów kapitałowych, innych aktywów i usług”. Termin zgłaszania uwag upływa 10 czerwca 2015 r.

Leasing

RMSR kontynuowała obrady na temat projektu dotyczącego leasingu. Omawiano następujące tematy:

Okres przejściowy

Leasingobiorcy będą korzystali z nowych wytycznych stosując pełne podejście retrospektywne lub zmodyfikowane podejście retrospektywne. Zmodyfikowane podejście retrospektywne umożliwi jednostkom uniknięcie przekształcania informacji porównawczych. Jednostki wykażą łączny skutek zastosowania standardu jako korektę kapitału własnego na dzień początkowego zastosowania. Zmodyfikowane podejście retrospektywne daje też szereg innych ulg, w tym możliwość wyceny aktywów i zobowiązań na podstawie stóp obowiązujących na dzień początkowego zastosowania, oraz nieprzekształcania danych dotyczących początkowych kosztów bezpośrednich.

Leasingobiorcy będą nadal stosować obecne zasady rachunkowości w stosunku do wszystkich umów istniejących na dzień pierwszego zastosowania standardu, z wyjątkiem leasingobiorców będących stroną umowy subleasingu, dla których określone zostaną bardziej szczegółowe wymogi.

Jednostki będą dodatkowo posiadały możliwość stosowania wcześniejszej definicji leasingu w przypadku wszystkich umów będących w toku na dzień początkowego zastosowania standardu. Opcja ta musi być stosowana konsekwentnie do wszystkich umów.

Dzierżawa niewielkich aktywów

RMSR zezwoli na zwolnienie dotyczące ujmowania i wyceny w odniesieniu do niewielkich aktywów. Przewiduje się, że uzasadnienie wniosków do nowego standardu będzie zawierało próg ilościowy, który RMSR miała na myśli ustalając to zwolnienie. Oznacza to, że leasing niewielkich aktywów o przybliżonej wartości początkowej 5000 USD lub mniej nie musi być wykazywany jako leasing, ale może być po prostu traktowany w taki sposób, w jaki obecnie traktuje się leasing operacyjny. Aktywa użytkowane na podstawie umów leasingu, które są zależne lub ściśle powiązane z innymi aktywami użytkowanymi na podstawie umów leasingu, nie będą podlegały temu wyłączeniu.



Stopa dyskonta w przypadku subleasingu

Leasingodawca pośrednik może stosować tę samą stopę dyskonta w przypadku subleasingu, którą stosuje się do leasingu głównego, jeżeli subleasing jest leasingiem finansowym i nie można z łatwością ustalić bezpośredniej stopy dla danej umowy.

RMSR nadal przewiduje publikację ostatecznej wersji standardu w drugiej połowie 2015 roku. Procedura publikacji, data wejścia w życie oraz kilka końcowych problemów wymaga jeszcze omówienia. Pracownicy RMSR opublikowali ostatnio podsumowanie swoich obrad na temat definicji leasingu.

Uwagi otrzymane na temat działalności opartej na stawkach regulowanych

RMSR wysłuchała podsumowania uwag otrzymanych na temat opublikowanych przez nią materiałów do dyskusji (ang. Discussion Paper, DP) zatytułowanych „Skutki finansowe regulacji stawek”. Uwagi te potwierdziły, że RMSR powinna kontynuować projekt oraz że projekt ten powinien prowadzić do ujęcia przynajmniej niektórych odroczonej sald z regulowanej działalności w sprawozdaniach finansowych sporządzanych według MSSF. Materiały do dyskusji uznano za dobry punkt wyjścia do opisu charakterystycznych cech działalności opartej na stawkach regulowanych, ale wielu respondentów sugerowało, że RMSR powinna skupić się bardziej na tym, czy cechy te ustanawiają prawa i obowiązki. Grupa doradcza ds. działalności opartej na stawkach regulowanych również spotkała się w tym tygodniu, aby omówić uwagi otrzymane do materiałów do dyskusji i wymienić się opiniami na konkretne tematy, które RMSR powinna w przyszłości podjąć.

Alfabet MSSF: „W” jak „wyjście z przedsiębiorstwa”

Elana du Plessis z grupy doradczych usług księgowych PwC w RPA reasumuje kluczowe zasady MSSF 5

W dzisiejszym niepewnym klimacie gospodarczym powszechniejsza niż kiedykolwiek jest praktyka „ograniczania strat” i odstępowania od udziału w przedsiębiorstwie. Praktyka ta może przyjmować wiele różnych postaci, na przykład sprzedaży całości lub części przedsiębiorstwa, naprawy lub likwidacji przedsiębiorstwa, bądź też zaniechania działalności lub zamknięcia przedsiębiorstwa.

Sposób, w jaki inwestor wychodzi z przedsiębiorstwa, może mieć różne skutki z punktu widzenia rachunkowości.

Podstawy

Zastanówmy się najpierw, czy odstąpienie od udziału w przedsiębiorstwie będzie skutkowało zaklasyfikowaniem go jako udziału przeznaczonego do sprzedaży, czy jako działalności zaniechanej (czy obu!).



Przeznaczony do sprzedaży

Aby składnik aktywów trwałych (lub grupa aktywów do zbycia) został zaklasyfikowany jako *przeznaczony do sprzedaży* w ramach MSSF 5, jego wartość bilansowa powinna zostać odzyskana zasadniczo przez sprzedaż, a nie przez dalsze użytkowanie. Składnik aktywów (lub grupa aktywów do zbycia) musi być dostępny do natychmiastowej sprzedaży w swoim obecnym stanie, a sprzedaż musi być wysoce prawdopodobna. „Wysoce prawdopodobna” to znacznie wyższa poprzeczka niż „prawdopodobna”. Na szczęście standard nie zostawia tu miejsca na interpretację. Standard podaje szczegółowe wytyczne w sprawie tego, co oznacza termin „wysoce prawdopodobne”.

Zaklasyfikowanie aktywów (lub grup aktywów do zbycia) jako przeznaczonych do sprzedaży ma określone skutki w zakresie wyceny i prezentacji. Wycenia się je w wartości bilansowej, nie niższej jednak od wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży, o ile wchodzi w zakres wyceny według MSSF 5 na dzień ich klasyfikacji do kategorii aktywów przeznaczonych do sprzedaży i na każdy kolejny dzień bilansowy. Aktywa nie podlegają amortyzacji od momentu spełnienia kryteriów klasyfikacji do kategorii przeznaczonych do sprzedaży. Jest to odzwierciedleniem faktu, że jednostka nie będzie odzyskiwała ich wartości przez ich użytkowanie.

Aktywa i zobowiązania grup aktywów do zbycia przeznaczonych do sprzedaży prezentuje się oddzielnie w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, bez przekształcania danych porównawczych.

Utrata kontroli

Jednostka, która jest związana planem sprzedaży obejmującym planowaną utratę kontroli nad jednostką zależną, powinna zaklasyfikować wszystkie aktywa i zobowiązania tej jednostki zależnej jako przeznaczone do sprzedaży, bez względu na to, czy jednostka zachowa w niej po sprzedaży udział niedający kontroli.

Działalność zaniechana

Nie wszystkie aktywa przeznaczone do sprzedaży kwalifikują się do prezentacji jako działalność zaniechana. Aby tak było, element jednostki (lub cała jednostka) musi być zaklasyfikowany jako przeznaczony do sprzedaży albo też musi już być sprzedany. Dodatkowo musi stanowić oddzielną ważną linię działalności lub obszar geograficzny, być częścią jednego skoordynowanego planu zbycia tego elementu jednostki lub być jednostką zależną nabytą wyłącznie w celu odsprzedaży.

Nie jest wymagana aktualizacja wyceny działalności zaniechanej, ale wynik finansowy i przepływy pieniężne działalności zaniechanej przedstawia się oddzielnie i przekształca w sprawozdaniu finansowym jednostki.

Niespełnienie kryteriów klasyfikacji do aktywów przeznaczonych do sprzedaży?

W przypadku ustalenia, że kryteria klasyfikacji do aktywów przeznaczonych do sprzedaży nie są spełnione, dany składnik aktywów (lub grupa aktywów do zbycia) może mimo to spełniać kryteria klasyfikacji do działalności zaniechanej w momencie zbycia.

Po przeprowadzeniu transakcji zbycia wynik finansowy i przepływy pieniężne będą prezentowane oddzielnie, a dane porównawcze będą przekształcane.



Problemy praktyczne

Ustaliliśmy, że „zdarzenie wyjścia” jest kluczowe dla oceny skutków księgowych.

Przyjrzyjmy się prostemu przykładowi, w którym sprzedający zamierza wyjść z przedsiębiorstwa jako całości.

Przykład 1 – Inwestor zamierza wyjść z przedsiębiorstwa

Firma Joe’s Fast Food postanawia sprzedać cały swój udział kontrolujący w firmie Sue’s Salads (swojej jedynej jednostce zależnej w Ameryce Południowej) na rzecz Victor’s Veggies (jednostki niepowiązanej), aby skoncentrować się na swojej podstawowej działalności w Ameryce Północnej.

Joe’s Fast Food powinna zaklasyfikować wszystkie swoje aktywa i zobowiązania w Sue’s Salads jako przeznaczone do sprzedaży od daty spełnienia kryteriów określonych w MSSF 5. Jest tak nawet w przypadku zachowania w spółce udziału niekontrolującego.

Ponieważ Sue’s Salads jest jedyną jednostką zależną z Ameryki Południowej (oddzielnego istotnego obszaru geograficznego dla Joe’s), będzie to działalność zaniechana, ponieważ spełnia dwa kluczowe warunki:

- jest przeznaczona do sprzedaży oraz
- stanowi istotny obszar geograficzny.

W tym momencie inwestor klasyfikuje wszystkie aktywa i zobowiązania tej jednostki zależnej jako przeznaczone do sprzedaży.

A gdyby Joe’s Fast Food nie zdecydowała się na sprzedaż Sue’s Salads, lecz zamknęła jej działalność?

Aktywa i zobowiązania Sue’s Salads nie mogłyby zostać zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży, ponieważ ich wartość bilansowa nie byłaby zasadniczo odzyskana przez sprzedaż. Działalność ta mogłaby jednak być działalnością zaniechaną po jej zamknięciu, ponieważ spełniałaby dwa inne kluczowe warunki:

- działalność ta byłaby uważana za działalność zbytą oraz
- stanowi istotny obszar geograficzny.

Wytyczne dotyczące utraty kontroli nie mają w tym przypadku zastosowania, ponieważ Joe’s Fast Food będzie miała kontrolę nad działalnością Sue’s Salads i będzie odbiorcą jej zmiennych zwrotów do czasu ostatecznego zamknięcia działalności.

Zdarzenie wyjścia może też być wynikiem czegoś, co nie zostało zainicjowane przez inwestora, na przykład procedur naprawczych lub wykonania przez inną jednostkę opcji nabycia udziału w danej jednostce.



Przykład 2 – Okoliczności zewnętrzne powodują wyjście z przedsiębiorstwa

Firma Joe's Fast Food jest właścicielem 60% kontrolującego udziału w firmie Sam's Sandwiches. Joe's nie będzie uczestniczyła w emisji praw poboru w Sam's. W tym konkretnym przypadku Joe's Fast Food utraci kontrolę na podstawie zasad określonych w MSSF 10.

Czy utrata kontroli równa się zbyciu?

Firma PwC jest zdania, że domniemane zbycie, którego planowanym skutkiem będzie utrata kontroli nad jednostką zależną, należy zaliczać do aktywów przeznaczonych do sprzedaży, o ile spełnione zostaną pozostałe kryteria określone w MSSF 5.

Czytajcie nas

Komitet ds. Interpretacji MSSF aktualnie zastanawia się nad tym, czy można przyjąć inny pogląd na tę sprawę. Przygląda się, czy niektóre przypadki planowanej utraty kontroli nad jednostką zależną – rozwodnienie, zmiany do umowy udziałowców lub opcja zakupu posiadana przez udziałowca niesprawującego kontroli – spełniają określone w MSSF 5 kryteria klasyfikacji do aktywów przeznaczonych do sprzedaży. Pracownicy RMSR zastanawiają się nad szerszym zagadnieniem – czy zdarzenie utraty kontroli samo w sobie jest kluczowe i czy musi również nastąpić faktyczne zbycie przedsiębiorstwa.



Z przymrużeniem oka





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

Połączenia jednostek gospodarczych i przyjęcie MSSF

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

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

gabriela.d.martinez@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 804 4464

Zobowiązania, ujmowanie przychodów i inne zagadnienia

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

Niniejszy artykuł został opracowany w celach informacyjnych i stanowi jedynie ogólne wytyczne. Nie uwzględnia on celów, sytuacji finansowej ani 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.
© 2014 PricewaterhouseCoopers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do sieci firm członkowskich PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi oddzielny i niezależny podmiot prawny.