



Aktualności MSSF

W tym numerze:

- 1 Przychody**
TRG (Grupa ds. wdrożenia) omawia możliwe zakupy, licencje i inne kwestie
- 3 Instrumenty finansowe**
Nowości od TRG na temat utraty wartości
- 4 Definicja przedsięwzięcia**
Projekt standardu (Exposure Draft) FASB
- 5 Aktualizacja: MSSF w USA**
- 6 Przypomnienie na koniec roku**
- 8 Wiadomości z Cannon Street**
Umowy ubezpieczeniowe
Klasyfikacja i wycena płatności opartych na akcjach
- 9 Święty Mikołaj i standard dotyczący leasingu**
- 11 Horoskop księgowy na 2016 r.**
- 12 Zagadnienia odrzucone przez KIMSF**
MSR 11
- 14 Z przymrużeniem oka ...**



TRG (Grupa ds. wdrożenia) omawia możliwe zakupy, licencje i inne kwestie

Grupa ds. wdrożenia (TRG) nadal debatuje w sprawie nowego standardu dotyczącego przychodów. Michel Vique z działu usług doradztwa księgowego (Accounting Consulting Services) przygląda się szczegółom.

Na swoim listopadowym spotkaniu Grupa TRG omawiała opcje (możliwości) przyznane klientom dotyczące zakupu dodatkowych towarów lub usług, licencji i niektórych tematów w zakresie US GAAP związanych z działaniami przedprodukcyjnymi i zakresem niektórych działań w zakresie gier. W niniejszym artykule omawiamy wyłącznie kwestie dotyczące MSSF. Więcej szczegółów znajdują Państwo w rozdziale „**W trakcie zmian**”.

Opcje przyznane klientom dotyczące zakupu dodatkowych towarów lub usług

Zróżnicowanie możliwych zakupów a różnorodność wynagrodzenia

Powstają pytania w sprawie rozróżnienia między umową zawierającą możliwość (opcję) zakupu dodatkowych towarów i usług a umową obejmującą zmienne wynagrodzenie w zależności od zmiennej ilości wyników.

W takich umowach mogą występować niewielkie różnice czasowe i wyceny dotyczące przychodów z tych umów, jeśli jest tylko jeden obowiązek świadczenia, a przychody ujmowane są w jednym okresie sprawozdawczym. Główną różnicą są wymagane ujawnienia. Jeśli jednak umowy zakładają liczne obowiązki świadczenia, różnica między tymi dwoma rodzajami umów może mieć istotny wpływ na harmonogram ujmowania przychodów.

Załóżmy, że jednostka zawiera umowę dotyczącą dostarczenia swojemu klientowi sprzętu i usługę jednorocznego przetwarzania transakcji. Oba świadczenia stanowią odrębne obowiązki. Sprzęt jest przenoszony na klienta na początku okresu świadczenia usług. Wynagrodzenie płatne przez klienta zależy od liczby przetworzonych transakcji.

Żadne wynagrodzenie warunkowe nie jest przypisane do sprzętu, jeśli każda z transakcji jest uznawana za opcjonalny zakup i nie występuje prawo materialne. Każda z transakcji stanowiłaby odrębny obowiązek świadczenia w niezależnej umowie, a związane z transakcją przychody byłyby ujmowane z chwilą realizacji transakcji przez jednostkę.

Jeśli jednak uzna się, że przetwarzanie transakcji spowoduje powstanie zmiennego wynagrodzenia, wówczas na początku umowy łączna cena uzgodnionej transakcji obejmowałaby szacunek zmiennego wynagrodzenia (z zastrzeżeniem ograniczeń) i byłaby przypisana do sprzętu i do usługi. Takie podejście spowodowałoby przyspieszenie ujęcia przychodów, w przeciwieństwie do „modelu opcyjnego”.

Podstawą oceny jest określenie charakteru przyrzeczenia udzielonego klientowi. Może to wymagać zmiany dotychczasowego księgowania. Pracownicy przedstawili pewne różnice między zakupami opcjonalnymi i zmiennym wynagrodzeniem do rozważenia przy ocenie umowy:

- Pracownicy uznają, że zapewniając klientowi możliwość wyboru sprzedawca nie jest



- zobowiązany do zapewnienia klientowi dodatkowych odrębnych towarów lub usług do chwili wykonania przez niego opcji.
- Z drugiej strony, gdy umowa obejmuje zmienne wynagrodzenie, klient zawiera umowę, która zobowiązuje sprzedawcę do przeniesienia przyrzeczonych towarów lub usług. Przyszłe zdarzenia, które doprowadzą do powstania dodatkowego wynagrodzenia, zachodzą po (lub z chwilą) przeniesienia kontroli nad towarami lub usługami.

Może to wymagać istotnego osądu i szczegółowego ujawnienia. Nie przewidujemy dalszego omawiania tego tematu w TRG.

Opcjonalne zakupy i egzekwowlne prawa

Członkowie TRG zgodzili się, że zakup towarów lub usług musi być prawnie wykonalny za określone wynagrodzenie, aby można było uwzględnić go w cenie transakcji. „Przymus ekonomiczny” nie jest wystarczającym powodem uznania zakupu za prawnie wykonalny. Członkowie TRG zauważyli jednak, że ocena tego, czy zakupy są prawnie wykonalne, wymaga osądu, w tym – na przykład – ustalenia, kiedy strony zawarły ustne porozumienie. Prawdopodobnie TRG nie będzie tego dalej dyskutować.

Niektórzy członkowie TRG zasugerowali, że mogłoby to spowodować księgowania niepowiązane z treścią ekonomiczną transakcji (proszę się zapoznać z blogiem). Od jednostki może się wymagać ujęcia straty po przeniesieniu produktu, nawet jeśli jest ona zasadniczo pewna odzyskania straty przy dalszej sprzedaży powiązanych produktów lub usług. Członkowie TRG wskazali, że taki wniosek prowadzi do powstania pytań o księgowanie odnośnych kosztów i że pomocne może być omówienie odnośnej rachunkowości kosztów w przeszłości.

Prawa do rozwiązania umowy i kary

Powstały pytania związane z wdrożeniem dotyczące ustalenia okresu umowy, gdy tylko klient ma prawo do jej rozwiązania, i w jaki sposób kary za rozwiązanie mogą wpływać na daną analizę. Członkowie TRG ogólnie zgodzili się, że zasadnicze kary za rozwiązanie umowy tworzą wykonalne prawa i obowiązki, a w związku z tym mają wpływ na okres umowy. Jednak ocena, czy kara za rozwiązanie umowy jest istotna, wymaga oceny. Nie przewidujemy dalszego omawiania tego tematu.

Licencje

TRG debatowała nad kilkoma sprawami związanymi z wdrożeniem dotyczącymi licencji uprawniających do użytkowania (czyli takich, gdzie określone przychody ujmuje się w danym czasie) oraz nad ograniczeniami dotyczącymi czasu, miejsca i użytkowania. Dyskusja na spotkaniu TRG nie doprowadziła do żadnych wyjaśnień w tej kwestii. Ta niejasność nadal utrudnia jednostkom posiadającym licencje na użytkowanie pełną ocenę skutków nowego standardu dotyczącego przychodów. Oczekujemy, że rady szerzej przedyskutują tę kwestię wprowadzając ostateczne proponowane zmiany do wytycznych dotyczących licencji.

Co dalej?

Obecnie nie są zaplanowane dalsze spotkania, niemniej TRG będzie mogła omówić istotne kwestie w 2016 roku, jeśli zajdzie taka potrzeba.



TRG ds. utraty wartości instrumentów finansowych znów zabiera głos w kwestii wdrożenia MSSF 9

Grupa ds. wdrożenia standardu dotyczącego utraty wartości instrumentów finansowych (ITG) nadal dyskutuje kwestie wdrożeniowe.

Na grudniowym spotkaniu ITG omawiała dziesięć kwestii. Nie przewiduje się dalszych działań odnośnie omówionych spraw. Więcej szczegółów znajdują Państwo w rozdziale „**W trakcie zmian**”.

Uwzględnienie przyszłościowych scenariuszy gospodarczych

ITG zapytano, czy przy wycenie przewidywanych strat kredytowych i ocenie istotnego zwiększenia ryzyka kredytowego od jednostki będzie wymagane uwzględnienie jednego lub większej liczby przyszłościowych scenariuszy gospodarczych, a jeśli tak, to w jaki sposób.

ITG potwierdziła, że wycena przewidywanych strat kredytowych powinna odzwierciedlać obiektywną i ważną prawdopodobieństwem kwotę ustaloną na podstawie pewnego zakresu zajęć. W związku z tym korzystanie z jednego przyszłościowego scenariusza gospodarczego nie spełniałoby w pełni tego celu, jeśli między różnymi scenariuszami przyszłościowymi a związanymi z nimi stratami kredytowymi lub możliwością niewywiązania się z umowy istnieje nieliniowy związek. Jednak, jest to kwestia oceny dostępności danych, bez konieczności ponoszenia nadmiernych kosztów i wysiłku, istotnych, zasadnych i możliwych do udowodnienia informacji dotyczących przyszłości.

ITG zauważyła, że MSSF 9 nie wymaga stosowania konkretnej metody wyceny.

Maksymalny okres do rozważenia przy wycenie przewidywanych strat kredytowych z tytułu kredytu odnawialnego

W odniesieniu do kredytu odnawialnego przewidywane straty kredytowe są wyceniane przez okres, w którym dana jednostka jest narażona na ryzyko i przewidywane straty kredytowe nie będą ograniczane działaniami mającymi kontrolować to ryzyko, nawet jeśli wykracza to poza maksymalny okres obowiązywania umowy.

ITG zauważyła, że początek danego okresu rozpoczyna się wraz z datą sprawozdawczą.



W odniesieniu do zakończenia maksymalnego okresu, zdaniem ITG, należy rozważyć co następuje:

- Jednostka powinna uwzględnić normalne działania podejmowane dla zarządzania ryzykiem kredytowym, jakie planuje podjąć.
- Okres wyceny nie powinien uwzględniać działań zarządczych mających na celu przywrócenie uprzednio zmniejszonych ograniczeń dotyczących aktywów, których wartość w dalszym okresie uległa poprawie.
- Działania związane z zarządzaniem ryzykiem kredytowym mające służyć ograniczeniu ryzyka kredytowego nie ograniczają się do działań kończących narażenie jednostki na ryzyko kredytowe.
- Jeśli jednostka prowadzi dogłębne okresowe przeglądy i w ich ramach podejmuje działania mające ograniczyć ryzyko kredytowe, właściwe może być uznanie, że maksymalny okres wyceny nie powinien przekraczać tego momentu.

Szacowanie niedoborów środków pieniężnych przy wycenie oczekiwanych strat kredytowych

Uwzględnienie przepływów pieniężnych z zabezpieczeń i innych udogodnień kredytowych

ITG zgodziła się, że przewidywane przepływy pieniężne z tytułu zabezpieczeń i innych udogodnień kredytowych stanowiących integralną część warunków umownych dotyczących aktywów finansowych, których nie wykazuje się odrębnie, powinny być uwzględniane przy wycenie przewidywanych strat kredytowych. Takie podejście nie ogranicza udogodnień kredytowych wyłącznie do takich, które są jasno ujęte w warunkach danych aktywów finansowych.

Uwzględnienie przepływów pieniężnych oczekiwanych ze sprzedaży przy naruszeniu warunków kredytu

ITG ogólnie zgodziła się, że jednostka może uwzględnić szacowane przepływy pieniężne z przewidywanej sprzedaży aktywów finansowych stanowiących część procesu odzyskiwania przez jednostkę należności przy rozważaniu scenariuszy możliwych strat kredytowych lub niewypełnienia warunków umownych przy wycenie przewidywanych strat kredytowych. ITG podkreśliła, że jednostka musi mieć zamiar i możliwość (zarówno prawną, jak i praktyczną) sprzedaży lub innego przeniesienia aktywów finansowych w celu zaprzestania ich ujmowania.

Pozostałe omawiane sprawy

ITG omawiała również sześć następujących kwestii:

- Znaczenie efektywnej stopy procentowej
- Zakres wymogów dla ustalenia okresu wyceniania przewidywanych strat kredytowych z tytułu kredytów odnawialnych
- Wycena przewidywanych strat kredytowych z tytułu kart obciążeniowych
- Ocena znacznych wzrostów ryzyka kredytowego związanego z aktywami finansowymi zapadalnymi w okresie do 12 miesięcy
- Wycena odpisów dotyczących strat z tytułu aktywów finansowych obciążonych ryzykiem kredytowym
- Prezentacja odpisów dotyczących strat z tytułu aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu.



Co dalej?

Nie są planowane żadne dalsze spotkania ITG. Jednak ITG nie rozwiązuje się i w razie konieczności wyznaczone zostaną kolejne spotkania.

FASB wydaje projekt standardu dotyczący definicji przedsiębiorstwa

IASB (RMSR) omawiała proponowane przez FASB zmiany i zgodziła się wydać projekt standardu (Exposure Draft) zasadniczo zgodny z propozycjami FASB. Joanna Demetriou z działu usług doradztwa księgowego (Accounting Consulting Services) przygląda się szczegółom.

FASB wydała projekt standardu „Wyjaśnienie definicji przedsiębiorstwa” („Clarifying the definition of a business”) w celu zaadresowania kwestii zróżnicowanej praktyki w zakresie klasyfikacji transakcji nabycia przedsiębiorstwa lub grupy aktywów. Odmiennie zasady księgowania wynikające z klasyfikacji wymagają ograniczenia.

Proponowane zmiany zapewniają jasność, nowe wytyczne i praktyczne przykłady definiowania przedsiębiorstwa. Uwagi do projektu można zgłaszać do 22 stycznia 2016 r.

Co nowego występuje w definicji przedsiębiorstwa?

Propozycje FASB przedstawiają się następująco:

- Przedsiębiorstwo definiowane jest jako zbiór działań i aktywów obejmujący co najmniej wkład i konkretny proces, które razem prowadzą do możliwości produkowania wartości wynikowych. „Konkretny” proces kładzie nacisk na istnienie siły roboczej posiadającej odpowiednią wiedzę i umiejętności. Proponuje się strukturyzowane podejście zarówno do sytuacji, w której nabyty zbiór produkuje wartości wynikowe jak i do takiej sytuacji, w której taka produkcja nie następuje.
- Wymóg, że zbiór działań i aktywów jest przedsiębiorstwem, jeśli uczestnicy rynku mogą wymienić brakujące elementy został usunięty.
- W zmianie proponuje się, że zestaw aktywów nie stanowi przedsiębiorstwa, jeśli zasadniczo cała wartość godziwa nabytych aktywów brutto koncentruje się na jednym możliwym do zidentyfikowania składniku aktywów lub grupie podobnych możliwych do zidentyfikowania aktywów.
- Definicja wyprodukowanych wartości jest zmieniona i koncentruje się na towarach i usługach zapewnionych klientom z wyłączeniem dywidendy, niższych kosztów i innych korzyści gospodarczych.
- Proponowane nowe wytyczne obejmują również przykłady koncentrujące się na nieruchomościach i spółkach farmaceutycznych.
- Proponowane zmiany będą stosowane prospektywnie.

Kolejne kroki

Projekt standardu RMSR (IASB) jest przewidywany w ciągu następnych sześciu miesięcy.



Aktualizacja: MSSF w USA

MSSF nadal budzą zainteresowanie w USA, o czym świadczą ostatnie uwagi Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) dotyczące jednego zestawu wysokiej jakości światowych standardów rachunkowości. John McKeever z działu księgowych usług doradczych przygląda się powodom, dla których MSSF nadal są dla Amerykanów ważne.

W odniesieniu do przyjęcia MSSF w USA obecnie nie słyszy się słów „nie czy, lecz kiedy”. Ostatnio nie zauważono większych postępów w przyjęciu MSSF przez USA. Wszystko, co wiemy obecnie, to że przyjęcie MSSF w USA nie jest w tej chwili prawdopodobne w najbliższej przyszłości.

W wypowiedzi z czerwca 2015 r. James Schnurr, Główny Księgowy SEC, omówił przyszłe perspektywy MSSF w USA. P. Schnurr odniósł się do zalecenia poprzedniego prezesa, który zaproponował „pogrzebanie” MSSF i stwierdził, że ta uwaga była przedwczesna. Ostatecznie stwierdził, że choć przyjęcie MSSF w pełnym zakresie lub możliwość stosowania MSSF zamiast US GAAP zdaje się nie mieć poparcia odbiorców, nie oznacza to „pogrzebania” podstawowego celu, jakim jest jeden zestaw wysokiej jakości ogólnie przyjętych standardów rachunkowości.

P. Schnurr zauważył również, że kluczowa jest współpraca FASB i RMSR (IASB) dla osiągnięcia tego celu. P. Schnurr rozważa też uchwalenie przepisów, które ułatwiłyby spółkom ze Stanów Zjednoczonych przedstawianie na giełdzie informacji finansowych zgodnych z MSSF poza wymaganymi obecnie sprawozdaniami zgodnymi z US GAAP.

Choć przyjęcie MSSF w USA w najbliższej przyszłości nie wydaje się prawdopodobne, jest to coraz ważniejsza kwestia dla wielu spółek amerykańskich, zarówno publicznych, jak i niepublicznych, dużych i małych. Wynika to głównie z następujących przyczyn:

- 1) transgranicznych połączeń przedsiębiorstw,
- 2) wymogów sprawozdawczych interesariuszy spoza Stanów Zjednoczonych oraz
- 3) wymogów jednostek zależnych spoza Stanów Zjednoczonych, których sprawozdawczość musi być zgodna z MSSF.

W związku z tym „dwujęzyczność” staje się dla Stanów Zjednoczonych coraz ważniejsza.

Z perspektywy inwestora konieczność zrozumienia MSSF jest jeszcze większa. Inwestorzy z USA wciąż poszukują nowych możliwości inwestycyjnych za granicą. Ostatnie szacunki sugerują, że w zagraniczne papiery wartościowe zainwestowano ponad 9 bilionów USD. Rynki amerykańskie również pozostają otwarte dla spółek spoza USA, które sporządzają swoje sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF. Obecnie ponad 500 spółek spoza USA z kapitalizacją kilku bilionów dolarów korzysta z MSSF bez uzgadniania ich z US GAAP.

Choć nadchodzi koniec ery zapewniania zgodności, wpływ zmian w rachunkowości wynikających ze wspólnych wysiłków obu Rad jest istotny, a oba systemy rachunkowości zbliżyły się do siebie (na przykład w odniesieniu do nowych wytycznych dotyczących przychodów). Mimo że Rady oficjalnie już nie współpracują w większości obszarów, nadal usuwane są niezgodności między



oboma systemami. Ostatnim przykładem jest zmiana w US GAAP dotycząca zbycia zaprzestanej działalności. Nowe wytyczne są obecnie zasadniczo zbieżne z MSSF.

Wraz ze zmniejszaniem się różnic między US GAAP a MSSF, czy USA przybliży się czy oddali od przyjęcia MSSF? Czas pokaże, lecz wiemy przynajmniej, że Główny Księgowy SEC popiera utworzenie jednego zestawu wysokiej jakości ogólnie przyjętych na świecie standardów rachunkowości. Kolejnym pytaniem jest: jaką ścieżkę wybrać, by móc to osiągnąć?

10 przypomnień dla sporządzających sprawozdania na koniec roku

Dla wielu spółek zaczyna się gorący okres sprawozdawczy. Oto 10 przypomnień do uwzględnienia przy sporządzaniu sprawozdań finansowych za 2015 rok. Więcej szczegółowych informacji znajduje się w ostatniej aktualizacji kwartalnej MSSF („IFRS quarterly update”), która zawiera również skrótowy opis nowych standardów obowiązujących w 2015 r.

Zainteresowanie organów regulacyjnych kwestią utraty wartości

Utrata wartości nadal stanowi obszar problematyczny według organów nadzoru. Należy pamiętać o sprawdzaniu, czy nie zachodzą zdarzenia mogące wywołać utratę wartości (zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne), zwracając szczególną uwagę na kwestie stóp procentowych, ceny towarów, ryzyko kraju i kursy wymiany. Należy zapewnić, że kluczowe założenia zgodzą się z informacjami dostępnymi na rynku zewnętrznym. Należy pamiętać o ujawnianiu informacji. Organy regulacyjne zauważyły, że dyskonta i stopy wzrostu są często niewłaściwie identyfikowane jako jedyne kluczowe założenia i jednostki często zapominają o ujawnianiu informacji o „kluczowych założeniach”, na których bazują projekcje przepływów pieniężnych.

Wycena w wartości godziwej i odpowiednie ujawnienia

Wycena w wartości godziwej i odnośnie ujawniane informacje budzą obawy organów regulacyjnych. Techniki wyceny powinny być zgodne z wymogami MSSF; należy w maksymalnym stopniu wykorzystywać dostępne informacje wejściowe, a gdy tylko jest to możliwe, emitenci powinni używać kwotowań z aktywnego rynku bez ich korygowania. Gdy strona trzecia ustali wartość godziwą, należy ją ujawnić. Emitenci powinni przedstawić opis techniki wyceny i wykorzystanych danych wejściowych, wszelkie zmiany technik wyceny i powody tych zmian, poziomy hierarchii wartości godziwej, wrażliwość na zmiany możliwych do zaobserwowania danych wyjściowych i czy obecne wykorzystanie różni się od najlepszego z możliwych.

Informacje ujawniane zgodnie z MSSF 12

MSSF 12 ma na celu umożliwienie użytkownikom ocenę charakteru i ryzyka związanego z udziałem w innych jednostkach. MSSF 12 wymaga ujawnienia istotnych osądów i założeń dokonanych przy ustalaniu kontroli, wspólnej kontroli lub znacznego wpływu na spółkę będącą przedmiotem inwestycji. Jednostka będzie musiała ujawnić fakt posiadania udziałów niesprawujących kontroli w jednostce zależnej, jeśli są one istotne. Jednostka powinna stosować osąd przy ustalaniu, czy sumaryczne informacje finansowe ujawniane na temat podgrupy



jednostki zależnej, która posiada istotne udziały niesprawujące kontroli, opierają się na skonsolidowanych informacjach podgrupy, czy są dezagregowane dla przedstawienia informacji na temat poszczególnych jednostek zależnych posiadających istotne udziały niesprawujące kontroli. Potwierdził to Komitet ds. Interpretacji MSSF w styczniu 2015. Więcej szczegółów przedstawiono w [MSSF 10 i 12 – Pytania i odpowiedzi](#) oraz w [Aktualizacji KIMSF - styczeń 2015](#).

Pomoc publiczna UE

Komisja Europejska (KE) badała cztery sprawy związane z pomocą publiczną UE. W dwóch wypadkach KE zarządziła już odzyskanie pomocy publicznej, którą uznano za niezgodną z prawem, przez państwa członkowskie. Decyzje te już wzbudziły duże zainteresowanie mediów, zalecamy więc, aby jednostki uważnie oceniały konieczność ujawniania niepewnych oszacowań, jeśli dotyczy ich pomoc publiczna.

Podatki

Organy regulacyjne na całym świecie nadal koncentrują się na rachunkowości podatkowej i ujawnianiu odpowiednich informacji. Jednym z obszarów wymagających szczególnej uwagi jest uzgadnianie teoretycznej i efektywnej stopy podatkowej spółek. Rozliczenia spółek kwestionowano gdy:

- pozycje uzgadniane zostały zagregowane na poziomie, który nie zapewnia wystarczających informacji, aby inwestorzy mogli zrozumieć, jaka jest zrównoważona stopa podatkowa;
- opis uzgadnianych pozycji był niespójny z raportem strategicznym i niejasny; oraz
- uzgodniono tylko bieżące, a nie całkowite podatki.

Niepewność dotycząca podatków rośnie z uwagi na kwestionowanie ostatnio rozliczeń przez instytucje europejskie i rządy krajowe. W związku z tym ujawnienia ryzyka podatkowego, zasad rachunkowości, osądów i oszacowań stają się coraz ważniejsze.

Prezentacja i klasyfikacja w sprawozdaniach z przepływu środków pieniężnych

Wiele organów regulacyjnych podkreśla, że sprawozdania z przepływów środków pieniężnych nadal stanowią wyzwanie dla spółek, i że znajdują w nich powtarzające się błędy. Sprawozdania z przepływu środków pieniężnych są często sporządzane późno w procesie sprawozdawczości finansowej. Klasyfikacja pozycji do działalności operacyjnej, inwestycyjnej lub finansowej może wymagać osądu. Niektóre dziedziny najczęściej rodzące obawy obejmują:

- Przepływy pieniężne z działalności zabezpieczającej są klasyfikowane w ten sam sposób, co transakcje podlegające zabezpieczeniu.
- Zakupy akcji własnych są klasyfikowane jako działalność finansowa.
- Pożyczki dla stron powiązanych są klasyfikowane jako działalność inwestycyjna.
- Koszty transakcji ponoszone w połączeniu jednostek gospodarczych są klasyfikowane jako działalność operacyjna.
- Gdy nabywca spłaca istniejące zadłużenie nabywanej spółki, należy to zaklasyfikować do działalności finansowej, jeśli wybór spłaty był podjęty według uznania nabywcy; w innym wypadku jest to działalność inwestycyjna.
- Płatności na rzecz udziałów niesprawujących kontroli są klasyfikowane jako działalność finansowa.
- Istotne przepływy pieniężne związane z dodatkową lub wyjątkową działalnością powinny być



jasno przedstawione w sprawozdaniu z przepływu środków pieniężnych.

Inne obszary, na które należy zwrócić uwagę, w których zdarzają się błędy lub wymagane jest lepsze ujawnianie informacji, to transakcje bezgotówkowe i, tam gdzie ma to zastosowanie, korzystanie z kompensowania sald.

Uzgodnienia dotyczące finansowania zawierane z dostawcami

Nadal zadawanych jest wiele pytań na temat uzgodnień dotyczących finansowania zawieranych z dostawcami. Takie uzgodnienia rodzą pytania, czy nie należy zaprzestać wykazywania zobowiązań z tytułu dostaw, które podlegają finansowaniu dostawców, i zastąpić je pożyczkami bankowymi. Wykazanie uzgodnień dotyczących finansowania z dostawcami zależy od szczególnych okoliczności i faktów.

Restrukturyzacja zadłużenia

Nadal wiele pytań dotyczy restrukturyzacji wyemitowanych instrumentów dłużnych, na przykład linii kredytowych lub finansowania z wykorzystaniem obligacji. Należy rozważyć między innymi następujące kwestie:

- MSR 39 wymaga oceny tego, czy nowy i stary dług zostały zawarte na istotnie różnych warunkach, jeśli wymiana lub modyfikacja dotyczy tego samego pożyczkodawcy/pożyczkobiorcy. Dalsze dziedziny wymagające osądu to wykazywanie zysków lub strat z tytułu modyfikacji/wygaszania oraz opłat ponoszonych w ramach renegotjacji.
- Jednostki niebędące bankami mogą korzystać z banku jako pośrednika, by na przykład skupywać pierwotnie wyemitowane obligacje i lokować je u inwestorów. Najważniejszą kwestią wymagającą uważnego osądu jest to, czy bank działa jako agent czy mocodawca, co jest sprawą wysoce subiektywną.
- Księgowanie modyfikacji, gdy linia kredytowa nie została zaciągnięta.

Uzgodnienia typu cash pooling

Wiele grup kapitałowych zawiera uzgodnienia typu cash pooling, zakładające łączenie środków. MSR 32 przedstawia wytyczne dot. kompensowania sald aktywów i zobowiązań finansowych. Uzgodnienia te mają różne formy, w tym hipotetyczne uzgodnienia dotyczące łączenia środków, w których nie łączy się środków, lecz zarabia odsetki od pozycji netto. W takich wypadkach kompensowanie nie jest właściwe, jako że nie występuje fizyczna kompensata ani zamiar skompensowania pozycji gotówkowych. Zastosowanie wytycznych jest dość skomplikowane. W celu oceny tych uzgodnień trzeba zrozumieć uzgodnienia operacyjne i umowne.

Transakcje leasingu zwrotnego

Zauważyliśmy zwiększenie się liczby transakcji leasingu zwrotnego. Trzeba starannie ocenić te transakcje. Ich treść może wskazywać, że niektóre transakcje nie stanowią leasingu, lecz raczej zabezpieczone pożyczki. Podobnie, należy dołożyć starań, by ocenić, czy istnieje treść ekonomiczna wewnątrzgrupowych transakcji leasingu zwrotnego.



Wiadomości z Cannon Street

Umowy ubezpieczeniowe

RMSR (IASB) kontynuowała dyskusje nad projektem dotyczącym umów ubezpieczeniowych. W listopadzie RMSR postanowiła utrzymać różne modele dla różnych umów ubezpieczeniowych. W odniesieniu do umów bezpośredniego uczestnictwa zastosowanie ma podejście zakładające zróżnicowane opłaty, a do innych umów, w tym umów pośredniego uczestnictwa, zastosowanie ma model ogólny.

Porównanie modelu ogólnego i modelu zmiennych opłat

Zgodnie z modelem zmiennych opłat wszystkie zobowiązania są ponownie wyceniane według bieżących stóp procentowych. Zgodnie z modelem ogólnym część zobowiązania (usługowa marża umowna – dawniej marża rezydualna) jest ponownie wyceniana według stopy procentowej z chwilą rozpoczęcia obowiązywania umowy.

Zgodnie z podejściem zakładającym zmienne opłaty zmiany gwarancji finansowych są odzwierciedlane w usługowej marży umownej, a zgodnie z modelem ogólnym są one wykazywane w rachunku zysków i strat.

Wstępne decyzje

RMSR wstępnie postanowiła, że podejścia zakładającego zmienną opłatę nie należy zmieniać. W odniesieniu do gwarancji finansowych wbudowanych w umowy ubezpieczeniowe zmiany wartości godziwej pozycji bazowych, do których odnosi się umowa ubezpieczeniowa, są ujmowane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w każdym okresie.

Ponadto RMSR wstępnie postanowiła ani nie wymagać ani nie zezwalać na stosowanie w ogólnym modelu ponownej wyceny usługowej marży umownej z zastosowaniem bieżących stop dyskontowych.

Kwestie wynikające z podejścia zakładającego zmienne opłaty

RMSR wstępnie postanowiła:

- że jednostce należy zezwolić na wycenę nieruchomości inwestycyjnych, inwestycji w jednostkach stowarzyszonych, nieruchomościach zajmowanych przez właściciela, własnego zadłużenia i akcji własnych w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat, jeśli są to pozycje bazowe utrzymywane w ramach umów o cechach bezpośredniego uczestnictwa;
- uprościć wycenę umownej marży usługowej zgodnie z tymczasowym podejściem retrospektywnym dla umów o cechach bezpośredniego uczestnictwa;
- że jednostka powinna zastosować opcję ujęcia zmian wartości wbudowanej w umowę ubezpieczeniową o cechach bezpośredniego uczestnictwa w rachunku zysków i strat w szczególnych okolicznościach prospektywnie od dnia początkowego zastosowania standardu.



Klasyfikacja i wycena transakcji opartych na płatnościach w formie akcji (proponowane zmiany do MSSF 2)

RMSR wzięła pod uwagę podsumowania i analizy listów z uwagami otrzymanych w sprawie projektu do dyskusji opublikowanym w listopadzie 2014 roku i zaleceń Komitetu ds. Interpretacji. RMSR wstępnie postanowiła kontynuować finalizację proponowanych zmian zgodnie z zaleceniami Komitetu ds. Interpretacji, z uwzględnieniem następujących poprawek:

- dodanie przykładowego ujawnienia dotyczącego szacowanej kwoty środków pieniężnych, jakie jednostka przewiduje zapłacić w związku z potrąceniem z tytułu obowiązku podatkowego pracownika, gdy wynagrodzenie w formie akcji rozliczane netto zostaje zaklasyfikowane jako rozliczone instrumentami kapitałowymi z zastosowaniem proponowanego wyjątku, oraz
- wyjaśnienia, że proponowany wyjątek od klasyfikacji wynagrodzenia płatnego w formie akcji rozliczanego netto nie ma zastosowania do żadnych akcji potrącanych powyżej obowiązku zapłacenia podatku u źródła.

Święty Mikołaj i nowy standard dotyczący leasingu

Alexander Woodford zapewnił nam rozrywkę świąteczną, przedstawiając swoje spojrzenie na wyzwania rachunkowe, przed jakimi stoi Święty Mikołaj.

Elf pełniący obowiązki głównego księgowego odpowiedzialnego za sprawozdawczość wypoczywał w poranek wigilijny w swojej grocie po rozesłaniu notatki dotyczącej fascynującego nowego projektu Mikołaja dotyczącego produkcji sera reniferowego. Kilka ostatnich miesięcy upłynęło spokojnie, gdyż odroczenie MSSF 15 przyjęto z ulgą, lecz słysząc nadchodzące kroki Elf obawiał się, że spokój ten zostanie wkrótce zburzony.

Bez pukania Mikołaj wpadł do groty. Był czerwony na twarzy, sapał ze zmęczenia i machał niewielką czerwoną książeczką z logo RMSR (IASB) na okładce.

- Widziałeś to? Biorąc pod uwagę, że wszystko zaczęło się prawie 20 lat temu miałem nadzieję, że to nigdy nie nadejdzie! – wysapał, rzucając książkę na biurko Elfa.

Podnosząc książkę Elf sam dostał rumieńców i krzyknął:

- Ach, to ekskluzywny pierwszy egzemplarz nowego standardu leasingowego!

- Gdy zawarliśmy umowę leasingu zwrotnego na ten lokal po światowym kryzysie gospodarczym, żeby zebrać trochę niezbędnej gotówki, miałem nadzieję, że na zawsze pozbyliśmy się go z bilansu! – powiedział Mikołaj machając ręką przez okno w stronę Bieguna Północnego.

- Faktycznie, to wszystko znajdzie się w bilansie ze zobowiązaniem zapłacenia całego czynszu – krzyknął Elf. - Pewnie mieliśmy szczęście, że udało nam się nie wejść od razu w leasing operacyjny, gdy powiedzieliśmy, że Biegun Północny nie jest specjalistycznym środkiem



trwałym!

Mikołaj nie wyglądał, jakby zrobiło to na nim jakiekolwiek wrażenie.

- Ale spójrz na to z innej strony, Mikołaju! To będzie miało pozytywny wpływ na EBITDARF! – perorował dalej Elf, odnosząc się do ulubionego alternatywnego wskaźnika wyników Mikołaja, dochodu przed potrąceniem odsetek od zobowiązań, podatków, amortyzacji i paszy reniferów, na którym z lubością skupiał się w raporcie rocznym.

- A, no tak, to faktycznie duży plus, jeśli będziemy uważnie przestrzegać nowych wytycznych dotyczących Alternatywnych Mierników Wyników, o których wciąż papłasz – powiedział Mikołaj, nieco się uspokajając.

- Są i inne pozytywy. Pozwól sobie wyjaśnić! – powiedział Elf wstając ze stołeczka i podchodząc do buzującego kominka. - Weź umowy, które co roku negocjujemy i które dają nam prawo do korzystania z kominów przy dostawach dla ludności. Nasza umowa za każdym razem obejmuje tylko jedno Święta bez możliwości odnowienia (jako że wiemy, że możemy dostarczać towar tylko grzecznym osobom), a jest wyjątek dotyczący ujmowania takich krótkoterminowych umów leasingu w bilansie! A poza tym nie wszystkie pieniądze, które co miesiąc płacimy producentowi naszych sań znajdują się w bilansie! Większość dotyczy serwisowania i konserwacji, które trzeba oddzielić od czynszu i wykazywać tak jak do tej pory!

Wydawało się to nie robić wielkiego wrażenia na Mikołaju, więc Elf podbiegł do okna wychodzącego na renifery.

- No dobra, a teraz jeszcze to. Jeśli zrealizujemy twój plan i zaczniemy produkować ser z mleka reniferów, Mikołaju, uzgodnienia na których podstawie najmujemy renifery wykrócą poza zakres, bo te będą się kwalifikować do aktywów biologicznych, skoro posłużymy się nimi w działalności rolniczej!

Mikołaj wyglądał na lekko zagubionego, gdy patrząc na wielkie poroże Tancerza wykrzyknął – Ale to chyba nie pomoże samcom?

Elf stracił animusz i w swoim notesiku zapisał, że trzeba ujawnić osąd dotyczący płci reniferów w kolejnym raporcie rocznym.

- Nie, ale nasza umowa leasingowa dotycząca nosa Rudolfa może ulec wyłączeniu, gdyż jest to bezwzględnie środek niskowartościowy! – powiedział Elf, znów się do siebie uśmiechając, wpatrzony w migoczący w świetle poranka nos renifera. Zaczął padać śnieg.

Mikołajowi na myśl o takiej perspektywie nieco poprawił się humor, więc zwrócił uwagę na stosik czerwono-białych strojów zapakowanych w kącie.

- A co z tymi tysiącami strojów Mikołaja, które co roku wynajmujemy, czy musimy zmienić nasz sposób postępowania?

- Nie! – odpowiedział z radością Elf – Ponieważ jesteśmy leasingodawcą, w ich wypadku w



zasadzie nic się nie zmieni!

- No dobrze, to znaczy, że nie wszystkie wiadomości są złe. – powiedział Mikołaj, natychmiast żałując swych słów, gdyż usłyszał, jak woła go Pani Mikołajowa.

„Niektóre rzeczy nigdy się nie zmieniają” – pomyślał Elf patrząc, jak Mikołaj wybiega z grotu, kierując się ku słabym, lecz wyraźnie wściekłym krzykom Głównego Decydenta Operacyjnego. Najwidoczniej przeczytała już notatkę dotyczącą projektu serów reniferowych i zauważyła, jak duże będą z tego tytułu przyszłoroczne wydatki inwestycyjne!

Czy czytali już Państwo ostatnie blogi PwC dotyczące MSSF?

Katja van der Kuij zastanawia się, czy podobne pod względem gospodarczym sprawy będą traktowane podobnie według nowego standardu dotyczącego przychodów?

Brian Peters wzywa do działania jednostki, które chciałyby uniknąć obciążenia rachunku zysków i strat z tytułu rachunkowości świadczeń emerytalnych

Iihor Spazzoli zastanawia się nad przywiązaniem ludzkości do nazw, nawet jeśli nie są one prawidłowe



Horoskop księgowy na 2016 rok

Karl Janse van Rensburg spogląda dla nas w gwiazdy...

<p>Wodnik (20.01-18.02) Stoisz na rozstajach i musisz ponownie przemyśleć swoją przyszłość. Spytaj się siebie: Czy Po to teletubiś? Jeśli odpowiesz sobie „tak”, to może czas ruszyć naprzód.</p>	<p>Bliźnięta (21.05-21.06) RMSR i FASB potwierdziły, że ich relacje są skomplikowane, więc jeśli to możliwe, unikaj ich w 2016 roku. Ale kogo chcemy oszukać, jesteście księgowym...</p>	<p>Waga (23.09-22.10) Ktoś wygrywa akordy na twoich nerwach – a może to Amor setnie się bawi...czel na ciebie wysoki brunet, a imię jego Leasing.</p>
<p>Ryby (19.02-20.03) Zabezpieczający cię żywopłot urósł w miesiącu. Być może trzeba udać się po nożyce, bo niedługo nie będzie wystarczająco skuteczny, a sąsiedzi będą ci zaglądać do ogródka.</p>	<p>Rak (22.06-22.07) Czas wziąć głęboki oddech, weź zapas odnajdź swój zen. Nie zgrywaj bohatera nie myśl o wcześniejszym przyjęciu. Do rozpoczęcia obowiązywania się zmieni i ty też powinieneś.</p>	<p>Skorpion (23.10-21.11) Marzysz o przygodach i jesteś gotów ruszyć w świat. Skoro już masz ochotę przygodę, może trochę tobą potrząsnę? Spróbuj dziś kupić w automacie Twiks zamiast Kit-Kata.</p>
<p>Baran (21.03-19.04) Jako księgowy znasz koszt wszystkiego ale nie masz pojęcia o wartości czegokolwiek. Nie najeżaj się, masz prawo do dogadania sobie po przeczytaniu projektów MSSF do dyskusji. Może się okazać, że zwiększy swój limit kredytowy.</p>	<p>Lew (23.07-22.08) Wydaje się, że to doskonały czas na podróż. A nie, przecież to gorący okres. Nic nie szkodzi, skoro masz w znaku Marsa, zaplanuj nie oglądać światła słonecznego przez kolejne kilka miesięcy.</p>	<p>Strzelec (22.11-21.12) Zazwyczaj zabawianie gości to twoje zadanie. Teraz jednak ugryź się w język bo możesz przez pomyłkę dopisać IAS do adresatów maila wysyłanego do współpracownika w sprawie faktyczny odczuć dotyczących nowego standardu leasingowego.</p>
<p>Byk (20.04-20.05) Nadal starasz się wdrapać na kolejne szczeble posiadacza. Nie martw się; po prostu przedłużaj leasing, a nagrodą będzie piękny dom. To znaczy... na papierze...</p>	<p>Panna (23.08-22.09) Czujesz, że musisz odwrócić utratę wartości, jakiej doznało twoje ciało przez okres wakacyjny. Pamiętaj o ujawnieniu niezbędnych informacji!</p>	<p>Koziorożec (22.12-19.1) Wyrzuć te stare książki wznoszące się niosach po sufit i porozmawiaj z nowym kolegą z biurka obok. Być może nawet będziesz się z nim chciał podzielić swą podręcznikiem PwC na 2016 rok... najlepsi tak zaczynają....</p>



Krótko o odrzuconych projektach - MSR 11

Vivian Lai z działu księgowych usług doradczych sprawdza praktyczne skutki odrzuconych przez KIMSF projektów dotyczących MSR 11.

Szukacie odpowiedzi? Być może sprawę skomentowali już eksperci.

Komitet ds. interpretacji (IC) regularnie rozważa do 20 kwestii na swoich okresowych spotkaniach. Bardzo mały procent tych kwestii prowadzi do wydania interpretacji. Wiele spraw się odrzuca, niektóre przechodzą do etapu wprowadzania ulepszeń albo zmian zawężających zakres. Kwestie, które nie zostają na agendzie, kończą jako odrzucone przez KIMSF, i w praktyce rachunkowej zwane są jako „nie KIMSF” albo „NIFRIC”. NIFRIC są kodyfikowane (od 2002 r.) i ujmowane w „Zielonej Księdze” standardów publikowanych przez RMSR (IASB), choć technicznie nie istnieją w literaturze specjalistycznej. Ta seria obejmuje wszystko, co trzeba wiedzieć o kwestiach odrzuconych przez IC. Przechodzimy od standardu do standardu i obecnie poniżej omawiamy MSR 11.

MSR 11, Umowa o usługi budowlane, dotyczy szczególnie wynegocjowanych umów na budowę składnika aktywów lub kombinacji aktywów, które są ściśle powiązane lub wzajemnie od siebie zależne pod względem projektu, technologii i funkcji lub ostatecznego celu lub użycia. Projekty w branży budowlanej obejmują liczne zadania i cele, które mogą być trudne do osiągnięcia. Dotyczy to również w pewnym zakresie rachunkowości umów o usługi budowlane. Przez ostatnie 13 lat do IC wniesiono sześć spraw dotyczących MSR 11.

Koszty poniesione przed zawarciem umowy (sierpień 2002)

Jednostki z pewnych branż ponoszą znaczne koszty przed zawarciem umowy. Poproszono IC o wytyczne dotyczące tego, kiedy właściwe jest ujęcie aktywów (w powiązaniu z kosztem) z tytułu kosztów przed zawarciem umowy.

IC zgodził się, że MSR 11 daje wytyczne dotyczące kosztów sprzed zawarcia umowy związanych z umową o usługi budowlane i że wytyczne te można stosować do analogicznych okoliczności. Jednak IC zauważył, że należy bardzo uważnie ustalać, kiedy można kapitalizować koszty sprzed zawarcia umowy.

Niezrealizowane umowy sprzedaży nieruchomości mieszkalnych (listopad 2004)

Poproszono IC o rozważenie zastosowania MSR 11 i MSR 18 do sprzedaży mieszkalnych nieruchomości deweloperskich.

IC zgodził się, że niezrealizowane umowy mogą nie spełniać definicji umów o usługę budowlaną zgodnie z MSR 11. Jeśli niezrealizowane umowy nie spełniają definicji umów o usługę budowlaną, wytyczne z MSR 18 nie pozwalają na ujmowanie przychodów zanim zostanie



przeniesiony tytuł prawny, jeśli ryzyko i korzyści z tytułu własności nie przeszły wcześniej na nabywcę.

Następnie Komitet wydał KIMSF 15 „Umowy dotyczące budowy nieruchomości”, aby wyjaśnić, który standard (MSR 18 „Przychody” czy MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną”) należy zastosować do poszczególnych transakcji.

Klasyfikacja aktywów umownych (czerwiec 2005)

W czasie projektu dotyczącego umów o usługi koncesjonowane IC uznał, że „kwota należna od klientów” stanowi element aktywów finansowych. Jednak jednostka nie powinna kapitalizować odsetek od umów o usługę budowlaną, gdyż nie stanowią one kwalifikujących się aktywów (zgodnie z MSR 23), lecz raczej naliczać odsetki od aktywów finansowych wynikających z tych umów o usługę budowlaną. W 2006 r. wydano KIMSF 12 „Umowy na usługi koncesjonowane”, które podają wytyczne na ten temat.

Alokacja zysku z pojedynczej umowy (listopad 2006)

W swoich rozważaniach na temat umów na usługi koncesjonowane IC zastanawiał się nad tym, czy właściwe jest ustalanie różnych marż zysku dla różnych elementów tej samej umowy.

Dla pojedynczej umowy o usługę budowlaną i inne usługi niezwiązane bezpośrednio z działalnością budowlaną MSR 18 wymaga rozdzielania umowy na dwa elementy, element budowlany wykazywany zgodnie z MSR 11 i element usługowy zgodnie z MSR 18, co pozwala na odzwierciedlenie treści transakcji. W związku z tym można ujmować różne marże zysku od różnych elementów jednej umowy.

Zostało to uwzględnione w KIMSF 12 „Umowy na usługi koncesjonowane”.

Wykazywanie kosztów sprzedaży (maj 2009)

Poproszono IC o wyjaśnienie, w jaki sposób deweloper powinien wykazywać koszty sprzedaży i marketingu ponoszone w trakcie budowy, które dotyczą konkretnej nieruchomości. IC zauważył, że pewne koszty bezpośrednio i przyrostowe odzyskiwalne w wyniku zapewnienia sobie umowy z klientem można w konkretnych, wąsko określonych okolicznościach, kapitalizować.

Rachunkowość takich kosztów zależy od szczególnych faktów i okoliczności. W związku z tym IC zauważył, że nie można wyciągnąć wniosku dotyczącego właściwego wykazywania dla szerokich kategorii kosztów sprzedaży i marketingu w każdych okolicznościach. Kwestia nie weszła pod obrady.

Podsumowanie odrzuconych kwestii dotyczących MSR 11

Temat	Podsumowanie wniosków
Koszty poniesione przed zawarciem umowy	Poproszono IC o wytyczne dotyczące tego, kiedy właściwe jest ujęcie aktywów (versus koszt) z tytułu kosztów dostarczenia towarów lub usług przed zawarciem umowy.



(sierpień 2002)	IC zauważył, że MSR 11 zapewnia wytyczne, które można zastosować per analogam.
Rachunkowość projektów – rachunkowość zleceniodawcy (wrzesień 2004)	IC poproszono o przedstawienie wytycznych dotyczących właściwego księgowania przez zleceniodawcę w miarę realizacji umowy o usługę budowlaną od podpisania po zakończeniu. IC nie podjął się tego tematu, ponieważ dotyczył raczej zastosowania niż zasady standardu.
Niezrealizowane umowy sprzedaży nieruchomości mieszkalnych (listopad 2004)	Poproszono IC o rozważenie zastosowania MSR 11 i MSR 18 do sprzedaży mieszkalnych nieruchomości deweloperskich. IC zgodził się, że niezrealizowane umowy mogą nie spełniać definicji umów o usługę budowlaną zgodnie z MSR 11. Ta kwestia była dalej rozważana w ramach KIMSF 15 „Umowy dotyczące budowy nieruchomości”.
Klasyfikacja aktywów umownych (czerwiec 2005)	W czasie projektu dotyczącego umów o usługi koncesjonowane IC uznał, że „kwota należna od klientów” stanowi element aktywów finansowych. Jednak jednostka nie powinna kapitalizować odsetek od umów o usługę budowlaną, lecz raczej naliczać odsetki od aktywów finansowych wynikających z tych umów o usługę budowlaną. IC odłożył tę kwestię na później do czasu dokonania postępów w sprawie umów o usługi koncesjonowane.
Alokacja zysku z pojedynczej umowy (listopad 2006)	IC uznał, że można ująć różne marże zysku od różnych elementów pojedynczej umowy, która zostanie podzielona na element budowy i element usługi. Zostało to uwzględnione w KIMSF 12 „Umowy na usługi koncesjonowane”.
Wykazywanie kosztów sprzedaży (maj 2009)	Poproszono IC o wyjaśnienie, w jaki sposób deweloper powinien wykazywać koszty sprzedaży i marketingu ponoszone w trakcie budowy, które dotyczą konkretnej budowy. IC zauważył, że pewne koszty bezpośrednie i przyrostowe odzyskiwalne w wyniku zapewnienia sobie możliwej do odrębnego zidentyfikowania umowy z klientem można w konkretnych, wąsko określonych okolicznościach, kapitalizować.

Z przymrużeniem oka ...





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

Połączenia jednostek gospodarczych i przyjęcie MSSF

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

ruth.e.preedy@uk.pwc.com: Tel.: +44 (0) 207 213 2123

Instrumenty finansowe i usługi finansowe

jessica.taurae@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 5700

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

Zobowiązania, ujmowanie przychodów i inne zagadnienia

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

richard.davis@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 212 3238

Wydawca „Aktualności MSSF”

Anna Schweizer

anna.k.schweizer@uk.pwc.com: Tel: +44 (0) 207 804 3129

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.

© 2015 PricewaterhouseCoopers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do sieci firm członkowskich PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi oddzielny i niezależny podmiot prawny.