

Aktualności MSSF

Pojawiające się problemy i praktyczny poradnik*

Numer 65 - lipiec/sierpień 2008 r.

Nowe wytyczne KIMSF dotyczące sprzedaży w sektorze nieruchomości

W tym numerze...

- 1 **Nowe wytyczne KIMSF - sprzedaż w sektorze nieruchomości**
- 3 **Nowe wytyczne KIMSF - rachunkowość zabezpieczeń**
- 4 **Pytania i odpowiedzi dotyczące MSR 23**
- 4 **Przewodnik dla początkujących Instrumenty finansowe oparte na długu**
- 6 **Nowości MSSF dla sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych**
- 8 **Kontakt**



KIMSF 15 „Umowy w zakresie sektora nieruchomości” wydany w lipcu, zajmuje się różnorodnością rozwiązań księgowych dotyczących sprzedaży w sektorze nieruchomości. Avni Mashru z działu usług doradztwa księgowego PwC w Stanach Zjednoczonych wyjaśnia skutki tej interpretacji.

Różnorodność rozwiązań księgowych dotyczących sprzedaży w sektorze nieruchomości wynika z tego, że niektóre jednostki ujmują przychody w momencie przekazania nieruchomości klientowi (zgodnie z MSR 18 „Przychody”), natomiast inne ujmują przychody przez okres budowy (zgodnie z MSR 11 „Umowy o budowę”). KIMSF 15 wyjaśnia, w jaki sposób należy ustalać, czy dana umowa wchodzi w zakres MSR 11, czy MSR 18. Zastępuje również przykład 9 w załączniku do MSR 18.

Jakie są najważniejsze tego skutki?

Jednostki, które do tej pory ujmowały przychody ze sprzedaży nieruchomości zgodnie z MSR 11, odczuwają zmiany w największym stopniu, jeżeli ich umowy nie spełniają warunków definicji umowy o budowę. Może to na przykład dotyczyć jednostek, które budują domy mieszkalne lub mieszkania z przeznaczeniem na sprzedaż indywidualnym nabywcom i może spowodować ujmowanie przychodów później niż zgodnie z obecnym modelem księgowym.

Jednostki, które do tej pory ujmowały przychody ze sprzedaży nieruchomości zgodnie z MSR 11, odczuwają zmiany w największym stopniu, jeżeli ich umowy nie spełniają warunków definicji umowy o budowę bądź kryteriów KIMSF 15 dotyczących stosowania metody stopnia zaawansowania prac.

Interpretacja zawiera dalsze wytyczne dotyczące podziału umowy na elementy składowe (na przykład świadczenie usług, takich jak utrzymanie nieruchomości, oraz sprzedaż towarów, takich jak mieszkanie) w celu ustalenia podstawy ujmowania przychodów. MSR 18 może mieć zastosowanie do jednego z elementów składowych umowy, a MSR 11 do innego.

KIMSF 15 może również skutkować opóźnieniem ujęcia przychodów, jeżeli jeden z elementów zostanie dostarczony później niż inne, bez względu na model księgowy. Na przykład obowiązek dostarczenia mieszkańcom bloku istotnych urządzeń komunalnych po przekazaniu im wszystkich mieszkań może oznaczać, że ujęcie niektórych przychodów zostanie odroczone do czasu zamontowania urządzeń komunalnych.

W jaki sposób jednostka powinna ustalać, czy ma zastosowanie MSR 11, czy MSR 18?

Jednostka powinna najpierw zastanowić się, czy umowa o budowę zawiera więcej niż jeden element składowy. Na przykład jedna umowa budowy nieruchomości może obejmować dostarczenie dodatkowych towarów lub usług, takich jak sprzedaż gruntu lub zapewnienie świadczenia usług zarządzania nieruchomością. Może okazać się konieczne podzielenie takiej umowy na oddzielne elementy składowe i przeanalizowanie każdego z nich oddzielnie w celu ustalenia, które wytyczne są odpowiednie oraz jaka powinna być podstawa ujmowania przychodów.

ciąg dalszy na str. 2

ciąg dalszy ze str. 1

Na przykład firma budowlana podpisuje umowę na sprzedaż standardowego mieszkania oraz zapewnienie świadczenia usług utrzymania nieruchomości na rzecz kupującego przez okres pięciu lat. Są tu dwa elementy składowe, do których należy stosować MSR 18. MSR 18 par.14, dotyczący sprzedaży towarów stosuje się do mieszkania, a MSR 18 par.20, dotyczący sprzedaży usług stosuje się do usług utrzymania nieruchomości. Ta sama firma budowlana zawiera umowę na sprzedaż gruntu firmie produkcyjnej oraz budowę specjalistycznej fabryki na tym gruncie zgodnie z projektem dostarczonym przez kupującego. Sprzedaż gruntu jest nieodwołalna i nie zależy od ukończenia budowy. Są tu dwa elementy składowe: MSR 18 stosuje się do sprzedaży gruntu, a MSR 11 - do budowy fabryki.

Ustalenie, czy umowa wchodzi w zakres MSR 11, czy MSR 18, wymaga subiektywnego osądu ze strony kierownictwa. KIMS F 15 interpretuje wytyczne zawarte w MSR 11 i MSR 18 w sposób następujący:

- MSR 11: umowa stanowi umowę o budowę, kiedy kupujący potrafi wyodrębnić główne elementy konstrukcyjne projektu bądź to przed, bądź w trakcie budowy. Na przykład spółka naftowa, która potrzebuje nowej rafinerii, może określić dokładnie swoje wymagania firmie budowlanej oraz monitorować i zmieniać te wymagania przez cały okres budowy. W tym przypadku to kupujący określa główne elementy projektu, zatem do budowy rafinerii zastosowany zostanie MSR 11. Treść ekonomiczna umowy o wytworzenie dużej ilości podobnych aktywów zgodnie ze specyfikacją kupującego powinna zostać rozważona, aby określić, czy umowa dotyczy sprzedaży towarów, a więc wchodzi w zakres MSR 18. Na przykład producent samochodów, który otrzymał zamówienie na 100 autobusów, które mają być wyprodukowane zgodnie ze standardowym projektem, ale pomalowane na barwy firmowe operatora, zastosowałby MSR 18 do dostawy każdego autobusu.
- MSR 18: umowa dotyczy sprzedaży towarów, gdy budowa odbywa się niezależnie od umowy, a kupujący ma tylko ograniczoną możliwość wywierania wpływu na projekt. Na przykład firma budująca domy ma pięć różnych modeli domów w ramach jednego przedsięwzięcia budowlanego. Kupujący określa model i wybiera z zaproponowanego zestawu elementy wystroju wnętrz. Pokazuje to ograniczoną możliwość wywierania wpływu na projekt i do sprzedaży domu należy zastosować MSR 18.

Treść ekonomiczna umowy o wytworzenie dużej ilości podobnych aktywów zgodnie ze specyfikacją kupującego powinna zostać rozważona, aby określić, czy dana umowa w istocie dotyczy sprzedaży towarów.

W jaki sposób wykazywać przychody z tytułu budowy nieruchomości?

Treść ekonomiczna umowy decyduje o tym, czy ma zastosowanie MSR 18, czy MSR 11. Kryteria zawarte w MSR 18 można zastosować do sprzedaży towarów na dwa sposoby: (a) rozłożone w czasie lub (b) w jednym punkcie w czasie.

- (a) Jednostka może rozkładać w czasie przekazywanie kontroli oraz znaczących ryzyk i korzyści z tytułu własności w miarę posuwania się naprzód budowy. Kryteria ujmowania przychodów mogą zostać spełnione, a przychody ujmowane w dłuższym okresie na podstawie zaawansowania prac metodą

stopnia zaawansowania prac. Na przykład, firma budowlana zawiera umowę o budowę domu zgodnie z jej standardowym projektem. Prawo własności zostaje przeniesione na kupującego w miarę postępu prac budowlanych zgodnie z lokalnymi przepisami prawa. Kupujący posiada kontrolę oraz znaczące ryzyka i korzyści związane z prawem własności do nieruchomości wybudowanej do danego dnia, stopniowo przez cały okres budowy, i zachowuje kontrolę oraz znaczące ryzyka i korzyści związane z prawem własności do robót w toku, jeżeli w dowolnym momencie budowa zostanie przerwana. Kryteria zawarte w MSR 18 par.14 są spełniane w miarę upływu czasu, a przychody są ujmowane w trakcie budowy.

- (b) Jednostka może przekazać kontrolę oraz znaczące ryzyka i korzyści wynikające z prawa własności do nieruchomości tylko w jednym punkcie w czasie; przychody ujmują się w tym właśnie momencie.

W niektórych okolicznościach kryteria ujmowania przychodów zawarte w MSR 18 mogą być spełnione, a przychody ujmowane w miarę upływu czasu trwania budowy na podstawie stopnia zaawansowania prac.

Kierownictwo powinno dokonać subiektywnego osądu. Przykłady w interpretacji pokazują, w jaki sposób należy uwzględnić warunki umowy, fakty i okoliczności oraz lokalne wymogi przepisów prawa.

Czy nastąpiły jakieś zmiany wymogów w zakresie informacji do ujawnienia?

Należy ujawnić dodatkowe informacje, jeżeli zastosowanie ma metoda „przekazywania rozłożonego w czasie”. Informacje te obejmują podstawę ustalenia, które umowy spełniają wszystkie kryteria ujmowania przychodów z tytułu sprzedaży towarów rozłożonego w czasie w miarę postępowania prac budowlanych, wartość ujętych przychodów oraz metodę ustalenia stopnia zaawansowania prac. We wszystkich pozostałych okolicznościach, tak samo jak w przypadku metody przekazywania rozłożonego w czasie, jednostki powinny spełnić wymogi w zakresie informacji do ujawnienia zawarte w odpowiednim standardzie – MSR 11 lub MSR 18.

Czy interpretacja ma zastosowanie szersze niż tylko w odniesieniu do nieruchomości?

Zastosowanie interpretacji może być szersze niż tylko w odniesieniu do nieruchomości. W uzasadnieniu wniosków stwierdza się, że chociaż zakres wytycznych jest ograniczony do sprzedaży nieruchomości, to mogą one być stosowane do innych sytuacji poprzez analogię. Jednostki z innych sektorów, które stosują model umów o budowę z MSR 11, powinny zastanowić się, czy KIMS F 15 ma wpływ na ich księgowość. Jednostki, które dostarczają większą ilość aktywów wykonanych zgodnie ze specyfikacją klienta, powinny również zastanowić się nad KIMS F 15, ponieważ w uzasadnieniu wniosków stwierdza się, że takie umowy często prowadzą do ujmowania przychodów w miarę dostarczania kolejnych aktywów.

Zastosowanie interpretacji może być szersze niż tylko w odniesieniu do nieruchomości. Jednostki z innych sektorów, które stosują model umowy o budowę z MSR 11, powinny zastanowić się, czy KIMS F 15 wywrze wpływ na ich rachunkowość.

Interpretacja wchodzi w życie dla okresów rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. lub później. Dozwolone jest wcześniejsze zastosowanie interpretacji, chociaż jednostki prowadzące sprawozdawczość w UE będą musiały poczekać do momentu jej zatwierdzenia przez UE.

Rachunkowość zabezpieczeń – praktyczne skutki ostatnich zmian



Zarówno RMSR, jak i KIMSF zmieniły w tym roku przepisy dotyczące rachunkowości zabezpieczeń. Częściowo wytyczne te wyjaśniają elastyczność stosowania strategii zabezpieczających, częściowo zaś czynią rachunkowość zabezpieczeń jeszcze trudniejszą. Scott Bandura z centralnego zespołu światowych usług doradztwa księgowego PwC wyjaśnia praktyczne skutki zmian dotyczących zabezpieczeń inwestycji netto oraz ryzyka kwalifikującego się do rachunkowości zabezpieczeń.

KIMSF 16 – Rachunkowość zabezpieczeń inwestycji netto w jednostkę zagraniczną

KIMSF został poproszony o wyjaśnienie, co jest, a co nie jest dozwolone w przypadku zabezpieczeń inwestycji netto w jednostkach zagranicznych. Interpretacja wyjaśnia, że dowolna jednostka grupy kapitałowej może posiadać instrument zabezpieczający. Na przykład obecnie jest jasne, że jednostka dominująca, której walutą funkcjonalną jest euro, może zabezpieczać ryzyko EUR/USD związane z walutą USD jednostki zależnej, nawet jeżeli pomiędzy jednostką dominującą a jednostką zależną posługującą się walutą USD znajduje się jednostka operująca w walucie GBP. W strukturze dużej grupy międzynarodowej może występować większa elastyczność w dopasowywaniu ekspozycji w walucie obcej na zadłużeniu z ekspozycjami na inwestycjach netto.

Interpretacja wyjaśnia również efekt dwóch dozwolonych metod dokonywania konsolidacji. Metody te nazywa się metodą bezpośrednią i metodą etapową:

- Metoda bezpośrednia: wszystkie jednostki w grupie konsoliduje się bezpośrednio z jednostką dominującą.
- Metoda etapowa: kierownictwo przygotowuje subkonsolidacje dla każdej jednostki w grupie kapitałowej. Informacje finansowe sporządzane na potrzeby grupy kapitałowej poszczególnych bezpośrednich jednostek zależnych jednostki sprawozdawczej są konsolidowane przez jednostkę sprawozdawczą.

Te same strategie w zakresie zabezpieczeń inwestycji netto mogą być stosowane przy każdej z tych metod konsolidacji, ale wykorzystanie rezerw walutowych może różnić się, zależnie od zastosowanej metody. Interpretacja wyjaśnia, w jaki sposób wykorzystywać rezerwy z tytułu zabezpieczeń inwestycji netto przy zastosowaniu powyższych metod konsolidacji.

Jednostki mogą zabezpieczać się przed ryzykiem kursowym tylko w odniesieniu do waluty funkcjonalnej, a nie do waluty prezentacji. Nie ma ograniczeń co do wyboru waluty prezentacji, dlatego ryzyko związane z walutą prezentacji nie jest postrzegane jako prawdziwe ryzyko ekonomiczne. Zmiana ta będzie prawdopodobnie miała niewielkie skutki w praktyce, ponieważ większość jednostek zabezpiecza się tylko przed ryzykiem dotyczącym waluty funkcjonalnej.

KIMSF 16 wchodzi w życie dla rocznych okresów rozpoczynających się 1 października 2008 r. lub później.

pozycje, w odniesieniu do których mogą być stosowane zabezpieczenia (zmiana do MSR 39)

RMSR zdecydowała się ograniczyć swój projekt do zdefiniowania, które związane z ryzykiem części instrumentów finansowych kwalifikują się do stosowania rachunkowości zabezpieczeń. Zamiast podawania szerokich wytycznych mających zastosowanie do wszelkich rodzajów ryzyka i porcji instrumentów finansowych, RMSR wydała zmianę do MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”, która zajmuje się dwoma węższymi zagadnieniami związanymi z kwalifikującymi się rodzajami ryzyka w ramach pozycji zabezpieczanej.

Zabezpieczanie jednostronnego ryzyka opcjami

Zabezpieczanie jednostronnego ryzyka jest powszechnie stosowaną strategią zarówno dla pozycji finansowych, jak i niefinansowych. Na przykład jednostka, w której prognozowana jest sprzedaż waluty obcej, może wykorzystać zakupione opcje walutowe, aby zabezpieczyć się przed ryzykiem spadków względnej wartości waluty funkcjonalnej jednostki.

Rada uznała, że wartość opcji w czasie nie jest elementem składowym pozycji zabezpieczanej, który ma wpływ na przychody. Zmiany do MSR 39 skutkują zakazem uwzględniania zmian wartości czasowej opcji w relacji zabezpieczenia.

Jednostki mogą nadal stosować strategie zabezpieczania opcjami, ale będą musiały wyznaczyć jedynie wewnętrzną wartość opcji w relacji zabezpieczenia. Możliwa jest znaczna dodatkowa zmienność, ponieważ zmiany wartości czasowej opcji będą zaliczane bezpośrednio do przychodów.

Nowe wymogi wchodzą w życie dla okresów rozpoczynających się 1 lipca 2009 r. lub później i będą stosowane z mocą wsteczną. Spółki, których rok finansowy jest rokiem kalendarzowym, powinny więc przyjąć je w 2010 r., ale przekształcić dane porównawcze za rok 2009, jeżeli w okresie tym były stosowane strategie zabezpieczania opcjami obejmujące ich wartość czasową. Aby uniknąć strat z tytułu stosowania rachunkowości zabezpieczeń i przekształcania danych porównawczych, spółki, których rok finansowy jest rokiem kalendarzowym, będą musiały zmienić swoje strategie przed 1 stycznia 2009 r. Spółki, których rok finansowy kończy się pomiędzy lipcem a grudniem, będą musiały podjąć odpowiednie działania jeszcze wcześniej.

Zabezpieczenie ryzyka inflacji

Zmiana wyjaśnia, że nie jest możliwe wyznaczenie elementu składowego w postaci inflacji w instrumencie na stałą stopę procentową jako elementu zabezpieczanego (porcji), ponieważ inflacja nie jest elementem składowym takiego instrumentu, który dałoby się wyodrębnić. Ponadto zmiany inflacyjne nie mają wpływu na przepływy pieniężne lub wartość godziwą całego instrumentu finansowego, który można byłoby wiarygodnie zmierzyć. Często jednak możliwe jest wyznaczenie odchyłek w przepływach pieniężnych spowodowanych inflacją jako elementu zabezpieczanego typowej obligacji powiązanej z inflacją (gdzie element inflacji nie został wydzielony jako wbudowany instrument pochodny).

Patrząc w przyszłość

Opracowanie do dyskusji zatytułowane „Ograniczenie złożoności w sprawozdawczości dotyczącej instrumentów finansowych” zawiera poglądy Rady na temat możliwych zmian w rachunkowości zabezpieczeń. Rada chce uprościć rachunkowość instrumentów finansowych do roku 2011. Rachunkowość zabezpieczeń jest jednym z głównych obszarów, na których skupiają się prace. Nadal nie jest pewne, jakie zmiany wynikną z projektu. Więcej informacji na temat treści opracowania do dyskusji można znaleźć w artykule zatytułowanym „Ograniczenie złożoności w sprawozdawczości dotyczącej instrumentów finansowych” w numerze Aktualności MSSF z kwietnia 2008 r. Termin składania uwag do opracowania do dyskusji opublikowanego przez RMSR upływa 19 września.

Pytania i odpowiedzi dotyczące MSR 23



Zmiany do MSR 23 zostały opublikowane w marcu ubiegłego roku. Wejdą w życie dla rocznych okresów rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. lub później (w przypadku jednostek z UE wymaga on jeszcze zatwierdzenia przez UE). Partner w światowym zespole świadczącym usługi doradztwa księgowego, Olivier Scherer, mówi o korzyściach wynikających ze zmian do standardu oraz niektórych problemach związanych z ich wdrożeniem.

Spółki budują lub nabywają różne rodzaje aktywów w toku zwykłej działalności. Proces budowy może być długotrwały, więc spółki zaciągają kredyty i ponoszą koszty finansowania zewnętrznego w celu sfinansowania budowy aktywów.

Zgodnie z obecnie obowiązującą wersją MSR 23 jednostki sporządzające sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF decydowały się albo na kapitalizację takich kosztów finansowania, albo na obciążanie nimi bezpośrednio rachunku zysków i strat. RMSR usunęła tę opcję w ramach projektu ujednoczenia standardów. Obecnie wymagana będzie kapitalizacja kosztów finansowania.

Większość spółek europejskich zapytanych o to przez Komisję Europejską i EFRAG preferuje ujęcie księgowe zgodne ze zmianami do MSR 23, pomimo że aktualnie stosują metodę obciążania kosztami finansowania rachunku zysków i strat. Główną korzyścią płynącą ze zmiany jest eliminacja jednej z aktualnie dostępnych opcji. Zwiększy to porównywalność sprawozdań finansowych.

Jednakże wdrożenie zmian do MSR 23 spowoduje poniesienie pewnych wstępnych kosztów wdrożeniowych i zwiększy nieco

złożoność procesu, jako że metoda bezpośredniego odnoszenia w koszty jest prostsza w zastosowaniu niż metoda kapitalizacji. Kapitalizacja kosztów finansowania zewnętrznego jest prostą koncepcją, ale w momencie wdrażania tej metody pojawiają się pytania. PwC opublikuje jeszcze w tym roku praktyczny przewodnik zawierający pytania i odpowiedzi dotyczące niektórych często spotykanych problemów z wdrożeniem, jakie pojawiają się w praktyce.

Przewodnik będzie zawierał wskazówki w następujących kwestiach:

- zakres (na przykład, czy koszty finansowania zewnętrznego zapasów lub wartości niematerialnych mogą być kapitalizowane i w jakich okolicznościach?)
- wycena kosztów finansowania zewnętrznego (na przykład, jak uwzględnić skutki różnic kursowych)
- interakcje zmienionego MSR 23 z MSR 11 oraz
- problemy związane z okresem przejściowym.

Wybrane pytania i odpowiedzi zamieszczono w dodatku do „Aktualności MSSF” w tym miesiącu.

Przewodnik dla początkujących – nowa seria



Drodzy Czytelnicy!

W tym miesiącu rozpoczynamy w „Aktualnościach MSSF” nową serię, zatytułowaną „Przewodnik dla początkujących”. Zapytają Państwo, po co publikujemy „Przewodnik dla początkujących”, skoro „Aktualności MSSF” są czytane głównie przez wysoce wykwalifikowanych specjalistów. Standardy rachunkowości stają się coraz bardziej złożone i w związku z tym

czytelnicy poprosili nas o taki powrót do początków i wyjaśnienie podstaw niektórych spośród bardziej złożonych problemów księgowych.

Rozważaliśmy szereg różnych tytułów dla tej serii. Nasz pierwszy wybór padł na „Przewodnik blefującego po złożonych problemach księgowych”, ale taki tytuł został zawetowany ze względu na czynniki związane z zarządzaniem ryzykiem. W niniejszej serii będziemy próbowali wyjaśnić prostym językiem tematy, które

często są zarezerwowane tylko dla ekspertów. Zastosowanie standardów rachunkowości wymaga dzisiaj zaangażowania specjalistów, a niniejsza seria artykułów nie pozwoli na zostanie ekspertem w jakiegokolwiek dziedzinie. Mamy jednak nadzieję, że przyczyni się do lepszego zrozumienia konkretnych zagadnień oraz ich skutków dla biznesu przez wszystkich niespecjalistów.

Seria rozpoczyna się od wyjaśnienia pojęcia papierów wartościowych opartych na dźługu (collateralised debt obligations - CDO) oraz ich roli w okresie kryzysu kredytowego. W następnej kolejności planujemy artykuły na temat płatności w formie akcji, emerytur, podatku odroczonego, wartości godziwej i instrumentów finansowych. Prosimy o powiadomienie nas, jeżeli są jeszcze inne luki, które powinniśmy spróbować wypełnić.

Mary Dolson

Szef zespołu tematycznego ds. połączeń jednostek gospodarczych w światowym zespole usług doradztwa księgowego oraz wydawca *Aktualności MSSF*

Przewodnik dla początkujących: Instrumenty finansowe oparte na dźugu (Collateralised debt obligations, CDO)

W ostatnich miesi3cach gazety pełne były mroz3cych krew w żyłach wiadomořci o kryzysie kredytowym. Instrumenty oparte na dźugu (CDO) były szczególnie obwiniane o spowodowanie finansowych nieszczęř. Jyoti Ghosh z brytyjskiego zespołu Źwiadcz3cego doradcze usługi księgowo mówi o wszystkim, co powinniście wiedzieć na temat roli papierów CDO i kryzysu kredytowego.

Czym s3 instrumenty CDO?

Papiery wartořciowe oparte na dźugu (CDO) s3 instrumentami specjalnego przeznaczenia (SPV) konstruowanymi przez instytucje finansowe i firmy zarz3dzaj3ce funduszami do wykorzystywania kredytów i innego rodzaju dźugów (aktywów) jako zabezpieczenia oraz do sprzedawania pakietów przepływów pieni3znych z tych aktywów inwestorom. Tak wi3c korzenie tego produktu leżą w sekurytyzacji, która jest umow3 o poźyczke gotówki pod zastaw Źrodków pieni3znych, które zgodnie z przewidywaniami zostan3 uzyskane w przyszłořci.

Źrodki pieni3zne pochodz3 z puli aktywów oprocentowanych, takich jak hipoteczne kredyty mieszkaniowe i komercyjne, zadźuzenie nieruchomořci komercyjnych oraz obligacje korporacyjne o wysokiej stopie dochodu. Te przepływy pieni3zne s3 nast3pnie reklasyfikowane na różne kategorie papierów wartořciowych i sprzedawane inwestorom. Płatnořci na rzecz inwestorów s3 wi3c powi3zane z wynikami finansowymi sekurytyzowanej puli aktywów, która służy jako zabezpieczenie dla zobowi3zań CDO. Inwestycjami zarz3dca doŹwiadczony zarz3dca.

S3 dwie główne przyczyny tworzenia instrumentów CDO.

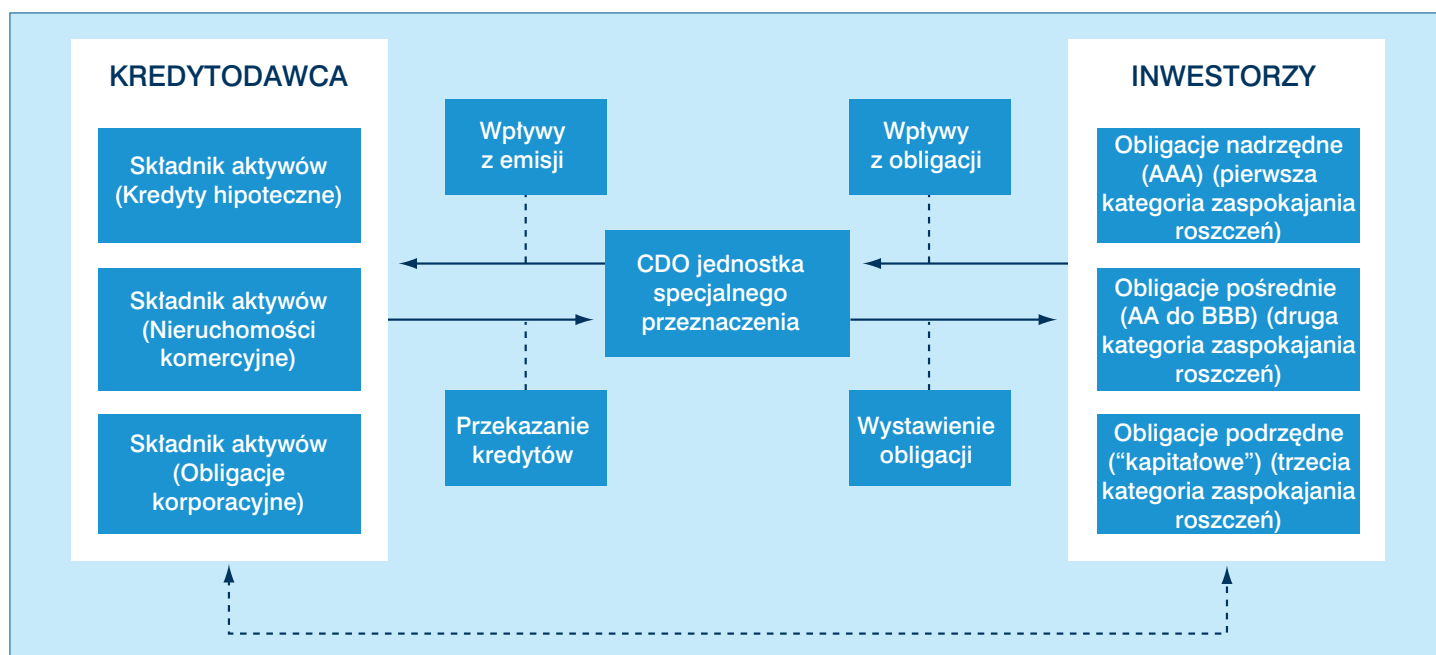
- Usuni3cie aktywów kredytowych z bilansu i wygenerowanie Źrodków pieni3znych. Poprzez przeniesienie tych aktywów (niektóre z nich s3 ryzykowne) na rynki kapitałowe banki nie tylko pozyskuj3 fundusze poprzez ich sprzedaź (spieniężenie), ale równieź mog3 zarz3dca swoj3 ekspozycj3 kredytow3 i/lub poprawić swoje wskaźniki finansowe. Konstrukcje takie nazywa s3 się bilansowymi instrumentami CDO.
- Realizowanie zysków przez arbitraź. Zysk uzyskuje się z różnicy stóp pomi3dzy Źredniow3zon3 stop3 zysku wypracowywanego przez CDO z puli aktywów a stop3 zysku, który musi być wypłacony od jego wlasnych instrumentów dźuznych.

Zyski zazwyczaj trafiaj3 do posiadaczy „kapitału” (najbardziejie podrzędna transza zadźuzenia wydana przez SPV). Cz3ść zysku trafia równieź do zarz3dców jako wynagrodzenie oparte na uzyskanych wynikach.

Jak skonstruowane s3 instrumenty CDO?

Ogóln3 struktur3 instrumentów CDO pokazuje poniźszy diagram.

- Jednostka specjalnego przeznaczenia pozyskuje Źrodki pieni3zne poprzez emisj3 obligacji na rzecz inwestorów, a nast3pnie nabywa portfel kredytów o stałej stopie dochodów. W przypadku bilansowych instrumentów CDO wszystkie aktywa mog3 zostać nabyte od jednego kredytodawcy. W przypadku arbitraźowych instrumentów CDO aktywa mog3 zostać nabyte od szeregu różnych kredytodawców. Natomiast w przypadku instrumentów CDO opartych na papierach wartořciowych zabezpieczonych aktywami, jednostka specjalnego przeznaczenia nabywa papiery wartořciowe wystawione przez szereg jednostek (funduszy) sekurytyzacyjnych.
- Zobowi3zania podzielone s3 na różne transze o różnych szczeblach hierarchii. Przepływy pieni3zne z portfela aktywów wykorzystuje się do spłaty odsetek i zobowi3zań kapitałowych jednostki specjalnego przeznaczenia w odniesieniu do kaźdej transzy. Przepływy pieni3zne z puli aktywów najpierw trafiaj3 do posiadaczy obligacji nadrzędnych. Nast3pnie trafiaj3 do posiadaczy obligacji pořrednich i wreszcie do posiadaczy instrumentów podporz3dkowanych/kapitałowych. Jeřli wi3c nie wystarczy przepływów pieni3znych, posiadacze instrumentów podporz3dkowanych/kapitałowych mog3 ponieř strate. Patrzc na to od drugiej strony, straty s3 ponoszone w odwrotnej kolejnořci do hierarchii instrumentów: najpierw straty ponosz3 posiadacze instrumentów podporz3dkowanych/kapitałowych i obligacji podrzędnych, nast3pnie pořrednich, a na końcu posiadacze obligacji nadrzędnych.



- Agencje ratingowe przyznają rating każdej transzy w oparciu na postrzegane ryzyko straty, tak więc zasadniczo nadrzędna transza CDO otrzyma rating najwyższy (AAA), a każda niższa transza będzie otrzymywała ratingi odpowiednio niższe. Najbardziej podrzędne transze czasem nie posiadają w ogóle ratingu. Osiągają one największy zwrot, ale też niosą ze sobą najwyższe ryzyko poniesienia straty. Ta „kapitałowa” transza (często obecnie nazywana „odpadami toksycznymi”) jest najbardziej podatna na straty w związku z nieściągalnością należności, ale oferuje najlepsze oprocentowanie jako premię za wyższe ryzyko.
- Dawniej ratingi transz uwzględniały pewne założenia dotyczące dywersyfikacji ryzyka w ramach puli kredytobiorców. Zakładano, że zadłużenie będzie mogła spłacać dostateczna liczba kredytobiorców, by umożliwić spłatę zobowiązań przynajmniej wobec posiadaczy obligacji nadrzędnych. To założenie o zdywersyfikowanym ryzyku okazało się w wielu przypadkach niepoprawne. W praktyce aktywa wielu instrumentów CDO stawały się nieściągalne w tym samym momencie, szczególnie w przypadku papierów CDO, gdzie bazowe aktywa stanowiły hipoteczne kredyty mieszkaniowe i nikt nie otrzymywał płatności. Wartość inwestycji w CDO jest więc bardziej złożona niż jakość aktywów bazowych. O wartości tej decydują również umiejętności zarządcy inwestycyjnego w zakresie oceny prawdopodobieństwa braku spłaty w odniesieniu do aktywów CDO, tj. prawdopodobnych środków pieniężnych dostępnych dla każdej transzy posiadaczy obligacji.

Czy występują różne rodzaje CDO?

Występują różne rodzaje CDO, zależnie od rodzaju aktywów bazowych. Na przykład:

- instrumenty oparte na kredytach, które opierają się przede wszystkim na kredytach bankowych;
- instrumenty oparte na obligacjach, które opierają się głównie na obligacjach korporacyjnych;
- CDO syntetyczne, które opierają się głównie na derywatach kredytowych, takich jak swapy kredytów niespłacanych oparte na zdywersyfikowanej puli aktywów referencyjnych oraz
- CDO² i CDO³, oparte głównie na transzach wydanych przez inne CDO (złożone ze względu na potencjalne powtarzanie się ekspozycji w CDO bazowym, ale działają podobnie jak CDO podstawowe opisane powyżej).

Kim są inwestorzy?

Instrumenty CDO są nakierowane na inwestorów. Ich popularność jest spowodowana szeroką gamą oferowanych papierów wartościowych. Inwestorzy mogą wybrać sobie transzę, która odpowiada ich skłonności do ponoszenia ryzyka, ma pożądaną stopę zwrotu i czas trwania. Wiele rodzajów inwestorów, poczynając od banków komercyjnych i inwestycyjnych, trustów powierniczych i inwestycyjnych, aż po fundusze emerytalne i zakłady ubezpieczeń na życie, przyciągają instrumenty AAA i AA, szczególnie jeżeli przynoszą wyższe zyski niż inne rodzaje instrumentów dłużnych o podobnym ratingu. Fundusze hedgingowe były szczególnie dużymi inwestorami w CDO, ponieważ stosowały dźwignię finansową do czerpania zysku z różnicy oprocentowania pomiędzy oferowanym przez transzę nadrzędną i kosztem finansowania zewnętrznego. Innych inwestorów, takich jak fundusze private equity, przyciągały instrumenty pośrednie, podrzędne i kapitałowe, które oferują stopy zwrotu, jakie nie są możliwe do uzyskania w przypadku większości papierów wartościowych o stałej stopie dochodu.

Co spowodowało, że „bańka CDO” pękła?

Instrumenty CDO zostały utworzone po raz pierwszy w 1988 r. Stanowiły najszybciej rosnący sektor na rynku papierów wartościowych opartych na aktywach. Z wartości poniżej 3 mld USD w 1995 r. globalny rynek CDO wzrósł spektakularnie w trakcie boomu kredytowego w latach od 2001 r. (101 mld USD) do pierwszej połowy 2007 r. (prawie 2 tryliony USD). Niestety, bańka kredytowa pękła ubiegłego lata i rynek CDO znacznie się skurczył.

Przyczyny załamania są różnorokie i skomplikowane, ale obecny kryzys rozpoczął się od kryzysu kredytowego w Stanach Zjednoczonych w sektorze sub-prime. Tanie kredyty i rosnące od wielu lat ceny domów doprowadziły do rozluźnienia standardów gwarancyjnych. To zachęciło brokerów kredytów hipotecznych działających na zasadzie prowizyjnej do „sprzedaży” kredytów hipotecznych nabywcom domów charakteryzującym się niepewną historią kredytową i nieudokumentowanymi przychodami lub nabywcom, którzy chcieli zadłużyć się na wielokrotność swoich dochodów.

Ceny domów w Stanach Zjednoczonych zaczęły spadać i refinansowanie stało się trudniejsze. W 2007 r. liczba nieruchomości podlegających zajęciu wzrosła o 79% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wielu kredytodawców udzielających kredytów hipotecznych przekazało prawa do spłat kredytów hipotecznych oraz związane z nimi ryzyko kredytowe / ryzyko braku spłaty niepowiązanim z nimi inwestorom poprzez papiery wartościowe oparte na kredytach hipotecznych oraz instrumenty CDO. Znaczna część papierów wartościowych opartych na mieszkaniowych kredytach hipotecznych (MBS) zaciągniętych w ostatnich latach została zamieniona na instrumenty CDO.

W wyniku wzrostu prawdopodobieństwa niespłacania bazowych kredytów hipotecznych w segmencie sub-prime oraz spadku wartości bazowych aktywów hipotecznych w puli, transze AAA oraz najbardziej nadrzędne transze CDO zaczęły doznawać znaczącego spadku wartości. Fundusze rynku pieniężnego oraz szereg złożonych instrumentów inwestycyjnych, wykorzystujących jako zabezpieczenia papiery wartościowe oparte na aktywach oraz instrumenty CDO w celu pozyskania krótkoterminowych papierów komercyjnych, również przekonały się pod koniec 2007 r., że nie mogą refinansować swoich papierów komercyjnych.

Z uwagi na to, że wiele produktów CDO jest utrzymywanych na bazie wyceny rynkowej, paraliż na rynkach kredytowych oraz utrata płynności tych produktów doprowadziły w 2007 r. do znaczących odpisów wartości. Wiele osób uważa, że do kryzysu kredytowego doprowadziły złożoność produktów CDO oraz niepowodzenie modeli ryzyka i ścigalności stosowanych przez agencje ratingowe - które przyznawały wysokie ratingi instrumentom CDO sub-prime.

Inni natomiast twierdzą, że winę ponoszą również inwestorzy. Podejmowali decyzje zakupowe na podstawie ratingów kredytowych, nie zbadawszy dokładnie ryzyka oraz potencjalnej zmienności, i nie monitorowali wyników kredytowych i/lub nie szacowali przewidywanych przepływów pieniężnych. Z pewnością instrumenty CDO z aktywami pochodzącymi od szeregu różnych kredytodawców oraz złożonymi zasadami spłat i czynnikami wywołującymi brak spłaty trudniej było inwestorom przeanalizować i wycenić niż tradycyjne inwestycje.

Najświeższe przewidywania są takie, że globalny wolumen instrumentów CDO będzie w tym roku nadal spadał, ponieważ skutki kryzysu kredytowego będą nadal odczuwalne w sektorze sekurytyzacji. Czy rynek instrumentów CDO kiedykolwiek się odrodzi? Prawdopodobnie tak, ale jedno jest pewne: instrumenty CDO nie będą już nigdy więcej wykorzystywane przez tak wiele osób w tak wielu różnych celach.

Nowości MSSF dotyczące spółek farmaceutycznych i sektora nauk biologicznych



Upełniły cztery lata, odkąd firma PwC opublikowała swój pierwszy zestaw rozwiązań dla tego sektora. Zostały w nim zawarte problemy takie, jak kapitalizacja nakładów na prace rozwojowe oraz sposób wykazywania zapasów w okresie przed wdrożeniem. Jakie zmiany nastąpiły od tego czasu i co jest ważne obecnie? Mówi o tym Michael Gaull, dyrektor w zespole świadczącym usługi doradztwa księgowego w PwC w Wielkiej Brytanii.

Problemy księgowe w zakresie farmacji i nauk biologicznych powstają nie tylko w wyniku pojawiania się nowych standardów rachunkowości, ale także w wyniku zmian modelu biznesowego sektora.

Świat farmaceutyków się zmienia. Globalny rynek leków rośnie, ale rzadsze są pomyślnie zakończone prace rozwojowe wielkich spółek farmaceutycznych nad nowymi lekami. Jest to częściowo spowodowane faktem, że zmieniły się oczekiwania konsumentów i regulatorów, którzy wymagają większej skuteczności i obniżonego ryzyka. Jednak dynamika rynku nadal jest wysoka, jako że liczba ludności na świecie wciąż rośnie i żyjemy coraz dłużej. W miarę wzrostu PKB krajów rozwijających się, zmieniają się choroby, na jakie cierpi ich ludność.

Zmiany te stanowią znaczące wyzwanie dla sektora: czy dostosowuje się on dostatecznie szybko, by nadążać za tymi zmianami i czerpać z nich korzyści?

Zmiany w sektorze

Porozumienia w zakresie wspólnego ponoszenia ryzyka

System polityczny i prawny zniechęcają sektor do podejmowania ryzyka: nie ma gwarancji, że nowy lek będzie podlegał refundacji, a okres patentowy może być jednakowy dla nowych produktów jak i dla przedłużenia linii. Spółki z sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych starają się przyspieszyć procesy rozwojowe i ograniczyć swoje ryzyko poprzez partnerstwo ze spółkami biotechnologicznymi.

Porozumienia takie rodzą wiele problemów księgowych dla spółek z sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych.

Przykład

Pharma Inc i Biotech SA współpracują w pracach rozwojowych nad pewnym związkem chemicznym. Pharma Inc zapewnia finansowanie prac rozwojowych od fazy III do momentu otrzymania zezwolenia na dopuszczenie do obrotu od FDA. Biotech SA przeprowadza badania kliniczne i składa wniosek do FDA o zezwolenie na dopuszczenie do obrotu. Biotech SA udziela Pharma Inc licencji na produkcję, sprzedaż i promocję produktu.

Pharma Inc dokonuje płatności z góry w wysokości 10 mln. Zapłaci kolejne 20 mln, jeżeli badania kliniczne w fazie III zakończą się pomyślnie, 10 mln po otrzymaniu zezwolenia od FDA oraz 25% tantiem od sprzedaży. Pharma Inc nie będzie bezpośrednio finansowała żadnych prac rozwojowych i nie będzie też finansowała przekroczeń budżetu Biotech S.A. na prace rozwojowe.

Pytania księgowe, jakie pojawiają się w związku z taką współpracą, są następujące:

- Czy Biotech SA sprzedaje składnik aktywów, wykonuje usługę, czy jedno i drugie?
- Czy Pharma Inc kupuje składnik aktywów, finansuje wewnętrzne koszty prac rozwojowych, czy jedno i drugie?

- Jak kierownictwo powinno potraktować płatność uiszczoną z góry, jeżeli nie stanowi ona płatności za wykonanie usługi?
- W którym momencie poszczególne jednostki powinny ująć płatności etapowe?
- W którym momencie poszczególne jednostki powinny ująć tantiemy?

Problemy te są analizowane w III części publikacji PwC zatytułowanej „Issues and solutions for the Pharmaceuticals and Life Sciences Industries” („Problemy i rozwiązania dla sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych”), dostępnej na pwc.com.

Jest też kilka innych problemów dotyczących tego obszaru, nad którymi zastanawia się grupa branżowa. Niektóre z nich pojawiają się w świetle ostatnich dyskusji KIMSIF na temat prowizji od inwestycji, takich jak:

- Kiedy Pharma Inc powinna wykazać płatności etapowe?
- Kiedy Pharma Inc powinna wykazać płatności tantiem?

Płatność za wyniki

Spółki z sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych oraz jednostki płacące za opiekę zdrowotną podpisują nowe rodzaje umów. Mogą one w znacznym stopniu przesunąć ryzyko i korzyści przekazywane pomiędzy stronami. Na przykład we wrześniu 2006 r. duża firma farmaceutyczna podpisała umowę, która określa, że ceny dwóch nowych leków zostaną podniesione lub obniżone, gdy dostępne będą wystarczające dane, by ocenić ich skuteczność i opłacalność. Okres, przez jaki ta skuteczność ma być oceniana, może być długi - możliwe, że firma farmaceutyczna uzyska pełną cenę za lek przeciwko nowotworowi na przykład tylko wówczas, gdy pacjenci pozostaną w remisji przez pięć lat po podaniu leku po raz pierwszy. Oczywiście firmy farmaceutyczne sprzedają na mocy takich umów leki (towary), a nie świadczą trwałych usług zdrowotnych.

Dziedzina ta znajduje się na wczesnym etapie opracowania i zależnie od struktury umów oraz porównywalności pomiędzy określoną grupą pacjentów a populacją wybraną do badania klinicznego, możliwe jest, że nie wpłynie ona na praktyki ujmowania przychodów przez spółki z sektora farmaceutycznego i nauk biologicznych. Sektor będzie jednak musiał dobrze zastanowić się nad jednym kluczowym kryterium ujmowania przychodów z MSR 18: „kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób”.

Należy zastanowić się nad następującymi problemami:

- Jakie są kryteria oceny? Czy wykorzystywane dane oraz grupy pacjentów są podobne do grup pacjentów testowanych w badaniach klinicznych? Inaczej mówiąc, czy firma farmaceutyczna ma dostateczną ilość wiarygodnego materiału dowodowego na poparcie oceny skuteczności leku w momencie, gdy rozpoczyna jego sprzedaż, czy też musi poczekać na otrzymanie wyników od płacącego?
- W jakim stopniu możliwe jest kontrolowanie rezultatów? Czy lek podawany jest przez lekarza w jednej lub kilku dawkach, czy też pacjent zażywa go samodzielnie przez dłuższy okres?
- W jakie interakcje może wchodzić lek z innymi lekami stosowanymi przez pacjenta i jak jest to uwzględnione w ewentualnej korekcie ceny?

- Czy jest dolna granica ceny, według której może być wykazywana część przychodów? Jaka jest wartość narażona na ryzyko?

Przykład

Pharma Inc nabywa Biotech SA, spółkę, która prowadzi prace rozwojowe nad trzema związkami chemicznymi, i zobowiązuje się do zapłaty następujących kwot:

- 100 mln w gotówce;
- dodatkowe 50 mln, jeżeli jeden ze związków chemicznych uzyska zezwolenie od FDA przed upływem pięciu lat oraz
- 2 mln udziałów dla dwóch właścicieli Biotech S.A., którzy są jednocześnie głównymi technologami. Akcje zostaną przyznane naukowcom jedynie wówczas, gdy pozostaną pracownikami Biotech S.A. przez trzy lata od daty nabycia.

Otrzymanie udziałów jest całkowicie uzależnione od zatrudnienia. Prawdopodobne jest, że wartość udziałów przyznanych naukowcom powinna obciążyć przychody po dacie nabycia. Nie ujmuje się jej w wartości firmy.

50 mln płatne w momencie uzyskania zezwolenia od FDA powinno być wykazane w wartości godziwej na dzień nabycia. Będzie to skomplikowane zadanie, uwzględniające prawdopodobieństwa różnych rezultatów dla trzech różnych związków chemicznych.

Wszelkie zmiany w wartości godziwej tego zobowiązania po dacie nabycia będą wykazywane w rachunku zysków i strat Pharma Inc. Jeżeli kwota wypłacona będzie wyższa od wartości zobowiązania, należy wykazać koszt. Prawdopodobnie koszt ten będzie poprzedzał korzyści, jakie zostaną uzyskane z leku, na który uzyskano zezwolenie od FDA. Zatem koszt obciąży rachunek zysków i strat na długo przed odniesieniem potencjalnych korzyści. Natomiast „złe wiadomości” spowodują obniżenie lub wyśięgowanie zobowiązania, co spowoduje powstanie przychodu.

Zmiany w rachunkowości

Połączenia jednostek gospodarczych

Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych zmieni się radykalnie od 2009 r., kiedy wejdzie w życie zmieniony MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”. Szczególnie interesujące dla sektora farmaceutycznego są przepisy dotyczące części zapłaty opartej na przyszłych wynikach oraz płatności opartej na akcjach.

- Nowe zasady przewidują, że wszystkie płatności oparte na przyszłych wynikach wycenia się w wartości godziwej na dzień nabycia. Jeżeli płatności te mają charakter dłużny (a nie kapitałowy), dokonuje się ich wyceny do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat.
- Wytyczne objaśniające mówią, że akcje i opcje przyznane sprzedającym pracownikom dzieli się na płatności, które są płatnościami za nabycie firmy, oraz płatności za usługi po dacie nabycia. Te drugie obciążają rachunek zysków i strat nabywcy.

Spółki farmaceutyczne i biotechnologiczne powinny już teraz zacząć myśleć o strukturze i skutkach potencjalnych połączeń jednostek gospodarczych: ich sprawozdania finansowe mogą wyglądać zupełnie inaczej zgodnie ze zmienionym MSSF 3.

Inne potencjalne problemy

Niektóre inne problemy, które mogą wpłynąć na rachunkowość w sektorze i które PwC stale monitoruje, to:

- Rachunkowość produktów uzyskanych w postaci darowizn i umów o darowizny oraz
- Dyskusje RMSR na temat zobowiązań i ich wpływu na przepisy o gwarancjach.

Zmiany w rachunkowości i w modelach biznesowych oznaczają, że sektor farmaceutyków i nauk biologicznych jest sektorem, w którym pojawiać się będą coraz to nowe problemy i w którym nieustannie pracujemy nad użytecznymi i solidnymi wytycznymi.

W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt:

Szef zespołu ds. globalnej sprawozdawczości finansowej

Ian Wright: ian.d.wright@uk.pwc.com tel: +44 207 804 3300

Szef zespołu ds. sprawozdawczości

Waldemar Lachowski: 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 tel: +48 22 523 43 32

Krzysztof Gmur: krzysztof.gmur@pl.pwc.com tel: +48 22 523 42 41

Agata Wiktorowicz: agata.wiktorowicz@pl.pwc.com tel. +48 22 523 41 76