



Aktualności MSSF

W tym wydaniu:

2 MSSF 9 Makrozabezpieczenia

Materiały do dyskusji RMSR

3 Sprawozdawczość zintegrowana

Czy idziemy do przodu?

5 MSSF w Stanach Zjednoczonych

Dlaczego to jest ważne

6 Wymiana walut

Ruchomy cel w Wenezueli

7 Wiadomości z Cannon Street

Standard dotyczący przychodów oczekiwany w drugiej połowie maja

Program badawczy RMSR

Obrady na temat leasingu

8 Pytania i odpowiedzi

„I” jak instrumenty dłużne bez określonego terminu zapadalności

11 Z przymrużeniem oka



Makrozabezpieczenia – kogo dotyczy problem?

RMSR (ang. IASB) poprosiła o opinie na temat rachunkowości makrozabezpieczeń. Koncepcja ta może być dobrze znana bankom, ale pozostaje kwestia, czy ktoś inny będzie tym również zainteresowany.

RMSR wykonała pierwszy krok w ostatniej fazie projektu zastąpienia wytycznych nt. instrumentów finansowych w MSSF. RMSR opublikowała materiały do dyskusji (DP) na temat rachunkowości dynamicznego zarządzania ryzykiem: metody portfelowej aktualizacji wyceny w odniesieniu do makrozabezpieczeń.

Makrozabezpieczenia są traktowane jako projekt oddzielny od MSSF 9. Dlaczego? RMSR chce potraktować ten projekt oddzielnie w celu zgromadzenia opinii od szerszej grupy osób zainteresowanych. Czy jednak uda się jej zrealizować ten cel?

Co mówią materiały do dyskusji?

Materiały do dyskusji analizują stosowanie „metody aktualizacji wyceny portfelowej” (ang. portfolio revaluation approach). Metoda ta nie jest metodą pełnej wyceny według wartości godziwej. Polega na określeniu ryzyka, jakim zarządza się w otwartym portfelu, oraz aktualizacji oceny narażenia na to ryzyko na podstawie metody wartości bieżącej („korekta z aktualizacji wyceny”). Metoda aktualizacji wyceny portfelowej nie wymaga pojedynczego przyporządkowania każdej pozycji zabezpieczanej i instrumentu zabezpieczającego. Dzięki temu zmniejsza trudności operacyjne w porównaniu z obecnymi wymogami w zakresie rachunkowości zabezpieczeń zawartymi w MSR 39 i MSSF 9.

Problemem koncepcyjnym, jaki wprowadza metoda aktualizacji wyceny portfelowej, jest uwzględnienie obok cech umownych również aspektów behawioralnych. Przykładowo depozyty a’vista (oceniane indywidualnie) są płatne na żądanie. Kiedy jednak ocenia się je na poziomie portfela, instytucje finansowe traktują osady depozytów na żądanie jako długoterminowe depozyty o stałej stopie oprocentowania dla potrzeb dynamicznego zarządzania ryzykiem.

Korektę z aktualizacji wyceny ekspozycji objętych zarządzaniem oraz zmiany wartości godziwych powiązanych instrumentów zabezpieczających odnosi się na wynik finansowy. Materiały do dyskusji proponują alternatywne rozwiązania dotyczące prezentacji korekty z aktualizacji wyceny w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Materiały do dyskusji stawiają szereg pytań, głównie o to, czy metoda jest wykonalna, jak proponowana metoda mogłaby być zastosowana do innych ryzyk (np. ryzyka kursowego lub zmiany cen towarów) oraz czy zwiększy użyteczność informacji przedstawianych w sprawozdaniu finansowym.

Kogo to dotyczy?

Materiały do dyskusji dotyczą wszystkich jednostek, które stosują strategię dynamicznego zarządzania ryzykiem otwartych portfeli. Ostateczny rezultat tego projektu zastąpi aktualne



zasady rachunkowości zabezpieczeń wartości godziwej dla ryzyka stopy procentowej określone w MSR 39.

Temat jest zapewne szczególnie interesujący dla instytucji finansowych, ale być może również dla jednostek w sektorach takich jak górnictwo, usługi użyteczności publicznej czy sektor wytwórczy. Niemniej jednak RMSR może mieć trudności z uzyskaniem opinii na temat swoich propozycji od instytucji niefinansowych.

Dlaczego? Po pierwsze, materiały do dyskusji skupiają się na bankach. Metoda aktualizacji wyceny portfelowej została zilustrowana przy pomocy przykładu powszechnie stosowanego przez banki. Czyż nie jest to sprzeczne z celem materiałów do dyskusji? Jeżeli celem jest zgromadzenie opinii z sektorów usług niefinansowych, to dlaczego nie przedstawiono przykładu ze świata usług niefinansowych?

Po drugie, stosowanie ogólnej rachunkowości zabezpieczeń według MSR 39 poza sektorem usług finansowych jest zdecydowanie rzadkie. Standard MSR 39 jest uważany za zawierający zbyt wiele ograniczeń i zbyt skomplikowany. Ogólny model zabezpieczeń w MSSF 9 opublikowany w listopadzie 2013 r. przywrócił zabezpieczeniom życie – są prostsze i łatwiejsze w zastosowaniu. Możliwe, że instytucje niefinansowe skupią się na wdrożeniu tego modelu, zanim wyprawią się na niezbadane terytoria makrozabezpieczeń.

Co dalej?

Cel RMSR, by uzyskać szerszą gamę opinii jest słuszny – instytucje niefinansowe powinny się zaangażować. Termin zgłaszania uwag upływa 17 października 2014 r.

Sprawozdawczość zintegrowana – czy idziemy do przodu?

Sprawozdawczość zintegrowana pozostaje gorącym tematem dla sporządzających sprawozdania finansowe, inwestorów i regulatorów. Mark O'Sullivan, Dyrektor w PwC ds. sprawozdawczości korporacyjnej, przygląda się kierunkowi, w jakim zmierzamy po sezonie sprawozdawczym 2013 r.

Nadeszła ta pora, w której wielu z nas bierze głęboki oddech po pracowitym sezonie sprawozdawczości rocznej. A co ze sprawozdawczością zintegrowaną? Czy została uwzględniona, czy też zgubiła się w pogoni za terminami?

Założenia Sprawozdawczości Zintegrowanej („Założenia”) zostały przyjęte przez Radę ds. Międzynarodowej Sprawozdawczości Zintegrowanej (ang. IIRC) w grudniu 2013 r. Postrzegano to jako sposobność, aby spółki zaczęły oceniać powiązania i wzajemne zależności pomiędzy sobą oraz jako sposób na przekazywanie bardziej użytecznych i zrozumiałych informacji. Zastosowanie Założeń nie jest obowiązkowe, ale czy zmienia sposób, w jaki spółki sporządzają swoje sprawozdania?



Co mówią badania na ten temat?

Badanie przeprowadzone przez PwC¹ pokazuje, że kierownictwa spółek już reagują na potrzebę zmian, ale nadal pozostaje wiele ważnych problemów. Badanie obejmuje 400 spółek z 10 krajów i ponad 20 sektorów.

Kluczowe spostrzeżenia

- Wiele spółek już dziś uwzględnia w swojej sprawozdawczości kluczowe elementy Założeń, np. priorytety strategiczne, kluczowe ryzyka oraz kluczowe wskaźniki wyników.
- Nie tak dobrze odzwierciedlone są inne zasady przewodnie, takie jak wzajemne powiązania i zorientowanie na przyszłość.
- RPA, Wielka Brytania i Niemcy przodują w przyjmowaniu szeregu zasad sprawozdawczości zintegrowanej, być może z powodu zmian regulacyjnych.
- Niektóre branże nieco wyprzedają inne – szczególnie sektory wydobywczy, chemiczny i nieruchomości. Odzwierciedla to bardziej zaawansowane wymagania interesariuszy w tych branżach dotyczące szerszego zbioru informacji.

Problemy

Nadal pozostaje wiele problemów.

- Pokonanie zjawiska silosów informacyjnych – sprawozdawczość często charakteryzuje się brakiem powiązań. Lepsze powiązanie informacji jest uważane za klucz do zintegrowanego myślenia.
- Patrzenie w przyszłość – powszechne jest przyjmowanie postawy „patrzenia w lusterko wsteczne”, czyli skupiania się na ubiegłym roku, zamiast patrzenia w przyszłość.
- Tworzenie wartości – w wielu raportach brak spostrzeżeń na temat tego, jak kluczowe relacje i zasoby na zewnątrz organizacji tworzą wartość.
- Wyniki – sprawozdawczość nadal w dużej mierze skupia się na wynikach finansowych, a nie na myśleniu o wielorakich „kapitałach”.

Sprawozdawczość za rok 2013 do tej pory

Niedawno zaczęliśmy przyglądać się spółkom brytyjskim w cyklu sprawozdawczym 2013. Nasze spostrzeżenia sugerują, że strategie sprawozdawcze i modele biznesowe nieustannie ulegają poprawie, i koncepcje te są przyjmowane w innych obszarach, takich jak kluczowe wskaźniki wyników i ryzyko. Więcej informacji na temat FTSE 350 można znaleźć na: [corporate reporting blog](#).

Jak wpisują się w to MSSF?

RMSR podpisała porozumienie z IIRC mówiące o pogłębieniu ich wzajemnej współpracy przy opracowywaniu zintegrowanych założeń sprawozdawczych. RMSR kontynuuje prace nad

¹ <http://www.pwc.co.uk/assets/pdf/integrated-thinking-flyer-dec-2013.pdf>



całościowym programem dotyczącym wymogów informacyjnych. Program ten obejmuje szereg projektów, w tym analizę zagadnienia istotności w praktyce, badanie dotyczące ujawnień „zadłużenia netto” oraz przegląd aktualnie obowiązujących wymogów informacyjnych wg MSSF, które służą określeniu i ocenie występujących konfliktów, powielania i nakładania się wymogów.

Pierwszym etapem projektu był projekt do dyskusji, w którym zaproponowano proponować określone zmiany o wąskim zakresie do MSR 1. Propozycje te mogły dać sporządzającym sprawozdania wg MSSF większą elastyczność w sposobie dostosowania się do wymogów informacyjnych MSSF. Zobacz [straight away \(na gorąco\)](#).

Celem programu dotyczącego wymogów informacyjnych na dłuższą metę jest zbadane, w jaki sposób można udoskonalić ujawnienia informacji według MSSF. Wydaje się być jasne, że sposób myślenia stron zainteresowanych przesuwa się w kierunku modelu informacyjnego, który powinien wspierać zasady sprawozdawczości zintegrowanej.

MSSF w Stanach Zjednoczonych – dlaczego to jest ważne

Standardy MSSF nadal cieszą się zainteresowaniem w Stanach Zjednoczonych, pomimo faktu, że właśnie zakończyła się era wspólnego ustanawiania standardów. Erin Bennett z grupy doradczych usług księgowych w Stanach Zjednoczonych zastanawia się nad tym, dlaczego standardy MSSF nadal są ważne w Stanach Zjednoczonych.

Jeżeli szukasz prognozy, kiedy Stany Zjednoczone przyjmą standardy MSSF, nie czytaj tego artykułu. Prognoza w tym momencie byłaby, oględnie mówiąc, spekulacją. Jedyną rzeczą, którą w tej chwili można powiedzieć, jest to, że nie nastąpi to w najbliższej przyszłości. Pomimo to rynek amerykański nadal zaznajamia się z MSSF. Jak i dlaczego?

Dla amerykańskich sporządzających sprawozdania finansowe ze spółek publicznych i prywatnych, małych i dużych, znajomość standardów MSSF jest ważna. Standardy MSSF są coraz ważniejsze dla wielu firm amerykańskich, które angażują się w transakcje międzynarodowych fuzji i przejęć², sporządzają sprawozdania dla swoich interesariuszy spoza Stanów Zjednoczonych i zarządzają swoją działalnością zagraniczną.

Z punktu widzenia inwestora konieczność znajomości MSSF jest jeszcze ważniejsza. Inwestorzy ze Stanów Zjednoczonych szukają możliwości inwestycyjnych za granicą. Ostatnie szacunki wskazują, że ponad 6 bln USD kapitału ze Stanów Zjednoczonych jest inwestowane w zagraniczne papiery wartościowe. Rynki amerykańskie nadal pozwalają spółkom spoza Stanów Zjednoczonych sporządzać sprawozdania finansowe według MSSF. Obecnie istnieje ponad 450 spółek spoza Stanów Zjednoczonych, z kapitalizacją rynkową idącą w biliony dolarów, składających sprawozdania finansowe do organów amerykańskich, które stosują standardy MSSF bez przedstawiania uzgodnienia do US GAAP.

Prawie 50% prywatnych emitentów zagranicznych składa sprawozdania finansowe

² Więcej informacji można uzyskać na stronie:

<http://www.pwc.com/us/en/audit-assurance-services/accounting-advisory/publications/cross-border-transaction-financial-reporting-implications.jhtml>



sporządzone zgodnie z MSSF. W swoim ostatnim wystąpieniu, Keith F. Higgins, Dyrektor Wydziału Finansów Przedsiębiorstw SEC³, zauważył, że „wiele spółek zagranicznych wciąż uważa publiczny rynek amerykański za atrakcyjny”. Przyznał też, że problemy, z jakimi stykają się spółki zagraniczne, znacznie przewyższają problemy spółek amerykańskich.

Tymczasem RMSR i RSRF (ang. FASB) są od siebie dalej niż kiedykolwiek w kwestii wspólnego ustanawiania standardów. Wspólny standard dotyczący przychodów, którego publikacja jest spodziewana w tym miesiącu, jest kolejną okazją do sprawdzenia, jak Stany Zjednoczone i społeczność międzynarodowa pracują na tym samym zastawie słów. Wytyczne dotyczące połączeń jednostek i segmentów działalności są już praktycznie ujednoczone. Czy jednak stały kontakt z MSSF przybliżył Stany Zjednoczone do ich przyjęcia, czy też oddala? Czas pokaże.

Wymiana walut – ruchomy cel

Przepisy dotyczące wymiany walut w Wenezueli weszły w tym roku w nową fazę. Mechanizm wymiany walut jest ruchomym celem, który nieustannie stwarza problem zagranicznym spółkom dominującym.

Większość jednostek posiadających oddziały zagraniczne rozumie konieczność stosowania osądu przy decydowaniu o walucie funkcjonalnej, więc reszta powinna być łatwa - czy tak? Po wyborze waluty funkcjonalnej po prostu należy dokonać przeliczenia. Niestety, w niektórych krajach nie jest to takie łatwe.

Weźmy przykład Wenezueli. Przepisy dotyczące wymiany walut w Wenezueli zostały w tym roku zmienione: utworzono nowy mechanizm wymiany (SICAD II). Wcześniej istniały dwa oficjalne kursy wymiany walut (CENCOEX i SICAD I). SICAD II wprowadza możliwość zakupu i sprzedaży walut obcych ze znacznie mniejszą liczbą ograniczeń niż w przypadku innych mechanizmów – zarówno dla osób fizycznych, jak i dla firm. Jeżeli SICAD II będzie funkcjonować tak, jak zostało to opisane, to wydaje się to być dobrą wiadomością dla spółek próbujących wyprowadzić środki z Wenezueli. Jakie są tego skutki księgowe?

Utworzenie SICAD II oznacza, że są teraz trzy oficjalne kursy wymiany. Wszystkie trzy publikowane kursy wymiany kwalifikują się jako kursy spot i mogą być stosowane do przeliczania aktywów i zobowiązań pieniężnych. Niezbędne jest dokonanie subiektywnego osądu w celu ustalenia, który kurs najlepiej odzwierciedla kurs, który będzie dostępny dla dywidend, i ten osąd powinien zostać ujawniony w sprawozdaniu finansowym. Więcej informacji w publikacji: **W skrócie – Kursy wymiany walut w Wenezueli (In Brief – Exchange rates in Venezuela)**.

Zanim jednak jednostka zależna zostanie przeliczona, należy zastosować MSR 29, jeżeli w kraju występuje hiperinflacja, jak to jest w przypadku Wenezueli. W przypadku krajów, w których występuje hiperinflacja, zobacz: **Kraje z hiperinflacją na dzień 31 grudnia 2013 r.**

Należy więc zachować czujność w tym obszarze – przeliczenie zagranicznej jednostki zależnej może wymagać więcej namysłu. Wenezuela znalazła się pod lupą jako ostatnia, ale następna na liście może być Argentyna. Jej historia ograniczeń kursów wymiany walut wykazuje pewne

³ <http://www.sec.gov/News/Speech/Detail/Speech/1370541190424#.UlpjhPldVTI>



podobieństwa i kraj ten nadal znajduje się na liście krajów obserwowanych pod kątem hiperinflacji.

Wiadomości z Cannon Street

Publikacja wspólnego standardu na temat przychodów jest spodziewana w maju

RMSR ogłosiła, że przewiduje publikację nowego standardu dotyczącego przychodów w drugiej połowie maja. MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” jest efektem wspólnego procesu ustanawiania standardów z RSRF. Standard zostanie opublikowany w tym samym terminie, co Aktualizacja Standardów Rachunkowości przez RSRF. Przewiduje się, że wytyczne będą w znacznym stopniu ujednoczone. Proponowaną datą wejścia w życie ma być 1 stycznia 2017 r. dla jednostek sporządzających sprawozdania finansowe według MSSF, z możliwością wcześniejszego zastosowania.

Program badawczy RMSR

Trwające badania

W kwietniu RMSR omówiła swój bieżący program badawczy. Celem programu jest wcześniejsze zidentyfikowanie problemów i stworzenie lepszych podstaw do ustanawiania standardów. Aktualnie na program składa się dziewięć krótko- i średnioterminowych projektów oraz cztery projekty długoterminowe.

RMSR omówiła kolejne kroki w projekcie dotyczącym instrumentów finansowych z cechami kapitałowymi. Harmonogram określa ambitny cel publikacji materiałów do dyskusji do końca 2014 r. wraz z publikacją projektu standardu do dyskusji dotyczącego roboczej wersji projektu w sprawie Założeń Koncepcyjnych.

Centrum badawcze MSSF

RMSR ogłosiła otwarcie centrum badawczego MSSF, które ma ułatwić komunikację pomiędzy RMSR a środowiskiem analityków. Postawione cele to:

- popularyzacja wiedzy o problemach, które RMSR będzie analizowała w ciągu najbliższych dwóch, trzech lat,
- zachęcanie analityków do podejmowania się projektów badawczych w tych obszarach,
- wspieranie RMSR w przechodzeniu do metod ustalania standardów w większym stopniu opartych na materiale dowodowym.

Obrady RMSR i RSRF poświęcone leasingowi

RMSR i RSRF spotkały się w kwietniu w celu omówienia zagadnienia leasingu. Rady podjęły szereg wspólnych decyzji. Główne punkty to:

- Modyfikacje – Modyfikacja leasingu to wszelkie zmiany warunków umownych, które nie były częścią pierwotnych warunków umownych. Rachunkowość będzie zależała od charakteru zmian. Ustalono konkretne wytyczne służące ustaleniu, czy modyfikację należy uznać za nowy leasing. Treść ekonomiczna modyfikacji powinna mieć



nadrzędne znaczenie w stosunku do jej formy.

- Łączenie umów – Umowy powinny być łączone, jeśli są negocjowane jako pakiet w tym samym komercyjnym celu, zaś wynagrodzenie za jedną umowę zależy od ceny lub wyników drugiej.
- Zmienne płatności – Są one ujęte w aktywach i zobowiązaniach z tytułu leasingu w momencie zawarcia umowy leasingu, jeżeli są zmienne zależnie od indeksu lub stawki lub są faktycznie płatnościami stałymi.
- Stopa dyskonta – Omówiono kilka tematów dotyczących stóp dyskonta stosowanych do wyceny w wartości bieżącej zobowiązania leasingobiorcy z tytułu leasingu, należności leasingodawcy z tytułu leasingu oraz rezydualnego składnika aktywów (dla leasingu typu A).

Rady nie osiągnęły porozumienia w sprawie ponownej oceny zmiennych płatności leasingowych. RMSR opowiedziała się za ponowną oceną tylko wówczas, gdy nastąpi umowna zmiana w przepływach pieniężnych (tzn. gdy korekta płatności leasingowych staje się skuteczna). RSRF opowiedziała się za ponowną oceną tylko wówczas, gdy zobowiązanie z tytułu leasingu podlega ponownej wycenie z innych przyczyn.

Wspólne obrady będą kontynuowane w celu maksymalnego ujednoczenia wytycznych, ale RMSR i RSRF nadal nie zgadzają się w szeregu kluczowych punktów. Zobacz: [Aktualności MSSF z kwietnia 2014 r. „Leasing – kolejny gwóźdź do trumny ujednoczenia standardów?”](#)

Alfabet MSSF: „I” jak „Instrumenty dłużne bez określonego terminu zapadalności”

Philip Garcia z grupy doradczych usług księgowych PwC podsumowuje zasady rachunkowości instrumentów dłużnych bez określonego terminu zapadalności.

Instrumenty dłużne bez określonego terminu zapadalności nie wiążą się z obowiązkiem spłaty kapitału – dlaczego więc czasami są klasyfikowane jako zobowiązania?

Emitując instrument dłużny bez określonego terminu zapadalności jednostka musi najpierw znać wszystkie jego cechy, aby ustalić, czy instrument stanowi zobowiązanie, kapitał, czy złożony instrument finansowy. Będzie to decydujące w ustaleniu, czy zyski i straty mają być ujmowane w kapitale własnym, czy w rachunku zysków i strat.

Podstawowe informacje

Czym jest instrument dłużny bez określonego terminu zapadalności?

Instrumenty bez określonego terminu zapadalności (takie jak obligacje czy instrumenty kapitałowe) zazwyczaj dają ich posiadaczowi umowne prawo do otrzymywania płatności z tytułu odsetek w określonych terminach przez nieokreślony czas. Posiadacz instrumentu często nie ma prawa do otrzymania zwrotu kapitału bądź też może to prawo posiadać na warunkach, które czynią to mało prawdopodobnym lub oddalonym w przyszłości.



Zobowiązanie czy kapitał?

Jeżeli emitent ma prawo decydowania o dokonywaniu płatności (zarówno z tytułu kapitału, jak i odsetek), skutkuje to klasyfikacją instrumentu jako instrumentu kapitałowego. Jest tak nawet wówczas, gdy dokonanie płatności jest prawdopodobne. Na klasyfikację zgodnie z MSR 32 nie mają wpływu zamiar ani obowiązki dokonania płatności przez emitenta.

W przypadku obowiązkowych płatności, obowiązek umowny musi zostać ujęty jako zobowiązanie finansowe – nawet wówczas, gdy kapitał jest zwracany w jakimś punkcie w czasie. Taka klasyfikacja obowiązuje również wtedy, gdy jedynymi płatnościami obowiązkowymi są regularne płatności odsetek przez nieokreślony czas. Spójrzmy na przykład.

Jednostka emituje instrument, na podstawie którego ma obowiązek dokonywać corocznych płatności przez nieokreślony czas według ustalonej stopy 8% stosowanej do określonej kwoty nominalnej lub kapitałowej w wysokości 1 mln j.p. Przyjmując, że w momencie emisji stopa rynkowa wynosiła 8%, instrument zostaje zaklasyfikowany w całości jako zobowiązanie w wysokości wartości bieżącej netto płatności odsetkowych. W takim przypadku posiadacz i emitent posiadają odpowiednio składnik aktywów i zobowiązanie finansowe.

Wycena odsetek umownych

Umowne przepływy pieniężne z instrumentu finansowego mogą ulegać zmianie z upływem czasu, na przykład w związku ze zmianami obowiązujących stóp procentowych. Koszty z tytułu odsetek ujmuje się metodą efektywnej stopy procentowej zgodnie z wymogami MSR 39 (zakładając, że instrument nie jest zaklasyfikowany jako wyceniany w wartości godziwej przez wynik finansowy).

W efekcie odsetki ujmuje się według stałej stopy przez okres istnienia instrumentu finansowego. Jeżeli odsetki są wypłacane przez nieokreślony czas, oznacza to, że na każdy dzień sprawozdawczy instrument dłużny będzie wykazywany w jego wartości kapitałowej, która stanowi również jego zamortyzowany koszt.

Ujmowanie kosztów transakcji

Jeżeli jednostka ponosi koszty transakcyjne, instrument dłużny będzie wykazywany w każdym okresie sprawozdawczym w wartości początkowej, to jest w wysokości otrzymanej płatności pomniejszonej o koszty transakcyjne. W efekcie koszty transakcyjne nigdy nie są amortyzowane, lecz są przez czas nieokreślony odzwierciedlane w wartości bilansowej.

W praktyce

Instrumenty dłużne bez określonego terminu zapadalności mają wiele różnych postaci, ale często są po prostu „normalnym” długiem w nowej formie. Powszechnie stosowanym sposobem uzyskania spłaty kapitału jest ustalanie wysokiej stopy odsetek na szereg lat (okres początkowy) oraz niewielkiej kwoty na czas nieokreślony.

Gdyby odsetki były po prostu odnoszone do rachunku zysków i strat na warunkach umownych, jednostka ponosiłaby nienaturalnie wysokie koszty z tytułu odsetek w okresie początkowym i niewielkie lub zerowe koszty odsetkowe przez dalszy nieokreślony czas. Takie ujęcie mogłoby odzwierciedlać formę długiej umowy, ale nie jej treść ekonomiczną. Z ekonomicznego punktu widzenia, część lub całość płatności odsetkowych stanowi spłatę kapitału. Spójrzmy na przykład.



Jednostka emituje obligację bez określonego terminu zapadalności za kwotę 100.000 jp. Odsetki w wysokości 14% są płatne w odstępach rocznych przez pierwsze dziesięć lat, a następnie według stopy nominalnej 0,125% przez czas nieokreślony.

Treść ekonomiczna transakcji

Na koniec dziesięcioletniego okresu obligacja ma niewielką lub zerową wartość. Kwota kapitału została w efekcie spłacona przez początkowy dziesięcioletni okres. Zatem płatności odsetkowe w okresie początkowym stanowią spłatę zarówno odsetek, jak również kapitału.

Pozostałe saldo

Odsetki są nadal ujmowane od wartości bilansowej instrumentu dłużnego metodą efektywnej stopy procentowej. Chociaż wartość bilansowa na koniec dziesiątego roku jest niewielka, kwota 100.000 jp może podlegać spłacie w przypadku postawienia spółki w stan likwidacji. W praktyce jednak zazwyczaj będzie istniała umowa pozwalająca spółce odkupić instrument dłużny za kwotę nominalną, a tym samym zlikwidować ewentualne zobowiązanie.

Co jeszcze należy wziąć pod uwagę?

Ujawnienia – analiza zapadalności

Trudno jest ustalić, jak (jeżeli w ogóle) ujmować wartości w wymaganej przez MSSF 7 analizie zapadalności niepo pochodnych zobowiązań finansowych, pokazującej pozostałe terminy do zapadalności. Na przykład, w przypadku obligacji bez określonego terminu zapadalności emitent posiada opcję wykupu obligacji i ma prawo decydowania o spłacie kapitału. Do czasu realizacji opcji warunki umowne obligacji są takie, że jest to obligacja niepodlegająca wykupowi bez określonego terminu zapadalności. W momencie realizacji opcji warunki umowne obligacji ulegają zmianie i od tej pory posiada ona termin zapadalności. Jeżeli opcja zakupu nie zostanie zrealizowana, wówczas niezdykontowane przepływy pieniężne będą wypłacane przez czas nieokreślony.

Jeżeli instrument przynosi umowne odsetki bez określonego terminu zapadalności, płatności ujawnia się w okresie, w którym będą dokonywane, to jednak rodzi pytanie, jaką kwotę należy wykazać w ostatnim przedziale czasowym. MSSF 7 nie odnosi się wyraźnie do takiej sytuacji, dlatego można zastosować szereg podejść alternatywnych. Jednym z nich byłoby ujęcie w ostatnim przedziale czasowym kapitału. Inną możliwością byłoby nieujmowanie żadnych przepływów pieniężnych w ostatnim przedziale czasowym, lecz ujawnienie kwoty kapitału i zatytułowanie jej „bez terminu zapadalności”. Niezależnie od tego, który sposób ujęcia zostanie wybrany, jest to obszar, w którym ważne będzie podanie jasnego opisowego wyjaśnienia warunków instrumentu.

Klasyfikacja z punktu widzenia posiadacza instrumentu

Z punktu widzenia posiadacza instrumentu dłużnego bez określonego terminu zapadalności, jeżeli instrument finansowy przynosi odsetki przez czas nieokreślony, nie kwalifikuje się do wykazywania jako utrzymywany do upływu terminu zapadalności, ponieważ takiego terminu nie ma. To, czy instrument zostanie zaklasyfikowany jako dostępny do sprzedaży, czy przeznaczony do obrotu, będzie zależało od faktów i okoliczności.

Zaktualizowane wytyczne dotyczące śródrocznej sprawozdawczości finansowej

Nasz „Podręcznik rachunkowości – Śródroczna sprawozdawczość finansowa 2014” zawiera obszerne wytyczne na temat sporządzania śródrocznych raportów finansowych zgodnie z MSR 34. Przedstawia szczegółowy komentarz na temat wymogów MSR 34 oraz przykładowy zestaw skróconych śródrocznych sprawozdań finansowych, z dodatkowymi wytycznymi w ramach dotyczącymi sposobu prezentacji tych informacji. Dodatkowo załączona jest lista kontrolna minimalnych wymogów informacyjnych zgodnie z MSR 34. Wersje drukowane będzie można zamawiać na stronie ifrspublicationsonline.com od połowy maja.

Z przymróżeniem oka





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

Połączenia jednostek gospodarczych i przyjęcie MSSF

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

caroline.woodward@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 804 7392

Instrumenty finansowe i usługi finansowe

gail.l.tucker@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 117 923 4230 jessica.taurae@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 5700

tina.farington@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 2826

Zobowiązania, ujmowanie przychodów i inne zagadnienia

tony.m.debell@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 213 5336 richard.davis@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3238

a.allocco@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3722

Wydawca „Aktualności MSSF”

Andrea Allocco

a.allocco@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3722

Niniejszy artykuł został opracowany w celach informacyjnych i stanowi jedynie ogólne wytyczne. Nie uwzględnia on celów, sytuacji finansowej ani potrzeb konkretnego czytelnika i nikt nie powinien działać na podstawie informacji zawartych w artykule przed uzyskaniem niezależnej porady profesjonalisty. Nie udziela się żadnego oświadczenia ani gwarancji (wyraźnej lub dorozumianej) co do dokładności lub kompletności informacji zawartych w artykule i – w zakresie dozwolonym prawem – PricewaterhouseCoopers LLP, jego członkowie, pracownicy i przedstawiciele nie biorą na siebie żadnych zobowiązań prawnych lub finansowych ani obowiązku staranności w odniesieniu do działań lub zaniechań Państwa lub dowolnej innej osoby na podstawie informacji zawartych w niniejszym artykule oraz wszelkich decyzji podejmowanych na jego podstawie.
© 2014 PricewaterhouseCoopers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do sieci firm członkowskich PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi oddzielny i niezależny podmiot prawny.