



# *Aktualności MSSF*

*W tym numerze:*

- 2 Wycena: Kluczowe kwestie dotyczące testów na utratę wartości**  
Przepływy pieniężne i stopa dyskonta
- 4 KIMSF: Bieżące zagadnienia odrzucone przez Komitet**  
Tematy różne
- 5 Laboratorium leasingowe**  
Jak wdrażać nowe wytyczne?
- 7 Wiadomości z Cannon Street**  
Stosowanie MSSF 9 z MSSF 4  
Definicja przedsięwzięcia  
Wartość firmy i utrata wartości  
Konsultacje dotyczące programu prac
- 8 KIMSF: Zagadnienia odrzucone w skrócie**  
MSR 17
- 13 Z przymrużeniem oka ...**

W sprawie dalszych informacji lub prenumeraty prosimy o kontakt na adres [corporatereporting@uk.pwc.com](mailto:corporatereporting@uk.pwc.com) lub zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej.



## **Wycena: Kluczowe kwestie dotyczące testów na utratę wartości**

**W sytuacji niestabilnych rynków akcyjnych i spadających cen surowców, Attul Karir z Działu Wycen naszej firmy podkreśla kluczowe kwestie, jakie należy wziąć pod uwagę podczas analizy prawidłowości przepływów pieniężnych i stopy dyskonta stosowanych w testach na utratę wartości zgodnie z MSR 36.**

ESMA (Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych) zidentyfikował następujące priorytety, które będą przedmiotem oceny, przeprowadzonej wraz z krajowymi organami europejskimi, dotyczącej sprawozdań finansowych notowanych spółek za 2015 rok:

- wpływ warunków na rynku finansowym na sprawozdanie finansowe, szczególnie w odniesieniu do aktualnych stóp procentowych, ryzyka kraju i ryzyka walutowego, a także zmienności cen surowców,
- wycena w wartości godziwej i ujawnianie odnośnych informacji, oraz
- rachunek przepływów pieniężnych i ujawnianie odnośnych informacji.

*Dziedziny specyficzne dla poszczególnych sektorów, na których należy się skoncentrować*

Na wycenę mogą mieć wpływ czynniki specyficzne dla poszczególnych sektorów i fakt, że dany rynek podlega nadzorowi ze strony organów branżowych. Na przykład ceny surowców mają różny wpływ na prognozy i postrzegane ryzyko w zależności od tego, czy surowce stanowią wsad czy efekt działalności.

### **Co to oznacza dla wyceny na potrzeby sprawozdawczości finansowej?**

#### *Czynniki wskazujące na utratę wartości*

Czy rozważono wszystkie czynniki, które mogą wskazywać na utratę wartości (wewnętrzne i zewnętrzne), ze szczególnym zwróceniem uwagi na stopy procentowe, ceny surowców, ryzyko danego kraju i ryzyko walutowe?

Czy kluczowe założenia są spójne z informacjami dostępnymi na rynkach zewnętrznych?

Organy nadzoru zauważyły, że zazwyczaj niewłaściwie przyjmuje się, że stopy dyskontowe i krańcowe stopy wzrostu są jedynymi kluczowymi założeniami. Czy odpowiednio ujawniono wszystkie kluczowe założenia, na których opierają się projekcje przepływów pieniężnych?

#### *Wycena w wartości godziwej i ujawnianie odnośnych informacji*

Techniki wyceny muszą spełniać wymogi MSSF 13 *Wycena wartości godziwej*, czyli należy w maksymalnym stopniu korzystać z obserwowalnych danych wejściowych, emitenci powinni korzystać z kwotowań na aktywnym rynku bez wprowadzania korekt.

Gdy wartość godziwą ustala strona trzecia, należy to ujawnić.

MSSF 7 *Instrumenty finansowe: Ujawnianie informacji* wymaga przedstawienia przez emitentów opisu technik wyceny i użytych danych wejściowych. Następujące informacje nie zawsze są wystarczająco ujawniane: wszelkie zmiany technik wyceny i powody tych zmian, poziomy hierarchii wartości godziwej, wrażliwość na zmiany nieobserwowalnych danych wyjściowych i to, czy obecne wykorzystanie różni się od wykorzystania najbardziej odpowiedniego i najlepszego (ang. highest and best use).



## Jakie kluczowe kwestie należy rozważyć podczas oceny zasadności przyjętych przepływów pieniężnych i stopy dyskontowej używanych w testach na utratę wartości zgodnie z MSR 36 *Utrata wartości aktywów*?

### *Przepływy środków pieniężnych*

- Nadmiernie optymistyczne:
  - Jak do tej pory radziło sobie przedsiębiorstwo?
  - Czy przepływy pieniężne są dostosowane do aktualnych warunków rynkowych?
  - Czy projekcje są spójne z informacjami ujawnionymi w sprawozdaniu finansowym na temat segmentów?
  - Czy założenia dotyczące stopy wzrostu zostały porównane z danymi przyjmowanymi przez podobne przedsiębiorstwa i w raportach analityków?
  - Stopa wzrostu przez pierwsze pięć lat w porównaniu ze stopą końcową, obie stopy wzrostu wymagają uzasadnienia.
- Wpływ cen surowców:
  - Niskie ceny utrzymują się, co należy odzwierciedlić w wycenie aktywów przedsiębiorstw.
  - Surowce w przedsiębiorstwie mogą być zarówno wsadem, jak i produktem wyjściowym – projekcje powinny odzwierciedlać oczekiwane ceny surowców.
- Alokacja kosztów ogólnozakładowych:
  - Koszty ogólnego zarządu powinny być alokowane do ośrodków wypracowujących środki pieniężne (CGU).
- Przyszłe ulepszenia:
  - Przy ustalaniu wartości użytkowej należy opierać się na utrzymaniu, a nie na zwiększeniu wydatków inwestycyjnych.

### *Stopa dyskonta*

- Obecne tendencje w zakresie stóp procentowych: w Europie niskie, a nawet ujemne stopy procentowe dla pewnych benchmarków (czyli niektórych obligacji rządowych i obligacji przedsiębiorstw o wysokiej wiarygodności) należy uważnie odzwierciedlić w danych wejściowych wykorzystanych do obliczenia średniego ważonego kosztu kapitału (WACC).
- Ryzyko waluty a ryzyko kraju – to nie to samo:
  - Ryzyko waluty dotyczy wychwycenia różnic inflacyjnych z zastosowaniem wolnej od ryzyka stopy z krajów rozwiniętych do projekcji wyrażonych w walucie krajowej.
  - Ryzyko kraju dotyczy środowiska gospodarczego kraju w kontekście geopolitycznym. Oddzielna premia za ryzyko kraju jest zazwyczaj uzasadniona wyłącznie wtedy, gdy projekcje przepływów pieniężnych są sporządzane w innej walucie. Jeśli oszacowano krajowy koszt kapitału, ujmuje on już premię za ryzyko kraju w stopie krajowej wolnej od ryzyka.
- Docelowa struktura kapitału:



- Nie należy używać wskaźnika długu do kapitału specyficznego dla danego podmiotu do wyliczania wskaźnika zadłużenia dla średniego ważonego kosztu kapitału. Zamiast tego należy korzystać ze średniej branżowej lub zadłużenia docelowego.
- Stosowanie pojedynczych stóp dyskontowych dla wielu CGU (albo wielu regionów):
  - Stosowanie pojedynczej stopy dyskontowej może być trudne do uzasadnienia, gdyż zakłada, że projekcje przepływów pieniężnych dla każdego CGU są równie ryzykowne.

### Kolejne kroki

Testy na utratę wartości nadal są gorącym tematem dla interesariuszy – od organów nadzoru i inwestorów po media. Z naszych obserwacji wynika, że spółki mają jeszcze dużo pracy. Dalsze wytyczne udostępniamy na platformie: [Valuation guidance paper](#) (Wytyczne dotyczące wyceny) i [In Depth: Expanding on the top 5 tips for impairment testing](#) (Pogłębione omówienie najważniejszych 5 wskazówek dotyczących testów na utratę wartości).

## ***KIMSF: Bieżące zagadnienia odrzucone przez Komitet***

**Derek Carmichael i Tatiana Geykhman z działu Księgowych Usług Doradczych analizują niektóre sprawy odrzucone przez Komitet ds. Interpretacji (KI) na marcowym spotkaniu.**

### ***MSSF 9 Instrumenty finansowe – Ustalanie skuteczności zabezpieczeń dla zabezpieczeń inwestycji netto***

Komitet ds. Interpretacji zauważył, że księgując zabezpieczenia inwestycji netto jednostka powinna stosować niższą z wartości w testach na ustalenie efektywnej części zysków lub strat z instrumentu zabezpieczającego. Takie podejście pozwala uniknąć ponownego rozpatrywania różnic kursowych wynikających z pozycji zabezpieczanej, które zostały już ujęte w innych całkowitych dochodach przed zbyciem działalności zagranicznej, co jest zgodne z wymogami MSR 21 *Skutki zmian kursów wymiany walut obcych*.

### ***MSR 16 Rzeczowe aktywa trwałe i MSR 38 Wartości niematerialne – Zmienne płatności z tytułu nabycia aktywów***

Komitet ds. Interpretacji został poproszony o wypowiedź na temat ujęcia księgowego zmiennych płatności, jakich należy dokonać nabywając składnik rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych, który nie stanowi elementu połączenia jednostek gospodarczych (ang. business combination).

Komitetowi nie udało się dojść do porozumienia w sprawie ujmowania i wyceny takich zmiennych płatności. KI zauważył, że MSSF nie zawierają wystarczająco jasnych wymogów i doszedł do wniosku, że Rada powinna odnieść się do księgowania zmiennych płatności w sposób kompleksowy.



### **MSR 32 Instrumenty finansowe: Prezentacja**

#### ***Klasyfikacja zobowiązania z tytułu karty przedpłaconej (ang. prepaid card) w sprawozdaniu finansowym wystawcy***

Komitet ds. Interpretacji omówił ujęcie księgowe karty przedpłaconej o następujących cechach:

- Brak daty wygaśnięcia, brak opłat końcowych,
- Bezzwrotna, bez możliwości wykupu, niewymienna na gotówkę,
- Wymienialna tylko na towary lub usługi do określonej kwoty,
- Wymienialna tylko u konkretnych sprzedawców będących stronami trzecimi.

Komitet zauważył, że zobowiązanie podmiotu z tytułu kart przedpłaconych spełnia definicję zobowiązania finansowego. W związku z tym należy wykazywać to zobowiązanie finansowe zgodnie z wymogami MSSF 9 *Instrumenty finansowe*. Komitet zauważył również, że programy lojalnościowe dla klientów nie mieszczą się w ramach dyskusji nad tą kwestią.

#### ***Kompensata i umowy dotyczące wspólnego zarządzania płynnością (cash-pooling)***

Komitet ds. Interpretacji rozważał, czy poszczególne umowy typu cash-pooling spełniają wymogi kompensaty dla celów MSR 32 – a w szczególności, czy regularne fizyczne przeniesienia sald na rachunek kompensacyjny są wystarczające do wykazania, że istnieje zamiar rozliczenia całych rachunków na koniec okresu poprzez ich kompensatę.

Komitet zauważył, że prezentacja netto (per saldo) lepiej odzwierciedla kwoty i terminy przewidywanych przyszłych przepływów pieniężnych tylko wtedy, gdy istnieje zamiar realizacji możliwego do wykonania prawa do kompensaty. Dokonując oceny podmiot rozważa zwykle praktyki gospodarcze, wymogi rynków finansowych i inne okoliczności, jeśli jest to właściwe.

Komitet zauważył, że w konkretnym analizowanym przypadku niewłaściwe byłoby dla grupy przedstawianie tych sald per saldo, jako że grupa nie przewidywała rozliczenia końcowych sald swoich jednostek zależnych w ujęciu netto.

Komitet zauważył jednak również, że w innych umowach typu cash-pooling oczekiwania grupy mogą być inne. W związku z tym ustalenie zamiaru rozliczenia w ujęciu netto zależy od faktów i indywidualnych okoliczności w danym wypadku.

## **Laboratorium leasingowe**

### **Profesor Lee Singh przedstawia wnioski z pierwszego eksperymentu w branży farmaceutycznej z pomocą swojej asystentki Ruth Preedy.**

#### **Teza**

MSSF 16 będzie miał znaczny wpływ na branżę farmaceutyczną.

#### **Testowanie i analiza**

Spółki farmaceutyczne zazwyczaj leasingują budynki, samochody służbowe i komputery. Wiele z tych umów wykazuje się obecnie jako leasing operacyjny. Zgodnie z nowym standardem prawie wszystkie umowy leasingu zostaną przeniesione do bilansu.



Spółki produkujące wyroby medyczne często dostarczają je szpitalom i mogą być leasingodawcą, jeśli umowa spełnia warunki umowy leasingowej. Jednak zgodnie z MSSF 16 zmieniła się definicja i wycena umów leasingowych, w związku z tym nowy standard będzie rodził skutki zarówno dla leasingodawcy, jak i leasingobiorcy. Warunki tych umów są różne, co może utrudniać ustalenie, czy umowa ma znamiona leasingu. Oto kilka warunków, które należy uważnie przeanalizować, aby ustalić, czy spełniona jest definicja leasingu:

- Czy sprzęt jest wykonany na zamówienie i specjalnie dostosowany do odbiorcy?
- Czy sprzęt jest leasingowany, a dostawca wraz z nim zapewnia również materiały eksploatacyjne?
- Jaka jest struktura płatności? W niektórych przypadkach sprzęt jest darmowy, ale opłaty są pobierane za materiały eksploatacyjne.
- Czy występują minimalne wymogi dotyczące zamówień na materiały eksploatacyjne?
- Czy materiały eksploatacyjne można wymieniać na inne produkty spółki?

Tam, gdzie zgodnie z MSR 17 ustalono stosunek leasingu, nowy standard nie zmienił się zasadniczo pod względem rachunkowości leasingodawcy.

### **Wniosek**

MSSF 16 będzie miał wpływ zarówno na leasingodawców, jak i na leasingobiorców z sektora farmaceutycznego.

### **Zastosowanie w praktyce**

Branża farmaceutyczna będzie musiała dogłębnie przeanalizować swoje systemy. Muszą one być w stanie zidentyfikować i prześledzić wszystkie umowy, które spełniają definicję umów leasingowych. Muszą również być w stanie zidentyfikować wszelkie umowy leasingu o niskiej wartości lub krótkoterminowe, gdyż kwalifikują się one do wyłączenia.

Spółki dzierżawiące urządzenia medyczne mogą być zmuszone do uwzględnienia dodatkowych kwestii, w zależności od warunków, na jakich prowadzą leasing.

Więcej uwag profesora dotyczących wpływu MSSF 16 Leasing na branżę farmaceutyczną znajduje się w [Spotlight](#).

### **Czy czytali Państwo ostatnie blogi PwC dotyczące MSSF?**

**Gary Berchowitz** zastanawia się nad grammi online w kontekście nowego standardu dotyczącego przychodów

**Brian Peters** rzuca światło na ostatnie trendy w rachunkowości programów emerytalnych



## **Wiadomości z Cannon Street**

### **Zastosowanie MSSF 9 Instrumenty finansowe oraz MSSF 4 Umowy ubezpieczeniowe**

W grudniu 2015 r. Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała projekt standardu (ang. Exposure Draft) zmieniający MSSF 4 Umowy ubezpieczeniowe, aby umożliwić podmiotom, których model gospodarczy zakłada przede wszystkim wystawianie umów ubezpieczeniowych, możliwość odroczenia daty wejścia w życie MSSF 9 do 2021 r. (czasowe wyłączenie). Alternatywnie jednostka może wdrożyć MSSF 9, lecz wybrać usunięcie z rachunku zysków i strat części niedopasowań rachunkowych i tymczasowych wahań (zmienności), do których mogłoby dojść przed wdrożeniem nowego standardu dotyczącego umów ubezpieczeniowych (ang. overlay approach).

Na spotkaniu w marcu RMSR wstępnie postanowiła potwierdzić rozwiązana zaproponowane w projekcie standardu w odniesieniu do następujących kwestii:

- Jednostki spełniające kryteria kwalifikacji będą mogły skorzystać z czasowego wyłączenia ze stosowania MSSF 9.
- Spełnienie kryteriów kwalifikacji będzie ustalane wyłącznie na szczeblu jednostki sprawozdawczej.
- Należy ustalić konkretną datę wygaśnięcia wyłączenia.
- Podejście „overlay approach” będzie opcjonalne.

Pozostałe kwestie merytoryczne, łącznie z kryteriami kwalifikacji do czasowego wyłączenia, będą omówione na przyszłych spotkaniach. Oczekuje się tych zmian w trzecim kwartale 2016 r.

### **Definicja przedsięwzięcia (ang. business)**

RMSR omówiła proponowane zmiany do MSSF 3 Połączenia jednostek gospodarczych, które pozwoliłyby wyjaśnić, jak należy stosować definicję przedsięwzięcia i doprowadziłyby do ustanowienia wymogów takich samych, jak proponowane przez FASB. Rada wstępnie postanowiła opublikować projekt standardu, który oczekiwany jest w trzecim kwartale.

### **Wartość firmy i utrata wartości**

RMSR omówiła następujące sprawy z projektu standardu dotyczącego wartości firmy i utraty wartości:

- potencjalną modyfikację testu na utratę wartości odnoszącą się do obaw użytkowników dotyczących późnego ujęcia odpisów z tytułu utraty wartości i przeszacowania wartości firmy,
- poprawę wymogów dotyczących ujawniania informacji na temat wartości firmy i utraty wartości, oraz
- potencjalne dopracowanie definicji i wytycznych dotyczących relacji z klientami nabytych w ramach połączenia jednostek gospodarczych.

Nie podjęto żadnych decyzji. Rada nadal będzie omawiać te kwestie na kolejnych spotkaniach, w tym informacje ilościowe dotyczące kwot i tendencji dotyczących



wykazywanej wartości firmy, utraty wartości i wartości niematerialnych w ciągu ostatnich lat. RMSR oczekuje również ponownego omówienia projektu z FASB w drugim kwartale 2016 r.

### *Konsultacje dotyczące programu prac*

Rada omówiła informacje otrzymane w związku z programem prac na 2015 r. i dokonany przez powierników przegląd struktury i efektywności w 2015 r. Nie podjęto żadnych decyzji. Na kolejnych spotkaniach RMSR omówi:

- Bilans działalności Rady i kryteria dotyczące hierarchii działań, które należy zastosować do poszczególnych projektów,
- Uwagi otrzymane do poszczególnych projektów i skutki, jakie powinny one wywołać, oraz
- Wstępny projekt planu działań Rady.

## ***KIMSF: Zagadnienia odrzucone w skrócie – MSR 17***

**Fernando Chiqueto z działu Księgowych Usług Doradczych bada praktyczne skutki odrzucenia przez KI zmian dotyczących MSR 17.**

### *Szukacie odpowiedzi? Być może sprawę skomentowali już eksperci.*

Komitet ds. Interpretacji (KI) regularnie rozpatruje około 20 spraw na swoich okresowych zebraniach. Bardzo niewielki procent omawianych spraw skutkuje wydaniem interpretacji. Wiele zagadnień zostaje odrzuconych; niektóre skutkują wydaniem ulepszenia do standardu lub zmiany o wąskim zakresie. Sprawy nie przyjęte do planu prac KI kończą jako „odrzucenia IFRIC”, znane profesji księgowej jako „nie IFRIC” czyli „NIFRIC”. NIFRIC są numerowane (od 2002 r.) i zapisywane w „zielonej księdze” standardów publikowanej przez RMSR, chociaż technicznie nie mają swojego miejsca w autorytatywnej literaturze. Niniejsza seria omawia to, co trzeba wiedzieć na temat spraw „odrzuczonych” przez KI. Przechodzimy przez kolejne standardy, a w niniejszym numerze dochodzimy do MSR 17, który omówiono poniżej. MSR 16 dotyczy ujmowania, wyceny i ujawniania informacji o rzeczowych aktywach trwałych. Dziewięć zagadnień dotyczących MSR 16 zostało odrzuconych z planu prac KI.

W styczniu RMSR wydała nowy standard dotyczący leasingu, MSSF 16. Tym niemniej, przez prawie trzy lata w mocy pozostają wytyczne ze standardu MSR 17. Jest to odpowiedni moment, by przyjrzeć się reakcjom KI na pytania związane z MSR 17.

### *Subleasing finansowy leasingu finansowego (czerwiec 2005 r.)*

Komitet ds. Interpretacji rozważał, czy w MSR 17 powinna się znaleźć interpretacja sytuacji, w których aktywa uzyskane w leasingu finansowym są bezzwłocznie subleasingowane przez pośredników. Przedstawiono pogląd, że pośrednicy mogliby te aktywa traktować jak zapasy nabyte od producenta do sprzedaży użytkownikom końcowym.

Komitet zauważył, że kwestia ta była objęta zarówno wytycznymi dotyczącymi leasingu finansowego w MSR 17, jak i wymogami dotyczącymi zaprzestania ujmowania w MSR 39. Komitet nie zgodził się na propozycję traktowania tych aktywów jako zapasów.

*Zgodnie z MSSR 16, główny leasing i subleasing są wykazywane zgodnie z ujęciem*





*księgowym właściwym dla leasingodawcy i leasingobiorcy. Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego podlegają wytycznym dotyczącym zaprzestania ujmowania zgodnie z MSSF 9.*

*Ujmowanie specjalnych ofert promocyjnych w leasingu operacyjnym zgodnie z SKI-15 (sierpień 2005 r.)*

Komitet ds. Interpretacji został poproszony o rozważenie, przez jaki okres należy ujmować specjalne oferty promocyjne w leasingu operacyjnym, gdy umowa leasingowa zawiera klauzulę wymagającą przeceny płatności do stawek rynkowych.

Komitet ds. Interpretacji zauważył, że SKI-15 Leasing operacyjny – Specjalne oferty promocyjne wymaga od leasingobiorcy ujmowania takich ofert jako zmniejszenia kosztów z tytułu opłat przez okres leasingu. Komitet uznał, że brzmienie jest jasne i nie przyjął argumentu, że koszt leasingu dla leasingobiorcy po przecenie leasingu operacyjnego do cen rynkowych powinien być porównywalny z kosztem leasingu dla jednostki zawierającej nową umowę leasingową w tym samym czasie po cenach rynkowych. Komitet nie zgodził się też, że przecena stanowi zmianę rozkładu w czasie.

*Zgodnie z MSSF 16 wszelkie oferty promocyjne są ujmowane jako zmniejszenie składnika aktywów rozpoznanego z tytułu prawa do użytkowania.*

*Schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika z leasingu operacyjnego (listopad 2005 r.)*

Komitet ds. Interpretacji rozważył kwestię rozkładu w czasie ujmowania przychodów i kosztów w leasingu operacyjnym w sytuacji, gdy roczne płatności rosną o stałą roczny procent przez okres leasingu. Komitet zapytano, czy można ujmować takie wzrosty w każdym okresie rozrachunkowym, jeśli mają one kompensować przewidywaną roczną inflację przez okres leasingu.

Komitet zauważył, że rachunkowość leasingu operacyjnego zgodnie z MSR 17 nie obejmuje korekt odzwierciedlających wartość pieniądza w czasie. MSR 17 wymaga liniowego ujmowania przychodów lub kosztów z tytułu leasingu operacyjnego, chyba że inna metoda lepiej obrazuje schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika. KI zauważył, że ujmowanie przychodów lub kosztów z tytułu corocznych stałych czynników inflacyjnych w miarę ich występowania nie jest zgodne ze schematem czasowym korzyści czerpanych przez użytkownika.

*Zgodnie z MSSF 16, stałe płatności stanowią jeden z elementów zobowiązania z tytułu leasingu*

*Leasing gruntów bez przenoszenia tytułu na leasingobiorcę (grudzień 2005 r.)*

Komitet zapytano, czy długoterminowy leasing gruntów stanowi sytuację, w której leasing nie byłby „normalnie” klasyfikowany jako operacyjny. MSR 17.14 stwierdza, że jeśli nie przewiduje się przejścia tytułu własności na leasingobiorcę na koniec okresu leasingu, wówczas leasingobiorca nie przejmuje normalnie zasadniczo wszystkich pożytków i ryzyka, a w takim wypadku leasing jest leasingiem operacyjnym.

Słowo „normalnie” oznacza, że długoterminowy leasing gruntów mógłby być traktowany jako leasing finansowy, gdyż wartość pieniądza w czasie zmniejszyłaby wartość końcową do nieistotnej kwoty. Komitet zauważył jednak, że jednym z przykładów, na jakie wpływ ma słowo „normalnie” jest leasing gruntów, w którym leasingodawca zgadza się zapłacić leasingobiorcy wartość godziwą nieruchomości na koniec okresu leasingu. W takich okolicznościach pożytki i ryzyko związane z gruntem są przenoszone na leasingobiorcę mimo



nieprzenoszenia tytułu.

Komitet zauważył, że leasing gruntów jest klasyfikowany jako leasing operacyjny, chyba że przewiduje się przejście tytułu albo istotnych pożytków i ryzyka związanych z gruntem na leasingobiorcę. Paragraf MSR 17.14 został usunięty w ramach ulepszeń do MSSF (wydanych w kwietniu 2009 r.).

#### *Płatności warunkowe (maj 2006 r.)*

Komitet ds. Interpretacji rozważał, czy szacunki warunkowych płatności leasingowych płatnych lub należnych z tytułu leasingu operacyjnego powinny być ujmowane w łącznych płatnościach leasingowych, czy w przychodach z tytułu leasingu liniowo przez okres leasingu.

Komitet zauważył, że zgodnie z obecną praktyką szacunki takie są wyłączone z kwoty ujmowanej liniowo przez okres leasingu. Kwestia nie weszła pod obrady.

*Zgodnie z MSSF 16, na zobowiązanie z tytułu leasingu składają się tylko zmienne płatności leasingowe zależne od wskaźnika lub stopy (na przykład płatności powiązane z indeksem cen konsumpcyjnych, podstawowymi stopami procentowymi lub zmiennymi płatnościami odzwierciedlającymi zmiany w stawkach opłat rynkowych). Zmienne płatności leasingowe powiązane z przyszłymi wynikami z tytułu leasingowanych aktywów są wyłączone z wyceny zobowiązań leasingowych.*

#### *Leasing zwrotny (sale and leaseback) z umowami odkupu (marzec 2007 r.)*

Komitet ds. Interpretacji rozważał, w jaki sposób transakcje leasingu zwrotnego powinny być wykazywane, gdy sprzedający lub leasingobiorca zachowuje kontrolę nad przedmiotem leasingu poprzez umowę lub opcję odkupu.

Komitet zauważył, że MSR 17, inaczej niż MSR 18, przedstawia bardziej szczegółowe wytyczne w odniesieniu do transakcji leasingu zwrotnego. W związku z tym nie jest konieczne stosowanie wymogów MSR 18 do transakcji leasingu zwrotnego w ramach MSR 17.

*Zgodnie z MSSF 16, w celu ustalenia, czy przeniesienie aktywów można wykazać jako sprzedaż jednostka korzysta z wytycznych MSSF 15 dotyczących obowiązku świadczenia. Jeśli jednak sprzedający-leasingobiorca ma znaczącą opcję odkupu, wówczas do sprzedaży nie dochodzi.*

#### *Schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika (wrzesień 2008 r.)*

Poproszono o wytyczne dotyczące właściwej alternatywy dla liniowego ujmowania kosztów z tytułu leasingu.

Komitet ds. Interpretacji zauważył, że MSR 16 *Rzeczowe aktywa trwałe* i MSR 38 *Wartości niematerialne* wymagają, by jednostka ujmowała wykorzystanie aktywów produkcyjnych metodą najlepiej odzwierciedlającą schemat wykorzystania przez ten podmiot przyszłych korzyści ekonomicznych z aktywów. Z drugiej strony MSR 17 mówi o schemacie czasowym korzyści użytkownika. W związku z tym wszelkie alternatywy dla metody liniowej powinny odzwierciedlać schemat czasowy wykorzystania przedmiotu leasingu.

#### *Nabycie prawa do użytkowania gruntów (wrzesień 2012 r.)*

Komitet ds. Interpretacji otrzymał wniosek o wyjaśnienie, czy zakup prawa do użytkowania gruntów powinien być wykazywany jako: i) zakup rzeczowych aktywów trwałych, czy ii) zakup wartości niematerialnych, czy iii) leasing gruntów. Zgodnie z przedstawionymi okolicznościami transakcji faktów, obowiązujące przepisy nie pozwalały jednostkom na posiadanie tytułu własności gruntów.



Komitet zidentyfikował cechy charakterystyczne leasingu w rozważanym przypadku. Komitet zauważył, że leasing może być nieograniczony w czasie dzięki przedłużeniom i odnowieniom, w związku z czym nieograniczony okres nie jest przeszkodą w zakwalifikowaniu prawa do użytkowania jako do leasingu zgodnie z MSR 17. Komitet zauważył również, że leasingobiorca ma możliwość odnowienia prawa, a okres użytkowania dla potrzeb amortyzacji może obejmować okresy odnowień. Przy ocenie okresu amortyzacji należy zastosować subiektywny osąd.

### Podsumowanie odrzuconych kwestii dotyczących MSR 17

Temat	Podsumowanie wniosków
Subleasing finansowy leasingu finansowego (czerwiec 2005 r.)	KI zgodził się, że MSR 17 podaje jasne wytyczne dotyczące leasingu finansowego zarówno dla pośrednika jako leasingobiorcy i leasingodawcy, jak i dla użytkownika końcowego jako leasingobiorcy. Wymogi MSR 39 dotyczące zaprzestania ujmowania, w zakresie dotyczącym zobowiązań pośrednika z tytułu leasingu finansowego, również są jasne.
Ujmowanie specjalnych ofert promocyjnych w leasingu operacyjnym zgodnie z SKI-15 (sierpień 2005 r.)	KI uznał, że brzmienie SKI-15 jest jasne i że od leasingobiorcy wymaga się liniowego ujmowania łącznych pożytków z ofert promocyjnych w leasingu operacyjnym jako zmniejszenia kosztów płatności przez okres leasingu, chyba że dla schematu czasowego reprezentatywna jest inna podstawa naliczania korzyści z przedmiotu leasingu.
Schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika z leasingu operacyjnego (listopad 2005 r.)	MSR 17 wymaga liniowego ujmowania przychodów lub kosztów z tytułu leasingu operacyjnego, chyba że inna metoda lepiej obrazuje schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika. KI zauważył, że ujmowanie przychodów lub kosztów z tytułu corocznych stałych czynników inflacyjnych w miarę ich zachodzenia nie jest zgodne ze schematem czasowym korzyści czerpanych przez użytkownika.
Leasing gruntów, który nie przenosi tytułu na leasingobiorcę (grudzień 2005 r.)	Leasing gruntów, bez względu na okres leasingu, jest klasyfikowany do leasingu operacyjnego, chyba że przewiduje się przejście na leasingobiorcę wraz z tytułem istotnego ryzyka i pożytków związanych z gruntem na koniec okresu leasingu.
Płatności warunkowe (lipiec 2006 r.)	KI zauważył, że nie przewidziano ujęcia warunkowych płatności leasingowych w kwocie, jaką należy ujmować liniowo przez okres leasingu operacyjnego.
Leasing zwrotny (sale and leaseback) z umowami odkupu (marzec 2007 r.)	KI wstępnie zgodził się, że MSR 17, inaczej niż MSR 18, przedstawia bardziej szczegółowe wytyczne w odniesieniu do transakcji leasingu zwrotnego, które wiążą się z prawem do używania przedmiotu leasingu. W innym wypadku nie stosuje się MSR 17.
Schemat czasowy korzyści czerpanych przez użytkownika (wrzesień 2008 r.)	KI uważa, że MSR 17 jasno stwierdza, że wszelkie odstępstwa od ujmowania liniowego kosztów z tytułu leasingu operacyjnego muszą odzwierciedlać schemat czasowy użytkowania przedmiotu leasingu, a nie kosztów czy korzyści leasingodawcy. KI nie przewiduje powstania zasadniczych różnic w praktyce.



Nabycie prawa do użytkowania gruntów (wrzesień 2012 r.)	KI zauważył, że nieograniczony okres nie przeszkadza w zakwalifikowaniu „prawa do użytkowania” jako leasingu zgodnie z MSR 17.
Znaczenie „kosztów przyrostowych” (ang. incremental costs) (marzec 2014 r.)	KI zapytano, czy koszty płac stałych pracowników zaangażowanych w negocjacje i aranżowanie nowych umów leasingowych kwalifikują się do ujęcia jako „koszty przyrostowe” i czy w związku z tym należy je ująć jako początkowe koszty bezpośrednie w początkowej wycenie należności z tytułu leasingu finansowego. KI zauważył, że takie wewnętrzne koszty stałe nie kwalifikują się do „kosztów przyrostowych”. W początkowej wycenie należności z tytułu leasingu finansowego powinny być ujęte tylko te koszty, które nie byłyby poniesione, jeśli jednostka nie negocjowałaby i nie zaaranżowałaby leasingu.



## 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**

Sandra.j.thompson@uk.pwc.com: Tel: + 44 (0) 207 212 5697

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.

© 2016 PricewaterhouseCoopers. Wszelkie prawa zastrzeżone. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do sieci firm członkowskich PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi oddzielny i niezależny podmiot prawny.