

# Aktualności MSSF

Pojawiające się problemy i praktyczny poradnik\*

Numer 72 - marzec 2009 r.

## W RMSR nabiera kształtów koncepcja jednostki sprawozdawczej

**Mary Dolson – partner w centralnym zespole globalnych usług doradztwa księgowego, a zarazem wydawca „Aktualności MSSF” – zastanawia się, czy opracowywane obecnie standardy mogą doprowadzić do zbliżenia pojęć jednostki sprawozdawczej i modelu gospodarczego.**

Udane zakończenie prac nad trzema obecnie opracowywanymi standardami (a być może także czwartym) doprowadzi do ponownego zdefiniowania pojęcia „jednostki sprawozdawczej”. Chodzi o następujące projekty:

- Projekt standardu ED 9: „Działalność wspólna” - standard oczekiwany w połowie 2009 r.
- Projekt standardu ED 10: „Skonsolidowane sprawozdania finansowe” - standard zaplanowany na początek 2010 r.
- Zaprzestanie ujmowania – projekt standardu oczekiwany w kwietniu 2009 r.; sam standard zaplanowany na 2010 r.
- Możliwość uruchomienia projektu dotyczącego rachunkowości praw własności.

Czy zmiany wynikające z tych projektów doprowadzą do zbliżenia do siebie pojęć jednostki sprawozdawczej i modelu gospodarczego widzianego z perspektywy kierownictwa?

Niektóre zmiany łatwo przewidzieć, inne jednak nie są tak oczywiste. Finalizacja prac nad projektem ED 9 zakończy możliwość wyboru metody konsolidacji proporcjonalnej jako wyboru polityki rachunkowości. Konsolidację proporcjonalną stosuje się często w przypadku modelu biznesowego zakładającego współpracę z lokalnymi partnerami lub w przypadku projektów, które są zbyt ryzykowne lub kosztowne, by jeden podmiot był w stanie wziąć na siebie całe ryzyko lub dostarczyć cały kapitał. W takich sytuacjach konieczny będzie wybór modelu podwójnego (własne aktywa, zobowiązania i kapitały będące ich różnicą) lub metody praw własności.

Obecnie prowadzone przez RMSR projekty dotyczące konsolidacji i zaprzestania ujmowania zostały zainicjowane jeszcze przed dzisiejszym kryzysem gospodarczym, ale w jego wyniku uległy przyspieszeniu. Planowane dokumenty do dyskusji dla obu tych projektów powędrowały do kosza. Projekty te zmagają się z jednym z fundamentalnych zagadnień rachunkowości: co wchodzi w zakres jednostki sprawozdawczej, a co do niej nie należy?

Projekt ED 10 proponuje jeden model, oparty na koncepcji kontroli. Obserwatorzy wydają się podzieleni: jedni odrzucają nową propozycję, nawołując do niezwłocznego zwiększenia wymogów informacyjnych i dalszego rozważenia innych zmian; inni natomiast dostrzegają w nowym projekcie możliwość poprawy istniejących praktyk i wyeliminowania przynajmniej części różnorodnych podejść. W projekcie ED 10 poproszono o komentarze na temat metody praw własności, sugerując tym samym kuszącą możliwość, że MSR 28 „Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych” – koncepcyjnie rozdartych pomiędzy nieudaną konsolidacją a aktywami finansowymi – mógłby być następny w kolejce do poprawek.

Oczekuje się, że projekt dotyczący zaprzestania ujmowania doprowadzi do sformułowania projektu zmian standardu, zawierającego – nietypowo – dwa modele. Przewiduje się, że okres nadsyłania uwag do projektu wyniesie 120 dni, a RMSR planuje zorganizowanie dyskusji w formie okrągłego stołu.

Omawiane projekty są okazją do ponownego zdefiniowania koncepcji jednostki sprawozdawczej. Przyspieszony harmonogram stanowi prawdziwe wyzwanie – te ważne przedsięwzięcia mają od razu przybrać postać projektów zmian do standardów. Powodzenie tych prac będzie mieć kluczowe znaczenie dla wysokiej jakości sprawozdawczości finansowej.

### W tym numerze...

- 1 Redefinicja jednostki sprawozdawczej
- 2 Ujmowanie przychodów – Przegląd propozycji
- 3 Poradnik dla początkujących: Dług czy kapitał?
- 5 Kontakt



## Przegląd propozycji w zakresie ujmowania przychodów



W grudniu 2008 r. RMSR opublikowała od dawna oczekiwany dokument do dyskusji na temat ujmowania przychodów. Mark Lohmann i Katie Woods z działu globalnych usług doradztwa księgowego PwC przedstawiają genezę tego dokumentu i zarysowują najważniejsze poruszone w nim zagadnienia. Więcej szczegółowych informacji o proponowanych wymogach zawiera dodatek do niniejszego wydania „Aktualności MSSF”, zatytułowany „Przyszłość ujmowania przychodów”.

Ten wspólny projekt RMSR i amerykańskiej Rady Standardów Rachunkowości Finansowej (Financial Accounting Standards Board - FASB) jest jednym z priorytetów planu konwergencji, obejmującego „projekty, które mają być sfinalizowane do 2011 r.” Zbieżny standard dotyczący przychodów miałby przynajmniej częściowo wyeliminować około 200 różnych wytycznych rachunkowości amerykańskiej dotyczących ujmowania przychodów oraz dotychczasowe wytyczne MSSF zawarte w MSR 18 – „Przychody” i MSR 11 – „Umowy o budowę”. Dość powszechnie uważa się, że wytyczne amerykańskie są zbyt obszerne, natomiast w wytycznych MSSF brak jest konkretnych wskazówek oraz spójności. MSSF nie zawierają na przykład wytycznych w zakresie identyfikacji i wyceny poszczególnych składników umów wieloelementowych.

### Jakie są główne propozycje?

Ujmowanie przychodów opierać się będzie na zmianach umownych aktywów i zobowiązań przy zastosowaniu pojedynczego modelu ujmowania przychodów z danej umowy. Do wszystkich umów generujących przychody (z możliwością wyjątków dla umów dotyczących instrumentów finansowych, umów ubezpieczeniowych i leasingu) stosować się będzie ten sam model ujmowania przychodów. Na umowę składają się aktywa umowne (prawo otrzymania płatności) i zobowiązania umowne (obowiązek wykonania świadczenia). Przychód ujmuje się albo wtedy, gdy zobowiązania umowne netto ulegają zmniejszeniu, albo w przypadku zwiększenia umownych aktywów, w obu przypadkach w wyniku uregulowania zobowiązania poprzez wykonanie przez jednostkę świadczeń wynikających z umowy.

Koncepcyjnie ma to sens, jednak w praktyce sprawa jest nieco bardziej skomplikowana. Po pierwsze należy się zastanowić, co rozumie się w propozycji pod pojęciem „wykonania świadczeń”. Każdą umowę trzeba będzie rozłożyć na świadczenia składowe (przyrzeczenie przekazania składnika majątku – towaru lub usługi). Przychód ujmuje się w momencie przeniesienia kontroli nad przyrzeczoną składnikiem majątku ze zbywcy na nabywcę w odniesieniu do każdego świadczenia osobno. Pojęcie „świadczenia” bliskie jest koncepcji możliwych do wyodrębnienia produktów i składników porozumienia, ale może mieć szerszy zakres niż występujący w dotychczasowej praktyce. Dodatkowo występuje pojęcie kontroli: jak ma się ono do obecnych wymogów?

Przykłady skutków zastosowania koncepcji zmiany kontroli przy ujmowaniu przychodów można zaobserwować w przypadku umów o budowę, a także umów o usługi (o ile mają zastosowanie). Historycznie umowy takie rozliczane były metodą stopnia zaawansowania prac. Ta metoda przestanie istnieć. Przychód w przypadku takich umów będzie ujmowany w momencie przekazania kontroli. Jeśli przekazanie kontroli ma miejsce w ciągu okresu budowy lub świadczenia usługi (tzw. przekazanie ciągłe), ujmowanie przychodów odbywać się będzie podobnie jak dotychczas. W przeciwnym przypadku przychody będą odraczane do momentu przejęcia kontroli nad składnikiem majątku przez klienta. Dla przykładu, stocznie budujące statki stosują często metodę stopnia zaawansowania prac i ujmują przychody w trakcie budowy statku. Zgodnie z proponowanym modelem, przekazanie kontroli nad statkiem ma miejsce po zakończeniu jego budowy. Budowany statek stanowi zapasy, a przychód jest ujmowany dopiero w momencie zakończenia jego budowy i przekazania kontroli nad nim klientowi.

Przy ocenie, czy należy ująć przychód, nie będzie już miała zastosowania koncepcja przekazania ryzyka i korzyści. Inne stosowane obecnie kryteria – takie jak przyjęcie towaru, zamiar klienta czy warunki płatności – mogą jedynie pomóc w określeniu, kiedy następuje przekazanie kontroli. Skupienie się wyłącznie na kwestii przekazania kontroli może doprowadzić do legalistycznego podejścia do ujmowania przychodów.

Innym istotnym obszarem zmian jest kwestia kosztów. W proponowanym standardzie nie planuje się uwzględnienia wskazówek odnośnie ujmowania kosztów. Kierownictwo będzie musiało odwołać się do innych standardów (MSR 2, MSR 16 i MSR 38) w celu określenia, jak rozliczać koszty.

Dokument do dyskusji nie uwzględni pewnych obszarów, takich jak wycena aktywów umownych (w tym wpływ wartości pieniądza w czasie i analiza czynników warunkowych), zmiany umowy, wytyczne w zakresie prezentacji, ujawniania i stosowania w odniesieniu do identyfikacji, wypełnienia i wyceny świadczeń. Rada będzie nadal omawiać te kwestie w okresie nadsyłania uwag do dokumentu do dyskusji.

Termin zgłaszania uwag upływa 19 czerwca. Podmioty sporządzające sprawozdania finansowe i użytkownicy sprawozdań powinni przeanalizować wpływ proponowanych zmian, ponieważ zmiany w rachunkowości przychodów będą miały wpływ na niemal wszystkie podmioty.

## Przejsie na MSSF w sektorze informatyki

Navigating the move to IFRS  
Global insights for technology companies



Grupa ds. sektora informatycznego PricewaterhouseCoopers opublikowała wytyczne dotyczące przejścia na sprawozdawczość według MSSF dla branży informatycznej w Stanach Zjednoczonych.

Publikacja „Navigating the Move to IFRS: Global Insights for Technology Companies (Meandry przejścia na MSSF – zagadnienia globalne dla przedsiębiorstw informatycznych)” omawia kluczowe zagadnienia księgowe istotne dla spółek informatycznych oraz te obszary różnic pomiędzy zasadami US GAAP i MSSF, które mogą okazać się najbardziej skomplikowane. Obejmują one ujmowanie przychodów, badania i rozwój, płatności w formie akcji oraz podatki dochodowe.

Wersję drukowaną publikacji można zamówić w lokalnym biurze PwC, natomiast wersja w formacie PDF jest możliwa do pobrania na stronie <http://www.pwc.com/technology>.



## Poradnik dla początkujących: dług czy kapitał?

Ludziom sen z powiek spędza stan gospodarki albo pytanie, czy ich dzieci dostaną się na studia. Być może jednak należałoby zastanowić się również nad inną kwestią – dług czy kapitał? W aktualnym numerze „Poradnika dla początkujących”, dotyczącym instrumentów dłużnych i kapitałowych, Marie Kling i Tina Farington z amerykańskiego działu usług doradztwa księgowego PricewaterhouseCoopers podsuwają nam inne zmartwienie.

Akcje zwykle dające rezydualne prawo do udziału w aktywach jednostki to instrumenty kapitałowe, a standardowy kredyt bankowy to instrument dłużny (zobowiązanie finansowe). Pomędzy tymi dwoma punktami mieści się cała gama instrumentów, w przypadku których odpowiedź na pytanie „czy jest to zobowiązanie finansowe, czy instrument kapitałowy” może być znacznie trudniejsza, zwłaszcza w momencie, gdy wiele jednostek próbuje wzmocnić swój bilans w kontekście niedawnych zmian sytuacji rynkowej. Wiele wskaźników wyników i klauzul w umowach kredytowych odwołuje się do tych podstawowych koncepcji księgowych. Rozróżnienie pomiędzy kapitałem a długiem jest również ważne ze względu na to, że zmiany wartości instrumentów kapitałowych nie są ujmowane w rachunku zysków i strat, podczas gdy zmiany wartości zobowiązań finansowych mają wpływ na wynik. Aktualizacja wyceny zobowiązań finansowych w sytuacji obecnych zawirowań może doprowadzić do znaczących wahań wyników.

Biorąc pod uwagę potencjalne konsekwencje, kierownictwo nie powinno bagatelizować tego pozornie prostego pytania, bo wytyczne w tej kwestii mogą nastrożać niemałe trudności.

### Definicja zobowiązania finansowego i kapitału

Kapitał jest równy różnicy aktywów i zobowiązań, czyli zasadniczo jest rozumiany jako element rezydualny. Taka koncepcja obowiązuje również w wytycznych dotyczących instrumentów finansowych. MSR 32 „Instrumenty finansowe: Prezentacja” zawiera definicję zobowiązania finansowego, zaś kapitał uważa się za pojęcie rezydualne.

Jak te pojęcia działają w praktyce?

### Zobowiązanie finansowe – umowny obowiązek wypłaty środków pieniężnych

Zobowiązanie finansowe to umowny obowiązek dostarczenia środków pieniężnych lub innego składnika aktywów finansowych, którego jednostka nie może uniknąć. Obowiązek ten powstaje na wiele różnych sposobów. Może być to prosty obowiązek wypłaty środków pieniężnych w określonym terminie w przyszłości w zamian za środki pieniężne otrzymane dziś. Przykładem może być obligacja wyemitowana przez jednostkę na kwotę 100 W, od której przez okres 10 lat do terminu wykupu wypłacane są odsetki w wysokości 10% rocznie. Po upływie 10 lat spłacana jest kwota główna. Z perspektywy kierownictwa taki instrument stanowi zobowiązanie finansowe. Jednostka ma umowny obowiązek wypłaty środków pieniężnych z tytułu odsetek i kwoty kapitału.

Obowiązek wypłaty środków pieniężnych może wystąpić w nieokreślonym momencie w przyszłości. Istnieją na przykład instrumenty umożliwiające wcześniejszą spłatę. Można emitować obligacje z opcją kupna („call”), która pozwala jednostce na ogłoszenie wezwania i spłatę obligatariusza. Istnieją także instrumenty z opcją sprzedaży („put”), umożliwiające ich posiadaczowi wezwanie do zapłaty. Taki instrument również stanowi zobowiązanie finansowe\*, mimo niepewności co do terminu spłaty kapitału.

Obowiązek zapłaty środków pieniężnych może także wynikać ze zdarzenia będącego poza kontrolą tak jednostki, jak i inwestora. Jednostka może na przykład wyemitować instrument, który podlega spłacie w gotówce, jeśli jednostce tej nie uda się wprowadzić na lokalną giełdę swoich akcji w określonym terminie. Jednostka ma wówczas obowiązek zapłaty środków pieniężnych w przypadku, gdy nie uda się przeprowadzić emisji giełdowej. Taki instrument również stanowi zobowiązanie finansowe.

### Kapitał – rezydualny udział w aktywach jednostki

Instrument kapitałowy reprezentuje udział w aktywach jednostki pozostałych po odjęciu wszystkich jej zobowiązań. Innymi słowy, dany instrument jest instrumentem kapitałowym, jeśli jednostka nie ma obowiązku wypłaty środków pieniężnych lub innych aktywów finansowych (choć może wybrać taką możliwość). Jeśli na przykład jednostka wyemituje akcje, dywidenda jest wypłacana jedynie wtedy, gdy zostanie zadeklarowana przez zarząd. Jednostka może wypłacić dywidendę lub zdecydować się na wykup akcji (operacja na akcjach własnych). Inwestorzy mogą oczekiwać dywidendy i/ albo wykupu akcji, ale jednostka nie ma obowiązku dokonania żadnej z tych czynności. Rynek może „ukarać” akcje, z których dywidenda nie jest wypłacana, ale nie prowadzi to do powstania obowiązku jej wypłaty. Taki instrument jest zgodny z definicją instrumentu kapitałowego, ponieważ jednostka ma prawo decydowania, czy wypłaci dywidendę, i nie może być zmuszona do wykupu akcji.

### Zasady dotyczące treści ekonomicznej umowy

O tym, czy jednostka ma obowiązek wypłaty środków pieniężnych, decyduje treść ekonomiczna umowy. Wypłata dywidendy lub wykup instrumentu może być dla spółki korzystny, ale nie jest obowiązkowy. Instrument może zawierać cechy, które stanowiąc będą ekonomiczną nagrodę lub karę dla jednostki za dokonanie wypłaty lub wykupu instrumentu. Tego rodzaju „przymus ekonomiczny” nie ma jednak znaczenia dla klasyfikacji instrumentu jako kapitału albo zobowiązania finansowego. Rozważmy przykład jednostki, która emituje akcje uprzywilejowane z dywidendą w stałej wysokości 5% wartości nominalnej, którą można odraczać bezterminowo. Jeśli jednostka nie zrealizuje instrumentu w określonym terminie, wysokość dywidendy wzrasta do 25%. Jednostka taka jest pod ekonomicznym przymusem, by zrealizować instrument przed terminem, w którym wysokość dywidendy wzrośnie do 25%. Nie ma jednak umownego obowiązku realizacji opcji i wykupu instrumentu, ani obowiązku wypłaty podwyższonej kwoty dywidendy. Taki instrument jest więc instrumentem kapitałowym.

### Rozliczenie w akcjach – nie zawsze świadczy o kapitałowym charakterze instrumentu

Czasem instrumenty są rozliczane w akcjach własnych spółki, a nie w gotówce. Wydanie akcji własnych w celu rozliczenia instrumentu nie przesądza jednak o jego kapitałowym charakterze. To tryb rozliczenia decyduje o tym, czy instrument jest czy nie jest instrumentem kapitałowym. Tylko instrumenty, których rozliczenie

\* Istnieje wąska kategoria instrumentów podlegających wykupowi, które mogą być sklasyfikowane jako instrumenty kapitałowe, o ile spełnione są pewne rygorystyczne kryteria. Między innymi musi to być instrument o najbardziej „rezydualnym” charakterze spośród wszystkich emitowanych przez daną jednostkę. Wiele instrumentów, które można zwrócić jednostce w zamian za środki pieniężne, nadal klasyfikować się będzie jako zobowiązania finansowe.

wymaga wydania określonej liczby akcji w zamian za określoną kwotę środków pieniężnych spełnia kryteria instrumentu kapitałowego. Jest to tak zwana zasada „określona liczba za określoną kwotę”.

Innymi słowy, instrument stanowi zobowiązanie finansowe, jeśli ma dowolną z wymienionych niżej cech:

- Liczba akcji, które zostaną wyemitowane, jest zmienna.
- Kwota środków pieniężnych, która zostanie wypłacona, jest zmienna; lub
- Instrument jest rozliczany w ujęciu netto (czyli albo w gotówce, albo w akcjach).

Dla przykładu, kierownictwo emituje warrant dający inwestorowi możliwość otrzymania 100 akcji po cenie realizacji 5 W za akcję. Jednostka ma obowiązek wydania akcji własnych, jeśli inwestor zdecyduje się na realizację warrantu. Instrument taki spełnia definicję instrumentu kapitałowego, ponieważ jednostka wyda określoną liczbę akcji (100) i otrzyma określoną kwotę środków pieniężnych (500 W).

Innym przykładem może być warrant, który można rozliczyć netto w akcjach. Oznacza to, że jeśli wartość godziwa akcji na dzień realizacji warrantu wynosi 150 W, a cena realizacji warrantu jest równa 100 W, wówczas różnicę netto w kwocie 50 W rozlicza się w akcjach. Liczba akcji będzie różna w zależności od wartości godziwej akcji na dzień realizacji. Taki instrument nie jest zgodny z zasadą „określona liczba za określoną kwotę”, a zatem jest zobowiązaniem finansowym. Instrumenty, których umowy zawierają postanowienia umożliwiające korygowanie wypłacanej kwoty środków pieniężnych lub liczby wydawanych akcji wymagają starannej analizy – zazwyczaj nie są one zgodne z zasadą „określona liczba za określoną kwotę”. Możliwość wyboru trybu rozliczenia przez jednostkę lub inwestora także nie przystaje do tej zasady klasyfikacji instrumentu jako kapitałowego.

### Instrumenty złożone

Niektóre instrumenty w całości stanowią albo zobowiązanie albo instrument kapitałowy, inne jednak mogą mieć elementy obu. Takie instrumenty określa się mianem instrumentów złożonych, i osobno ujmuje się ich element zobowiązaniowy i kapitałowy.

Koncepcja ta jest szczególnie ważna w przypadku instrumentów takich jak obligacje zamienne, które dają inwestorowi prawo zamiany obligacji na akcje zamiast spłaty kapitału w gotówce w terminie wykupu. Kluczową sprawą w przypadku takich instrumentów jest przeanalizowanie każdej z cech i określenie zasad opisanych powyżej.

Dla przykładu przeanalizujemy emisję 10-letnich obligacji zamiennych za 100 mln W, od których obowiązkowo wypłacane są odsetki w wysokości 3%. Obligacja umożliwia jej posiadaczowi zamianę 100 mln W na akcje zwykle według współczynnika 10 akcji za 1.000 W. Taka obligacja ma dwa elementy składowe: (1) opcja konwersji na akcje; (2) obowiązek spłaty gotówką odsetek i kapitału obligacji (kapitał jest spłacany, jeśli nie nastąpi konwersja obligacji). Taka obligacja ma cechy zarówno zobowiązania finansowego, jak i instrumentu kapitałowego. Obowiązek wykupu obligacji i obowiązkową płatność 3% odsetek ujmuje się jako zobowiązanie

finansowe. Opcja zamiany na kapitał jest zgodna z zasadą „określona liczba za określoną kwotę”, a zatem jest ujmowana jako kapitał.

Wartość godziwą zobowiązania finansowego określa się jako pierwszą, a różnicę ujmuje się jako kapitał. Środki pieniężne otrzymane od inwestorów minus wartość godziwa zobowiązania równają się części kapitałowej. Wartość godziwą zobowiązania wyznacza się dyskontując strumień przepływów pieniężnych aktualną rynkową stopą obowiązującą dla podobnych zobowiązań pozbawionych elementu opcji zamiany. Chodzi o wycenienie kosztu, jaki miałby składnik zobowiązaniowy.

W podanym przykładzie wysokość odsetek w instrumencie zamiennym wynosi 3%, ale przyjmijmy, że podobny instrument bez opcji zamiany miałby rynkową stopę 5%. Oznacza to, że przepływy pieniężne byłyby dyskontowane według stopy 5%. Jeśli zatem kierownictwo wyemituje taki instrument za 100 mln W, a wartość godziwa komponentu zobowiązaniowego wynosi 80 mln W, różnica jest ujmowana w kapitałach w kwocie 20 mln W. Kierownictwo musi zwiększyć wartość komponentu zobowiązaniowego do jego wartości nominalnej 100 mln W, więc koszty odsetek wykazane w rachunku zysków i strat będą wyższe, niż gdyby został on ujęty jako jeden instrument według umownej stopy oprocentowania.

Dokument nie podlegający zamianie również może zawierać w sobie komponent dłużny (zobowiązanie finansowe) oraz kapitałowy – na przykład akcja preferencyjna podlegająca obowiązkowemu wykupowi, od której dywidenda jest wypłacana według uznania kierownictwa. Obowiązkowy wykup to cecha stanowiąca zobowiązanie finansowe, natomiast uznaniowa wypłata dywidendy stanowi komponent kapitałowy.

### Reasumując...

Klasyfikacja instrumentu jako zobowiązania finansowego lub kapitału ma istotne konsekwencje dla rachunkowości, obliczenia wskaźników wyników czy określenia warunków umów kredytowych. Wszystkie warunki instrumentu należy starannie przeanalizować przed zaklasyfikowaniem go do zobowiązań finansowych albo do kapitałów. Podobnie jak w przypadku innych zagadnień poruszanych w „Poradniku dla początkujących”, również w tej sprawie warto zasięgnąć porady eksperta, ponieważ umowne porozumienia dotyczące finansowania mogą mieć wiele wyrafinowanych cech zwiększających stopień złożoności instrumentu, które należy starannie przeanalizować.

Trzy podstawowe kwestie, o których należy pamiętać przy klasyfikacji, to:

- Umowny obowiązek wypłaty środków pieniężnych, nawet jeśli jest uzależniony od zajścia zdarzenia w przyszłości, przesądza o klasyfikacji instrumentu jako zobowiązania finansowego.
- Instrumenty rozliczane w akcjach własnych spółki klasyfikuje się jako instrumenty kapitałowe jedynie wtedy, gdy wymiana polega na wydaniu określonej liczby akcji za określoną kwotę środków pieniężnych.
- Instrumenty, które zawierają zarówno komponent zobowiązania finansowego, jak i kapitałowy, ujmuje się osobno.



**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

Marta Madejska: [marta.madejska@pl.pwc.com](mailto:marta.madejska@pl.pwc.com) tel. +48 22 523 41 39