

# Aktualności MSSF

Pojawiające się problemy i praktyczny poradnik\*

Numer 66 - wrzesień 2008 r.

## Plan prac KIMSF – czego możemy oczekiwać w nadchodzących miesiącach

*Aktualności MSSF* dowiadują się o plan prac KIMSF, przyglądają się pracom już wykonanym w 2007 i 2008 roku oraz piszą o tym, czego należy oczekiwać w ciągu następnych kilku miesięcy. Autorzy: Menachem Steinberger, Michael Stewart i Jessica Taurae.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy KIMSF intensywnie pracował. Od czerwca 2007 r. do lipca 2008 r. zajął się 22 problemami i odrzucił 19 spośród nich. Przyczyny odrzucenia były następujące:

- Aktualne wytyczne są wystarczająco jasne (w 6 przypadkach);
- Problemy zostały odesłane do Rady w celu potencjalnego uwzględnienia w corocznym projekcie ulepszeń (5);
- Problemy te już znajdowały się w planie pracy Rady (4);
- Potrzebne są wytyczne w sprawie zastosowania przepisów, a nie interpretacja KIMSF (2);
- KIMSF nie spodziewa się, aby w praktyce wystąpiła różnorodność rozwiązań (1) oraz
- Problem nie występuje wystarczająco często (1).

Pytania dotyczyły wymienionych niżej standardów. MSR 19 i MSR 39 są uznawane za standardy złożone i posiadają szczegółowe wytyczne. Nie powinien więc dziwić fakt, że w przypadku tych standardów było więcej pytań niż w przypadku innych.

- MSR 19 (8 zapytań);
- MSR 39 (5);
- MSR 37 (2);
- MSSF 5 (2) oraz
- po jednym zapytaniu dotyczącym MSR 7, MSR 12, MSR 16, MSR 18 i MSSF 3Z.

Guido Fladt, członek KIMSF oraz grupy technicznej ds. MSSF w PwC w Niemczech, uważa, że wkład ze strony środowiska biznesowego zwiększyłby możliwości KIMSF w kwestii zajęcia się najbardziej palącymi problemami.



„Chciałbym zobaczyć większe zaangażowanie ze strony osób sporządzających sprawozdania finansowe. Nie wiem, od kogo pochodzą zapytania do KIMSF, ale wiem, które z nich pochodzą od PwC i czasem od innych firm. Na tej podstawie oceniam, że bardzo niewiele zapytań przychodzi od sporządzających sprawozdania finansowe i od ich użytkowników. Zachęcałbym sporządzających i użytkowników do większego zaangażowania, współpracy z KIMSF, rozmów z lokalnymi członkami KIMSF i przysyłania zapytań.”

Poniżej wymieniono ważniejsze prowadzone aktualnie prace i pogrupowano je jako „ostateczne interpretacje opublikowane/do publikacji”, „odrzucenia w toku” oraz „w planie działań zależnie od decyzji”

### W tym numerze...

- 1 Plan prac KIMSF
- 3 Konkurs na haiku
- 4 Utrata wartości
- 5 Rachunkowość dotycząca aparatów telefonicznych i kosztów pozyskiwania abonentów
- 6 Instrumenty finansowe
- 8 Kontakt

## Ostateczne interpretacje opublikowane/do publikacji

### D24 „Nieodpłatne przekazanie środków trwałych”

KIMSF zaktualizowała roboczą wersję interpretacji (zobacz: „Aktualności MSSF” kwiecień 2008 r.). Aktualizacja:

- podaje czynniki wskazujące, kiedy jednostka, która otrzymuje wkład, powinna ująć składnik aktywów,
- określa, czy usługi połączeniowe są oddzielnym elementem od bieżących usług dostarczania dostępu do sieci oraz
- podaje przykłady.

### D23 „Podział aktywów niepieniężnych pomiędzy właścicieli”

Problem ten dotyczy rozwiązań księgowych, jakie należy przyjąć w sytuacji, kiedy spółka wypłaca dywidendę udziałowcom/akcjonariuszom w formie aktywów innych niż środki pieniężne – na przykład, udziałów/akcji lub rzeczowych aktywów trwałych.

Najczęściej spotykanym podziałem zysku w postaci niepieniężnej jest sytuacja, w której grupa dzieli się i emituje udziały/akcje dla swoich udziałowców w obu częściach grupy.

Wstępna wersja interpretacji D23 została opublikowana w styczniu, a prace KIMSF nad ponownym rozważeniem propozycji są prawie na ukończeniu. Interpretacja KIMSF zostanie prawdopodobnie opublikowana w ciągu kilku najbliższych miesięcy (po ostatecznym uzgodnieniu stanowiska przez KIMSF i jego akceptacji przez RMSR).

Przewiduje się, że interpretacja będzie wymagała wprowadzenia znaczących zmian w księgowości wielu spółek. Będzie wymagała ujęcia zobowiązania w wartości godziwej niepieniężnych aktywów, które mają być rozdzielone. Kiedy podział zysku nastąpi (i zobowiązanie zostanie rozliczone), różnica pomiędzy wartością księgową rozdzielanego składnika aktywów a wartością wykazaną jako zobowiązanie jest ujmowana jako zysk w rachunku zysków i strat. Wiele spółek ma zwyczaj wykazywania zobowiązania w wartości księgowej aktywów, które mają być rozdzielone, a więc w momencie podziału zysku nie został ujęty żaden zysk. Niepieniężny podział zysku tego rodzaju nie występuje często w jednej spółce, ale gdy występuje, jego wartość jest istotna. Te nowe wytyczne obejmą przypadki tradycyjnego podziału spółek.

## Odrzucenia w toku

### MSR 18 „Przychody”: rachunkowość umów opartych na prowizji ciągłej

KIMSF został poproszony o podanie wytycznych dotyczących tego, jak jednostka powinna wykazywać umowy oparte na prowizji ciągłej, gdzie umowny obowiązek płatności/otrzymywania prowizji nie jest powiązany z wykonaniem jakichkolwiek usług w przyszłości – na przykład, kiedy doradca finansowy otrzyma wstępną prowizję za ulokowanie środków w funduszu od menedżera inwestycyjnego oraz kolejne płatności prowizji, jeżeli klient utrzyma swoje inwestycje w funduszu przez określony czas.

KIMSF zauważył, że podobne umowy występują w wielu branżach, dlatego problem jest dość rozpowszechniony, oraz że stosowane praktyki są różne. Zważywszy na złożoność problemów oraz szerokie skutki ustalonych wniosków, KIMSF uznał, że nie będzie mógł dojść do konsensusu w odpowiednim terminie. Zwrócił też uwagę, że RMSR analizuje te problemy w swoich projektach dotyczących ujmowania przychodów i zobowiązań. Z tych wszystkich powodów wstępnie postanowił

nie dodawać tego punktu do swojego planu prac. Przewiduje się, że zostanie to potwierdzone jako ostateczna decyzja na zebraniu KIMSF w tym miesiącu.

### MSR 32 „Instrumenty finansowe: prezentacja”: Koszty transakcji odejmowane od kapitału własnego

KIMSF otrzymał prośbę o wytyczne dotyczące kosztów transakcji, jakie mogą być odjęte od kapitału własnego. Problem dotyczy znaczenia terminów „krańcowy” i „bezpośrednio przypisany”.

KIMSF zauważył, że MSR 32 stwierdza jasno, że tylko koszty krańcowe, które można bezpośrednio przypisać do wydania nowych instrumentów kapitałowych lub nabycia instrumentu kapitałowego zgodnie z wcześniejszym zobowiązaniem, są związane z transakcją kapitałową. Koszty związane z innymi rodzajami działalności podejmowanymi w tym samym czasie, takimi jak IPO, nie są kosztami poniesionymi na emisję lub nabycie własnych instrumentów kapitałowych.

Z tego względu KIMSF postanowił nie dodawać tej pozycji do swojego planu prac, lecz zalecić RMSR opracowanie wspólnych definicji terminów „krańcowy” i „bezpośrednio przypisany” oraz zawarcie ich w Słowniku, o ile to możliwe w ramach rocznego projektu ulepszeń, jako że są one stosowane również w innych standardach, gdzie mają podobne, ale niekoniecznie identyczne znaczenie. Przewiduje się, że zostanie to potwierdzone jako ostateczna decyzja na zebraniu KIMSF w tym miesiącu.

## W planie działań zależnie od decyzji

### Wartości niematerialne związane z klientami

MSSF 3 (zmieniony w 2008 r.) „Połączenia jednostek gospodarczych” wymaga ujmowania wartości niematerialnych związanych z klientami jako oddzielnych pozycji aktywów, jeżeli zostały nabyte w ramach połączenia jednostek gospodarczych. Podstawowym przykładem są relacje, jakie jednostka przejmowana ma ze swoimi klientami: jest to wartościowy składnik aktywów i musi być ujęty w wartości godziwej, jeżeli spełnione są określone kryteria ujmowania.

Zastosowanie kryteriów ujmowania ze zmienionego MSSF 3 różni się w zależności od tego, czy relacje z klientami są umowne czy nieumowne. Rozróżnienie pomiędzy relacjami umownymi i nieumownymi okazało się wyzwaniem i doprowadziło do różnic w praktyce. KIMSF zastanowi się na swoim zebraniu w tym miesiącu, czy dodać to zapytanie do swojego planu działań.

### MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”:

#### (a) Wycena papierów wartościowych o ograniczonym prawie zbywalności

KIMSF otrzymał prośbę o wytyczne w sprawie tego, czy należy stosować dyskonto do notowanej ceny rynkowej instrumentu kapitałowego przy ustalaniu jego wartości godziwej, jeżeli występuje umowne, rządowe lub inne prawnie egzekwowne ograniczenie dotyczące aktualnego posiadacza instrumentu, które nie pozwala na sprzedaż instrumentu przez ustalony okres.

KIMSF omówi możliwość dodania tego tematu do swojego planu działań na zebraniu w tym miesiącu. Nie przewiduje się, że temat wejdzie do planu jego prac, ponieważ są już wytyczne w MSR 39.AG72, które określają, że wartość godziwą portfela instrumentów finansowych stanowi iloczyn liczby jednostek danego instrumentu i jego notowanej ceny. Ponadto, problemem tym będzie zajmowała się RMSR w ramach swojego projektu

dotyczącego wyceny w wartości godziwej. Dodatkowo również przykłady 8 i 9 w FAS 157 „Wycena w wartości godziwej” mówią o ograniczeniach w sprzedaży papierów wartościowych i wyróżniają ograniczenia charakterystyczne dla danego papieru wartościowego, które przenoszą się na kolejnych uczestników rynku oraz takie ograniczenia, które dotyczą tylko aktualnego posiadacza papierów wartościowych. Jeżeli ograniczenie dotyczy danego posiadacza i nie przeniesie się na kolejnych uczestników rynku, FAS 157 mówi wyraźnie, że cena rynkowa nie powinna być korygowana. Z naszego doświadczenia wynika, że w praktyce zastosowanie MSSF jest w tym względzie takie samo jak FAS 157.

#### (b) Usuwanie z bilansu aktywów finansowych

Pozycja ta znajduje się w planie prac KIMSF od co najmniej trzech lat. Rozważane problemy to:

- Jak stosować testy dotyczące usuwania z bilansu do grup aktywów finansowych oraz
- Kiedy należy stosować testy kwalifikacyjne wg MSR 39 do przekazania aktywów finansowych.

Projekt ten został oficjalnie dodany do planu prac KIMSF w styczniu 2007 r. po otrzymaniu szeregu listów z uwagami dotyczącymi jego potencjalnego odrzucenia. KIMSF może rozważyć usunięcie tego punktu ze swojego planu, ponieważ Rada wyraziła ostatnio zgodę na realizację projektu dotyczącego usuwania aktywów z bilansu. Jednak ze względu na brak wymaganych zasobów realizacja tego planu może zająć Radzie sporo czasu. Do tego momentu projekt pozostaje w planie działań KIMSF.

Problem ten jest nieustannie źródłem znacznych wątpliwości w praktyce i byłoby pomocne, gdyby KIMSF zaproponowała wyjaśnienia i zmniejszyła różnorodność rozwiązań stosowanych w praktyce.

#### Regulacyjne aktywa i zobowiązania

KIMSF otrzymał prośbę o rozważenie, czy jednostki regulowane mogą lub powinny ujmować zobowiązania (lub aktywa) wynikające z regulacji cen przez organy regulacyjne lub rządy.

RMSR gromadzi i analizuje informacje, aby przedstawić swoje zalecenie w kwestii tego, czy zagadnienie to powinno zostać dodane do planu prac KIMSF. KIMSF będzie omawiał ten problem na swoim zebraniu w tym miesiącu. Jest to również jeden z punktów proponowanych na zebranie listopadowe.

Jest to znaczący problem dla spółek świadczących usługi użyteczności publicznej. Wiele europejskich spółek świadczących usługi użyteczności publicznej przyjęło podejście, że takie aktywa i zobowiązania nie mogą być ujmowane zgodnie z MSSF w momencie przejścia na MSSF w 2005 r. Ujmwowanie regulacyjnych aktywów i zobowiązań jest bardziej rozpowszechnione w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych, które pracują aktualnie nad przejściem na MSSF. Spółki stosujące regulowane stawki za usługi w Ameryce Północnej będą uważnie śledziły losy tego problemu.

#### Koszty zachowania zgodności z REACH

Rozporządzenie WE w sprawie rejestracji, oceny, udzielania zezwoleń i stosowanych ograniczeń w zakresie chemikaliów (REACH) weszło w życie z dniem 1 czerwca 2007 r. Wymaga ono, aby spółki zajmujące się pewnego rodzaju chemikaliami wdrożyły mechanizmy kontroli i procedury dotyczące ich stosowania. KIMSF został poproszony o wydanie wytycznych w sprawie sposobu wykazywania kosztów poniesionych na zachowanie zgodności z REACH - na przykład, czy kapitalizować należy niektóre, czy wszystkie koszty. KIMSF zgodził się na swoim lipcowym zebraniu dodać to zagadnienie do planu prac Komisji. Aktualnie problem jest w dalszym ciągu analizowany.

## Konkurs na haiku związane ze sprawozdawczością finansową

*Aktualności MSSF* zapraszają Państwa do zaostrenia ołówków i wyęźnienia intelektu i wzięcia udziału w naszym konkursie na przyjazne haiku. Zwycięzcę wybierze członek RMSR Tatsumi Yamada. Sprawdzana będzie wierność gatunkowi literackiemu oraz odpowiednie podjęcie tematu.

Haiku to krótka „naturalistyczna” forma poezji japońskiej. Jej treść zazwyczaj przekazuje odczucie naoczności i połączenia z naturą (aspekt naturalistyczny może być pominięty dla potrzeb naszego konkursu, ale punkty mogą być przyznawane za uchwycenie wszystkich cech haiku). Haiku w języku angielskim są zazwyczaj pisane w układzie trzylinijkowym. Poszczególne linie składają się z pięciu, siedmiu i ponownie pięciu sylab.

Aby Państwa zainspirować podaliśmy poniżej kilka przykładów. Mogą Państwo również zajrzeć na przykład na następującą stronę internetową, chociaż stron dotyczących tego tematu jest wiele:

[http://www.haiku.jp/haiku/nyumon\\_English.htm](http://www.haiku.jp/haiku/nyumon_English.htm)

Zgłoszenia należy nadsyłać do 29 września. Trzy najlepsze haiku wybrane przez pana Yamadę zostaną opublikowane w „Aktualnościach MSSF”, a ich autorzy otrzymają egzemplarz „IFRS Manual of Accounting” z dedykacją, opublikowany przez PwC.

So many credits on the left. Debits eat profit. No cash left	Goodwill is the name and then impairment. Winter of the business	Investigate with Care. Despite diligence Overpay, impair.
--	--	---



## Utrata wartości dociera do sprawozdań finansowych blisko Ciebie

Minione 12 miesięcy nie były łatwe dla gospodarki światowej. Zawirowania spowodowane kryzysem kredytowym są odczuwane w regionach i na rynkach całego świata w miarę spowalniania wzrostu. To spowolnienie będzie podnosiło prawdopodobieństwo konieczności wykazania odpisów z tytułu utraty wartości i dokonania odpowiednich ujawnień w sprawozdaniu finansowym. MSR 36 „Utrata wartości aktywów” jest jednym z bardziej skomplikowanych standardów rachunkowości. Sprawia to, że poprawne zastosowanie zasad rachunkowości i dokonanie ujawnień jest trudne. Problemowi przygląda się Dave Walters.

### „Rozsądne i mające poparcie faktograficzne”

Założenia przyjęte przy ustalaniu wartości możliwej do odzyskania muszą być „rozsądne i mające poparcie faktograficzne”, bez względu na to, czy wyliczenia utraty wartości oparte są na wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży, czy na wartości użytkowej. Akceptowalny zakres takich założeń będzie z czasem ulegał zmianie, a prognozy dotyczące wzrostu przychodów i marż zysku prawdopodobnie spadły w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Stopy dyskonta również mogły wzrosnąć w miarę podnoszenia się premii związanej z ryzykiem. Czy założenia zostały na nowo przeanalizowane i odpowiednio zmienione, aby dostosować je do obecnych warunków? Czy kierownictwa spółek przyjmują założenia zgodne z założeniami komentatorów lub analityków branżowych? Różnice w stosunku do rynku będą musiały być uzasadnione i wyraźnie podkreślone w sprawozdaniu finansowym.

### Jaki to rodzaj wyliczeń utraty wartości?

Wyliczenia wartości możliwej do odzyskania na podstawie wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży lub wartości użytkowej różnią się od siebie. Powszechnie popełnianym błędem jest opisywanie, że wyliczenie oparte jest na wartości użytkowej, a następnie zawieranie w prognozowanych przepływach pieniężnych kosztów i korzyści z przyszłych reorganizacji i nakładów kapitałowych na ulepszenia. Obie te pozycje są zabronione w wyliczeniu wartości użytkowej. Mogą być zawarte w wyliczeniu wartości godziwej pomniejszonej o koszty doprowadzenia do sprzedaży, jeżeli reorganizacje i nakłady kapitałowe na ulepszenia są zgodne z założeniami, jakie przyjęliby inni uczestnicy rynku.

### Czy uzyskana odpowiedź wygląda zasadnie w świetle sytuacji na obecnym rynku?

Którakolwiek z metod została zastosowana do wyliczenia wartości możliwej do odzyskania, liczba uzyskana na podstawie przyjętego modelu obliczeń musi być rozważana w świetle dostępnych informacji o rynku. Ma tu również zastosowanie stare powiedzenie ze świata komputerów „śmiecisz wieszty, śmiecisz wyszty”. Najprostszym testem będzie porównanie wartości uzyskanych z modeli wyceny z aktualnymi cenami akcji lub cenami uzyskiwanymi w ostatnio zawartych transakcjach rynkowych. Oczywiście tam, gdzie nie są bezpośrednio dostępne ceny rynkowe, należy przeanalizować alternatywne dane, takie jak ceny rynkowe porównywalnych jednostek.

Tam, gdzie dostępne są dane rynkowe odnoszące się do łącznych wycen lub kluczowych założeń, nie należy ich ignorować. Jeżeli inne jednostki z tego samego sektora dokonują odpisów z tytułu utraty wartości, brak odpisów należy uważnie zbadać i uzasadnić – co ma niemałe znaczenie – również dlatego, że pytanie to zada nam rynek.

### Jak należy testować wartość firmy?

Poziom, na jakim testowana jest wartość firmy, zależy od tego, w jaki sposób została ona przypisana do ośrodków wypracowujących środki pieniężne (OWŚP). Jeżeli wartość firmy nie została przypisana do poszczególnych OWŚP, co często się zdarza, lecz jest monitorowana na wyższym poziomie, wymagany

jest dwustopniowy test na utratę wartości. Najpierw testy na utratę wartości wykonuje się na poziomie poszczególnych OWŚP przez porównanie możliwych do odzyskania wartości poszczególnych OWŚP z aktywami, które zostały bezpośrednio przypisane do danego OWŚP (na przykład, sklep sprzedaży detalicznej dla sprzedawcy detalicznego). Utratę wartości ustaloną na tym poziomie należy przypisać do testowanych środków trwałych. Następnie wartość możliwą do odzyskania grupy OWŚP, z którą związana jest wartość firmy, należy porównać z wartością wszystkich aktywów tych OWŚP plus wartość firmy. Na tym drugim etapie ewentualne odpisy z tytułu utraty wartości pomniejszają wartość firmy do momentu jej wyczerpania.

### Uwaga na wymagane informacje do ujawnienia

Informacje do ujawnienia zgodnie z MSR 36 są obszerne. To, co podano poniżej, nie stanowi pełnej listy, ale jest przypomnieniem głównych obszarów, w których w przeszłości jakość ujawnianych informacji była słaba. W przypadku wystąpienia utraty wartości wymagane informacje obejmują: dokonane odpisy z tytułu utraty wartości, podanie, których OWŚP dotyczyła utrata wartości oraz zastosowane stopy dyskonta. Jeżeli nawet nie nastąpiła utrata wartości, należy ujawnić określone założenia (zwłaszcza długoterminowe stopy wzrostu oraz stopy dyskonta), a także wymagane jest określenie kluczowych założeń i podejścia przyjętego przy ich ustalaniu.

Tam, gdzie rozsądnie możliwa zmiana kluczowego założenia spowodowałaby wykazanie utraty wartości, wymagane są dodatkowe obszerne informacje na temat wrażliwości na to założenie. Obejmują one kwantyfikację wszystkich kluczowych założeń, czyli wykazanie, o ile musiałyby się one zmienić, aby zlikwidować cały zapas bezpieczeństwa, wraz z tym, który wykazany jest obecnie w wyliczeniach. Spodziewamy się znacznie większej ilości informacji na temat wrażliwości w 2008 r., ponieważ zapas bezpieczeństwa zmniejsza się z powodu pogarszających się warunków rynkowych. Również zakres rozsądnie możliwych zmian wielu kluczowych założeń zwiększa się w miarę zwiększania się zmienności rynku.

Organy regulacyjne na całym świecie koncentrują się na konieczności ujawniania informacji na temat utraty wartości, podobnie jak i inni użytkownicy sprawozdań finansowych, a więc dziedzinie tej należy poświęcić znaczną uwagę.

### Co dalej?

Po prostu rozpocznij ten proces dostatecznie wcześniej. Wartość firmy należy poddawać testom co roku, ale standard pozwala na testowanie wartości firmy przed końcem roku, co ma pomóc spółkom w realizacji tego skomplikowanego i czasochłonnego procesu. Należy jednak pamiętać, że wartość firmy oraz inne aktywa muszą być również testowane w przypadku wystąpienia zdarzenia powodującego utratę wartości. Pomimo ryzyka nastąpienia takiego zdarzenia po przetestowaniu wartości firmy, wczesne rozpoczęcie procesu pozwoli wcześniej zidentyfikować problematyczne obszary i uniknąć pośpiechu i niepożądanych niespodzianek na późniejszych etapach procesu zamykania roku.



## Jak zrozumieć skomplikowany świat – rachunkowość dotycząca aparatów telefonicznych i kosztów pozyskiwania abonentów

W MSSF nie ma opisowych wytycznych dotyczących sposobu wykazywania sprzedaży telefonów komórkowych lub kosztów pozyskiwania abonentów, a praktyka jest rozbieżna.

Grupa w PwC ds. rachunkowości w sektorze telekomunikacyjnym opracowała ogólny zestaw wytycznych, które pomogą w analizie sposobu wykazywania tych coraz to bardziej złożonych transakcji. O zagadnieniu tym mówią Peter Hogarth i Rich Sharko, partnerzy w Grupie PwC ds. doradczych usług księgowych oraz członkowie Grupy ds. rachunkowości w sektorze telekomunikacyjnym.

Występują znaczne różnice w sposobie, w jaki operatorzy telefonii komórkowej wykazują sprzedaż telefonów komórkowych i koszty pozyskiwania abonentów. KIMSF dostrzega te różnice i dwukrotnie rozważał oraz dwukrotnie zrezygnował z włączenia tego tematu do planu swoich prac – ostatnio miało to miejsce w marcu 2006 r.

Modele operacyjne i komercyjne przyjmowane przez operatorów różnią się od siebie na różnych rynkach, a także zmieniają się z czasem. Trudno jest więc konkretnie określić, jak należy wykazywać ten typ działalności. PwC opracowała szerokie ramy, które mają pomóc w zrozumieniu problemów i wyjaśnieniu podstaw do stosowania niektórych z często stosowanych podejść księgowych, jakie widzimy w praktyce. Nie obejmuje to wszystkich sytuacji, jakie mogą wystąpić w praktyce i nie ma też na celu dyktowania rozwiązań lub zabrania konkretnego ujęcia księgowego. Każdą sytuację należy rozpatrywać w świetle odpowiednich faktów, a celem ma być to, aby przyjęte ujęcie księgowe jak najwierniej odzwierciedlało treść komercyjną umowy oraz, oczywiście, aby było dozwolone przez MSSF.

Opracowanie do dyskusji zatytułowane „Jak zrozumieć skomplikowany świat – rachunkowość dotycząca aparatów telefonicznych i kosztów pozyskiwania abonentów” bada niektóre z bardziej złożonych kwestii, na przykład:

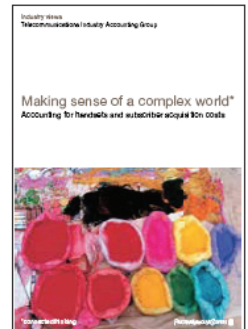
- Czy dostarczenie aparatu telefonicznego wraz z usługą stanowi jedno czy dwa świadczenia, które być może muszą być ujmowane oddzielnie?
- Czy koszty ponoszone w wyniku podłączenia nowego klienta powinny obciążać rachunek zysków i strat w momencie poniesienia, czy też powinny być traktowane jako składnik aktywów i rozliczane w czasie?

- Jaką różnicę sprawia fakt, że operator łączy klienta poprzez nie powiązanego ze sobą dealera?

Nie ma jednej odpowiedzi na to pytanie. Opracowanie proponuje następujących sześć zasad przewodnich, które mogą pomóc w ustaleniu najbardziej odpowiednich rozwiązań księgowych:

1. Księgowe ujęcie telefonów komórkowych powinno odzwierciedlać treść ekonomiczną transakcji.
2. Koszt pozyskania umowy z klientem należy traktować jako składnik wartości niematerialnych, jeżeli spełnia on kryteria ujmowania z MSR 38.
3. Ujęcie księgowe aparatów telefonicznych i kosztów pozyskania klienta powinno być spójne bez względu na to, czy w transakcję zaangażowany jest dealer, czy nie.
4. Ujęcie księgowe zapasów aparatów telefonicznych powinno być spójne z ujęciem rozdysponowania aparatów.
5. Księgowy okres użytkowania składnika aktywów SAC odzwierciedla charakter tego składnika aktywów.
6. To charakter płatności na rzecz dealerów, a nie ich termin, decyduje o ich ujęciu księgowym.

Opracowanie to jest pierwszym z planowanej serii. Kolejne publikacje zaplanowane na przyszły rok będą zajmowały się innymi tematami, na przykład, ujęciem księgowym programów lojalnościowych dla klientów, licencji telekomunikacyjnych oraz utraty wartości. Plik pdf można pobrać wchodząc w link „Publications” na stronie [www.pwc.com/telecom](http://www.pwc.com/telecom).



### Ankieta na temat MSSF – potrzebny Twój wkład!

PricewaterhouseCoopers nieustannie pracuje nad doskonaleniem swoich publikacji na temat MSSF oraz oferty online. Prosimy o wszelkie uwagi od Państwa, które pomogą nam w opracowywaniu materiałów na temat MSSF. Gdyby chcieli Państwo wnieść swój wkład w ten proces, mogą Państwo wypełnić szybką ankietę, która znajduje się pod linkiem podanym poniżej.

Wypełnienie ankiety nie powinno zająć więcej niż pięć minut. Wszystkie dane będą analizowane łącznie i żadna z uwag nie będzie przypisywana konkretnej osobie.

Bylibyśmy wdzięczni za przesłanie nam odpowiedzi na pytania w ankiecie do 15 września 2008 r.

Serdecznie dziękujemy za Państwa pomoc w doskonaleniu naszych produktów.

<https://surveycenter.pwc.com/se.ashx?s=1A73120472CDACFA>



## Instrumenty finansowe – poznaj swoje opcje

Instrumenty pochodne są gorącym tematem już od dłuższego czasu i jest to przedmiot wielu debat organów ustanawiających standardy. Straty finansowe poniesione przez Barings, a następnie przez Société Générale, o których było ostatnio głośno, pokazują, jak bardzo można się potknąć (i jak nagle). Jedną szczególnie skomplikowaną formą instrumentów pochodnych, opcje, może narażać spółkę na nieograniczone straty. Jednak wykorzystanie opcji jest ważne w wielu strategiach zarządzania ryzykiem. Stanislaw Varkalov wraca do podstaw.

Instrumenty pochodne stają się coraz bardziej widzialne, ponieważ więcej spółek je stosuje i nieustannie pojawiają się nowe warianty instrumentów. Ich pojawienie się w rachunkach zysków i strat i bilansach spółek jest spowodowane wprowadzeniem stosunkowo niedawno niektórych skomplikowanych standardów rachunkowości, takich jak:

- MSR 32 (prezentacja wskaźnika zadłużenia do kapitału własnego, kompensata instrumentów finansowych),
- MSR 39 (ujmowanie i wycena),
- MSSF 7 (informacje do ujawnienia na temat instrumentów finansowych) oraz
- MSSF 2 (płatności oparte na akcjach).

Opcje są jednym z najbardziej złożonych obszarów w świecie instrumentów pochodnych. Terminologia dotycząca opcji również wydaje się niezrozumiała dla osób niebędących specjalistami w tej dziedzinie. Niniejszy artykuł ma na celu wyjaśnienie niektórych podstawowych pojęć.

### Czym jest opcja?

Opcje to instrumenty finansowe, które zawierają w sobie prawo, ale nie obowiązek, zawarcia w przyszłości transakcji dotyczącej określonego instrumentu bazowego (na przykład, zakupu akcji). Opcje angażują dwie strony: „sprzedającego” opcję oraz „posiadacza” opcji. Posiadacz opcji ma „opcję wyboru” i nie musi zawierać transakcji. Natomiast sprzedający opcję musi się wywiązać (kupić lub sprzedać), jeżeli posiadacz tego zażąda (tj. zrealizuje swoje prawo).

Zakup opcji kupna akcji zapewnia posiadaczowi opcji prawo kupna określonej liczby akcji/udziałów po określonej cenie realizacji od sprzedającego. Cena realizacji jest ceną, po której dany kontrakt opcji może być zrealizowany.

Zakup opcji sprzedaży zapewnia posiadaczowi opcji podobne prawo do sprzedaży akcji/udziałów sprzedającemu opcję po określonej cenie i w określonym terminie lub terminach. Osoba kupująca opcję (posiadacz) ponosi jedynie ryzyko związane z wydatkiem na premię. Strona, która wystawia (sprzedaje) opcję ponosi właściwe znaczące ryzyko.

W momencie gdy posiadacz opcji zdecyduje się na jej realizację, strona, która sprzedała opcję, musi wypełnić warunki kontraktu – tj. dostarczyć instrument bazowy (w przypadku sprzedanej opcji kupna) lub kupić instrument bazowy (w przypadku sprzedanej opcji sprzedaży) po cenie określonej w opcji.

Sprzedana opcja naraża więc sprzedającego na ryzyko, ponieważ musi on wywiązać się z warunków kontraktu opcji. Druga strona kontraktu nie musi go realizować. Cena instrumentu bazowego może wzrosnąć lub spaść po sprzedaży opcji, więc posiadacz zrealizuje opcję tylko wówczas, gdy będzie to dla niego korzystne. Korzyść posiadacza jest stratą sprzedającego.

Sprzedający opcję będzie chciał uzyskać wynagrodzenie za ryzyko tej straty. Wynagrodzenie to nazywamy „premią”. Premia opcji jest

zazwyczaj płacona z góry przez posiadacza sprzedającemu opcję.

### Wypłata z opcji (wygrani i przegrani)

Na przykładzie prostej opcji na akcje przedstawiamy kolejno ryzyko ekonomiczne lub ochronę oferowane przez sprzedane i zakupione opcje.

### Nabyta opcja kupna akcji

Cena opcji to premia zapłacona za opcję. Jeżeli cena rynkowa bazowych akcji będzie wyższa niż cena realizacji, posiadacz opcji zrealizuje ją, tzn. kupi akcje po cenie realizacji. Jeżeli następnie posiadacz sprzeda akcje po cenie rynkowej, zrealizuje zysk na tej transakcji. Nabyta opcja kupna reprezentuje oczekiwanie posiadacza opcji, że ceny bazowych instrumentów wzrosną powyżej ceny realizacji.

### Nabyta opcja sprzedaży

W przypadku nabytej opcji sprzedaży, jeżeli faktyczna cena akcji na dzień zapadalności opcji jest niższa niż cena realizacji opcji, posiadacz opcji sprzeda akcje wystawcy opcji po cenie realizacji. Zrealizuje zysk na tej transakcji, ponieważ będzie sprzedawał akcje po cenie wyższej niż ich wartość rynkowa. Nabyta opcja sprzedaży reprezentuje oczekiwanie posiadacza opcji, że ceny bazowych instrumentów spadną poniżej ceny realizacji.

W obu przypadkach posiadacz opcji poniesie określone wstępne wypytywy środków pieniężnych. Musiał zapłacić premię sprzedającemu opcje za podjęcie ryzyka, że opcja zostanie zrealizowana. Jeżeli faktyczna cena w momencie wygaśnięcia opcji jest niższa niż cena realizacji nabytej opcji kupna lub wyższa niż cena realizacji nabytej opcji sprzedaży, posiadacz nie zrealizuje opcji (pozwoli jej wygasnąć). Jediną stratą, jaką poniesie nabywca opcji będzie zapłacona premia.

Sprzedane opcje narażają ich wystawcę na znacznie większe ryzyko.

### Sprzedana opcja kupna

Posiadacz ma prawo kupić akcje po cenie realizacji i jeżeli cena akcji wzrośnie, sprzedający opcję jest narażony na poniesienie straty w wysokości różnicy pomiędzy ceną realizacji a ceną rynkową. Nie ma teoretycznego limitu potencjalnych strat, jakie może ponieść sprzedający opcje. Praktycznym limitem jest to, jak wysoko mogą wzrosnąć ceny akcji w okresie, w którym opcja może być zrealizowana. Jeżeli jednak faktyczna cena w momencie zapadalności jest niższa niż cena realizacji opcji kupna, sprzedający odnosi zysk z premii, posiadacz opcji nie realizuje jej i straci kwotę zainwestowaną w premię.

### Sprzedana opcja sprzedaży

Posiadacz opcji sprzedaży nabył prawo do sprzedaży akcji po cenie realizacji sprzedającemu opcję. Jeżeli cena akcji spadnie, sprzedający opcję jest narażony na potencjalnie znaczące straty. Straty te ograniczają się jedynie do różnicy pomiędzy ceną realizacji (którą sprzedający zgodził się zapłacić) a zerem (zakładając, że ceny mogą spaść aż do zera).

### Wartość w czasie, wewnętrzna wartość

Wewnętrzna wartość opcji to różnica pomiędzy ceną realizacji opcji a faktyczną ceną instrumentu bazowego. Jest szereg różnych sposobów definiowania wewnętrznej wartości opcji – wszystkie one wychodzą poza zakres tego artykułu. Wewnętrzna wartość opcji jest ważna, ponieważ wchodzi w skład rachunkowości zabezpieczeń (również poza zakresem tego artykułu).

Rachunkowość zabezpieczeń będzie przedmiotem innego artykułu w tej serii „przewodnika dla początkujących”.

Wartość czasowa to ta część wartości godziwej opcji, która w momencie zawarcia kontraktu opcji zazwyczaj jest równa zapłaconej premii za opcję typu „out of the money”. To oznacza, że wartość czasowa jest częścią wartości opcji, na którą wpływa prawdopodobieństwo, że cena realizacji przewyższy aktualną cenę rynkową (cenę spot) w okresie kontraktu opcji. Wpływ na nią mają głównie okres do upływu terminu zapadalności, różnica pomiędzy ceną realizacji a ceną spot, zmienność ceny instrumentu bazowego (tzn. na ile zmienna jest cena spot) oraz inne czynniki. Wartość czasowa w opcji zmniejsza się tym szybciej, im bliżej do upływu terminu zapadalności. Tak więc premia za opcję będzie prawdopodobnie wyższa na rynkach zmiennych z dłuższym okresem do upływu terminu zapadalności.

### Opcje amerykańskie, europejskie, bermudzkie lub barierowe

Różne rodzaje opcji można realizować w różnych terminach. Powszechnie stosowane rodzaje okresów realizacji obejmują:

- opcje europejskie – opcja, która może być zrealizowana tylko w momencie jej wygasania (tj. na dzień zapadalności),
- opcje amerykańskie – opcja, która może być zrealizowana w dowolnym dniu handlowym, na dzień zapadalności lub przed tym dniem,
- opcje bermudzkie – opcja, która może być zrealizowana tylko w kilku określonych terminach, na dzień wygaśnięcia lub przed tym dniem,
- opcje barierowe – dowolna opcja posiadająca taką ogólną cechę, że cena instrumentu bazowego (lub jakakolwiek inna cena lub indeks) musi osiągnąć określony poziom, zanim będzie mogła nastąpić realizacja opcji.

### Dlaczego księgowi interesują się opcjami?

Opcje są powszechnie stosowane w zabezpieczaniu się przed ryzykiem finansowym i towarowym oraz dla potrzeb wynagrodzeń pracowniczych, a więc są kluczowe w dwóch spośród najbardziej złożonych obszarów rachunkowości. Na przykład, spółki zabezpieczają się przed:

- ryzykiem stóp procentowych przy pomocy opcji cap, floor i collar;
- ryzykiem walutowym przy pomocy opcji walutowych oraz

- przed ryzykiem towarowym przy pomocy zakupionych opcji towarowych.

Opcje można podzielić na opcje OTC (over the counter) lub opcje dostosowane do wymagań konkretnej spółki pod względem wartości teoretycznych cen realizacji, terminów zapadalności, itp. Niektóre opcje, szczególnie opcje walutowe, są również przedmiotem obrotu giełdowego – są one ustandaryzowane pod względem wartości teoretycznych, dat zapadalności i cen realizacji. Opcje będące przedmiotem obrotu na giełdach płynnych instrumentów pochodnych mają niższe premie (jako że dostosowane instrumenty pochodne wiążą się z dodatkowymi kosztami dla posiadaczy i wystawców) oraz niosą ze sobą niższe ryzyko kredytowe dla posiadacza (jako że drugą stroną kontraktu nie jest bank, lecz giełda).

Nie są to jedyne obszary, w jakich wykorzystuje się opcje. Niektóre pozornie nieopcyjne instrumenty (na przykład, swap stóp procentowych) mogą zawierać cechy opcji (na przykład, klauzulę o anulowaniu), których nie widać w sposób oczywisty z nazwy instrumentu ani nawet z szybkiego spojrzenia na jego warunki.

Opcje są również ostatnio na czasie w RMSR. Zmiana do MSR 39 „Uprawnione pozycje zabezpieczane” wprowadzona w lipcu 2008 r. nie pozwala na wyznaczanie pełnej wartości godziwej (tj. łącznie wartości wewnętrznej i wartości w czasie) opcji w sposób, który skutkowałby brakiem nieskuteczności. Po dacie wejścia zmian w życie tylko wartość wewnętrzna opcji może być traktowana jako w pełni skuteczne zabezpieczenie przed jednostronnym ryzykiem.

Świat opcji i strategii zabezpieczeń przy pomocy opcji może być niezmiernie skomplikowany. Celem niniejszego artykułu jest wyjaśnienie podstaw ekonomicznych opcji oraz niektórych głównych terminów używanych do ich opisu. W jednym z kolejnych artykułów w tej serii znajdą Państwo dyskusję na temat sposobu wykorzystywania opcji w transakcjach zabezpieczeń oraz ich miejsca w rachunkowości zabezpieczeń.

Aby naświetlić niektóre złożoności w strategiach opcyjnych, poniżej zamieszczono listę kilku wybranych opcji dostępnych na londyńskiej giełdzie LIFFE (London International Financial Future and Options Exchange).

- Długi (i krótki) straddle
- Długi (i krótki) strangle
- Długi (i krótki) guts
- Długi (i krótki) iron condor
- Długi (i krótki) iron butterfly
- Long diagonal straddle calendar spread
- Long jelly roll
- Synthetic long (and short) underlying



W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt:

[Szef zespołu ds. globalnej sprawozdawczości finansowej](#)

Ian Wright: [ian.d.wright@uk.pwc.com](mailto:ian.d.wright@uk.pwc.com) tel: +44 207 804 3300

[Szef zespołu ds. sprawozdawczości](#)

Waldemar Lachowski: [waldemar.k.lachowski@pl.pwc.com](mailto:waldemar.k.lachowski@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 43 49

[Zespół ds. sprawozdawczości finansowej w Polsce](#)

Robert Waliczek: [robert.waliczek@pl.pwc.com](mailto:robert.waliczek@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 43 32

Krzysztof Gmur: [krzysztof.gmur@pl.pwc.com](mailto:krzysztof.gmur@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 42 41

Agata Wiktorowicz: [agata.wiktorowicz@pl.pwc.com](mailto:agata.wiktorowicz@pl.pwc.com) tel. +48 22 523 41 76