Deloitte.

Czerwiec 2011

MSSF dla spółek giełdowych
Newsletter nr 3

W numerze:

1. **Działalność RMSR w I kwartale 2011 roku**
2. **Obszary szczególnego zainteresowania: księgowość zabezpieczeń**
3. **Rachunkowość w branży technologicznej – ponowne obliczanie przychodów**

Patronat:

SEG od 1993 roku

1. Działalność RMSR w I kwartale 2011 roku

Publikacja projektu standardu dotyczącego kompensowania aktywów i zobowiązań

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) i Amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości (FASB) wydały projekt standardu dotyczącego kompensaty aktywów i zobowiązań finansowych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

Projekt zawiera następujące główne propozycje:

- propozycję, by kompensata składnika aktywów ze składnikiem zobowiązań była możliwa wtedy i tylko wtedy, gdy jednostka posiada ważne i bezwarunkowe prawo do kompensaty i zamierza rozliczyć dany składnik aktywów i zobowiązań w kwocie netto lub zrealizować składnik aktywów jednocześnie z rozliczeniem zobowiązania (tzw. kryteria kompensaty);
- wyjaśnienie, że kryteria kompensaty stosuje się w przypadku, gdy prawo do kompensaty wynika z dwustronnej lub wielostronnej umowy. Propozycja precyzuje również, że prawo kompensaty musi być wykonalne niezależnie od okoliczności (w tym w przypadku niewywiązania się lub bankructwa kontrahenta) i wykonalność ta nie może być uzależniona od zdarzeń przyszłych.

Propozycja wymaga od jednostki ujawnienia informacji dotyczących kompensaty i zawartych w związku z tym umów (np. umów o ustanowieniu zabezpieczenia) w celu umożliwienia użytkownikom sprawozdania finansowego zrozumienia wpływu zawartych umów na sytuację finansową.

Publikacja suplementu do projektu standardu dotyczącego utraty wartości

RMSR i FASB wydały wspólną propozycję dotyczącą utraty wartości aktywów finansowych (tzw. suplement) do projektu standardu poświęconego tej kwestii i opublikowanego w listopadzie 2009 roku.

Suplement ma na celu eliminację obaw związanych z modelem prognozowanej straty proponowanym w projekcie standardu, w szczególności w odniesieniu do „otwartych portfeli", gdzie proponuje się dwie oddzielne metody ujmowania prognozowanych odpisów w odniesieniu do aktywów z „dobrego portfela" i aktywów ze „złego portfela". Propozycja zakłada, że prognozowane straty kredytowe w „dobrym portfelu" ujmuje się proporcjonalnie do upływu czasu (minimalna rezerwa – przynajmniej na te straty, których wystąpienie spodziewane jest w przewidywalnej przyszłości, tj. w okresie co najmniej 12 miesięcy od daty sprawozdawczej). Prognozowane straty ze „złego portfela" aktywów ujmuje się w pełnej kwocie.

Suplement zawiera również załącznik wydany samodzielnie przez RMSR zawierający oddzielne propozycje związane z utratą wartości aktywów finansowych, w szczególności dotyczące zakresu, prezentacji i ujawniania informacji.

Zespół ds. wdrożenia standardów dla MSP publikuje projekt wytycznych

Zespół ds. wdrożenia standardów dla MSP, wspomagający RMSR w kwestiach opracowania MSSF dla MSP opublikował pierwszy projekt wytycznych w zakresie MSSF dla MSP w formie pytań i odpowiedzi.

Dokument ten stanowi, że jeżeli jednostka dominująca nie ponosi odpowiedzialności publicznej (eng. „public accountability" – patrz definicja zawarta w MSSF dla MSP), może zaprezentować jednostkowe sprawozdanie finansowe zgodnie z MSSF dla MSP, jeżeli wchodzi w skład grupy kapitałowej, która ma obowiązek (lub wybrała jako opcję) prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF.

Dokument można znaleźć na stronie:
www.go.ifrs.org/IFRS+for+SMEs+QandA

2. Obszary szczególnego zainteresowania: księgowość zabezpieczeń

Co zmienia się w zakresie księgowości zabezpieczeń?

W odpowiedzi na powszechne zapotrzebowanie RMSR ponownie określa zasady rachunkowości zabezpieczeń zawarte w MSR 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena". Jest to projekt natury ogólnej, ukierunkowany na rozwiązanie praktycznych problemów dotyczących stosowania MSR 39. Projekt standardu został opublikowany przez Radę w grudniu 2010 roku, zaś termin nadsyłania uwag upłynął 9 marca 2011 roku. Nadesłane uwagi były dowodem poparcia ogółu potencjalnych użytkowników dla projektu, którego celem jest stworzenie standardu opartego o jasne zasady, lepiej odzwierciedlającego w sprawozdaniu finansowym działań z zakresu zarządzania ryzykiem podejmowanych przez poszczególne jednostki.

Projekt zastąpienia MSR 39

Projekt dotyczący rachunkowości zabezpieczeń stanowi trzeci etap prac związanych z całkowitym zastąpieniem standardu MSR 39 przez MSSF 9. Jest on dwuwątkowy. Wątek pierwszy koncentruje się na ogólnym modelu rachunkowości zabezpieczeń. Zajmuje się tym projekt standardu wydany w grudniu 2010 roku. Wątek drugi dotyczy modelu rachunkowości zabezpieczeń poszczególnych portfeli. Prace są nadal w toku (patrz niżej). Oczekuje się wydania projektu standardu dotyczącego tego zagadnienia zostanie przed końcem tego roku.

Pierwszy etap projektu zastąpienia MSR 39 standardem MSSF 9 został już zakończony, a tematy, których dotyczył – klasyfikacja i wycena instrumentów finansowych – są uwzględnione w nowym standardzie. Po zakończeniu etapu drugiego, poświęconego utracie wartości aktywów wycenianych wg zamortyzowanego kosztu i trzeciego, dotyczącego rachunkowości zabezpieczeń, MSSF 9 zostanie poszerzony o nowe wymagania.

Cele projektu

Fundamentalne cele projektu dotyczącego rachunkowości zabezpieczeń to: (1) uproszczenie zadania dzięki przesunięciu akcentu z reguł na zasady oraz (2) lepsze odzwierciedlenie działań ukierunkowanych na zarządzanie ryzykiem w sprawozdaniu finansowym. Osiągnięcie tych celów to znaczące wyzwanie dla RMSR. Największym uproszczeniem byłaby na przykład całkowita rezygnacja z rachunkowości zabezpieczeń. Uniemożliwiłoby to jednak sensowne odzwierciedlenie zarządzania ryzykiem w sprawozdaniu finansowym. Cele te wydają się być sprzeczne; propozycja idzie w kierunku zwiększenia złożoności pewnych obszarów w celu lepszego odzwierciedlenia działań zarządzania ryzykiem. Poniżej przedstawiono analizę podstawowych propozycji zawartych w projekcie standardu.

Testy efektywności

Jeżeli zostanie przyjęty, projekt standardu wprowadzi całkowitą zmianę wymogów MSR 39 dotyczących testów efektywności, które od dawna podlegają krytyce ze względu na arbitralność. MSR 39 wymaga od zabezpieczeń „wysokiej efektywności" – zarówno w perspektywie przyszłościowej (oczekiwane), jak i bieżącej (faktycznej) jako warunku kwalifikującego je do rachunkowości zabezpieczeń (zwanych powszechnie prospektywnym i retrospektywnym testem efektywności). Granica „wysokiej efektywności" jest bardzo jednoznacznie określona i wymierna i obejmuje przedział kompensaty od 80 do 125%. Takie podejście powoduje, że zabezpieczenia, które nie sprawdzają się w aspekcie księgowym z powodu problemów technicznych, z perspektywy zarządzania ryzykiem są efektywne (np. małe zmiany wartości pozycji zabezpieczanej i instrumentu zabezpieczającego mogą spowodować wypadnięcie efektywności zabezpieczenia z przedziału 80-125%). Niektóre jednostki stwierdziły również, że analiza ilościowa sprawdzająca, czy dane zabezpieczenie mieści się w zadanym przedziale wartości, jest zbyt pracochłonna.

Test retrospektywny
Aby rozwiązać ten problem RMSR proponuje rezygnację z retrospektywnego testu efektywności. Zmiana ta pozwoliłaby na uniknięcie niepowodzeń w testach spowodowanych nieoczekiwanymi zdarzeniami i „kwestiami technicznymi". Jednostka sprawozdawcza nadal musiałaby obliczać zmiany wartości godziwej pozycji zabezpieczanej i instrumentu zabezpieczającego w celu dokonania niezbędnych księgowań odzwierciedlających faktyczną efektywność zabezpieczenia.

Propozycja pozwala na skupienie się przede wszystkim na zakresie efektywności zabezpieczenia, co może okazać się bardziej przydatne. Wobec tego, jeżeli nawet zabezpieczenie ma tylko 60% efektywności, można zastanowić się nad dodatkowymi aspektami zarządzania ryzykiem, podczas gdy MSR 39 w ogóle nie uwzględniłby go i uniemożliwił wykazanie w danym okresie sprawozdawczym.

Test prospektywny
Propozycja zastępuje prospektywne testy efektywności obniżeniem wymogów progowych. Zgodnie z tym od zabezpieczenia wymaga się osiągnięcia „kompensaty innej niż przypadkowa" jako warunku zakwalifikowania się do rachunkowości zabezpieczeń. Innymi słowy, oczekiwana kompensata z tytułu zabezpieczenia nie może być jedynie wynikiem szczęśliwego zbiegu okoliczności. Taki warunek znacznie łatwiej spełnić niż osiągnąć efektywność zabezpieczenia mieszczącą się w przedziale wartości od 80 do 125%. Dzięki obniżeniu progu efektywności prospektywnej projekt dopuszcza również przeprowadzenie dodatkowych testów jakościowych (zamiast testów wartościowych). Takie rozwiązanie znacząco zmniejszyłoby pracochłonność testów efektywności.

Minimalizacja nieefektywności zabezpieczeń i aktualizacja
Po eliminacji przedziału wartości 80-125% projekt wprowadza nową zasadę, która zaleca zastosowanie optymalnego przedziału zabezpieczenia dla danej relacji zabezpieczającej. Wymaga ona, by wskaźnik zabezpieczenia (czyli proporcja pozycji zabezpieczającej do proporcji instrumentu zabezpieczającego) zapewniała „minimalizację nieefektywności zabezpieczenia" w momencie jego rozpoczęcia (przeprowadzenia testu prospektywnego). Po rozpoczęciu zabezpieczenia wskaźnik ten należy aktualizować by zapewnić stałe przestrzeganie tego wymogu.

Opcje finansowe jako instrumenty zabezpieczane
Opcje finansowe to popularne instrumenty zabezpieczające stosowane w przypadku ryzyka jednostronnego. Jeżeli np. jednostka chce zapewnić sobie ochronę na wypadek wzrostu kursu wymiany walut, może zakupić opcję walutową uprawniającą do zakupu danej waluty za wcześniej ustaloną kwotę w walucie funkcjonalnej tej jednostki. Zgodnie z MSR 39 opcje takie wchodzą w zakres rachunkowości zabezpieczeń, jednak nie zapewnia ona pełnej redukcji zmienności wyniku wynikającego z wyceny kontraktu opcji w wartości godziwej. Zmiany wartości godziwej wartości opcji w czasie ujmowane są w wyniku w wartości godziwej. Zdaniem niektórych użytkowników zmienność ta nie ma znaczenia z punktu widzenia rachunkowości. RMSR proponuje zatem nowy sposób rozliczania zmian wartości godziwej składnika wartości opcji w czasie, kiedy jej wartość wewnętrzna wchodzi w zakres relacji zabezpieczającej. Nowe propozycje są bardzo szczegółowe, uwzględniają zmiany rozliczeń w zależności od różnorodnych czynników (np. charakteru pozycji zabezpieczanej oraz stopnia dopasowania do niej warunków opcji). Podsumowując, zgodnie z propozycjami zmienność wyceny wartości opcji w czasie w wartości godziwej ujmuje się w innych całkowitych dochodach i przenosi się do wyniku w bardziej ustabilizowanej, przewidywalnej formie.

Składniki ryzyka pozycji niefinansowych
Często zamiast stosować ogólne zabezpieczenie danej pozycji od wszelkich rodzajów ryzyka, jednostki ograniczają zabezpieczenie do konkretnego rodzaju ryzyka. Postępowanie takie ma swoje uzasadnienie. Mogą za tym przemawia różne względy, np. oszczędność kosztów lub brak instrumentu, który zapewniłby tak uniwersalne zabezpieczenie, lub też fakt, że podjęcie pewnego typu ryzyka może przynieść jednostce w przyszłości określone korzyści. Jeżeli jednak dana pozycja kwalifikuje się jako niefinansowa, zgodnie z MSR 39 zabezpieczenie może dotyczyć tylko pełnego ryzyka cenowego lub ryzyka kursowego. Projekt standardu proponuje poszerzenie podejścia o składniki ryzyka związane z pozycjami niefinansowymi spełniającymi kryterium „możliwych do oddzielnego

zidentyfikowania i wiarygodnego pomiaru". Znacząco zwiększa się w ten sposób zakres ryzyka podlegającego rachunkowości zabezpieczeń. Z drugiej strony jednak oznacza to zwiększenie roli subiektywnej oceny w przypadkach, gdy składnik ryzyka nie został precyzyjnie określony w umowie, na przykład w przypadku transakcji prognozowanych – takich jak kupno i sprzedaż - gdzie składnik ryzyka musiałby zostać wyodrębniony z ogólnego ryzyka cenowego, bo umowa go nie precyzuje. Projekt posługuje się tu przykładem jednostki stosującej zabezpieczenie od ryzyka zmienności cen ropy jako składnika paliwa do silników odrzutowych. Składnik ryzyka zmienności cen ropy podlegałby wyodrębnieniu z objętej zabezpieczeniem ceny paliwa.

Pozostałe propozycje w skrócie

- Instrumenty pochodne można łączyć z innymi rodzajami ekspozycji - połączone pozycje mogą kwalifikować się do rachunkowości zabezpieczeń. Jest to podejście przeciwne do zasad zawartych w MSR 39, który nie dopuszcza klasyfikacji instrumentów pochodnych jako pozycji zabezpieczanej (tj. w ramach MSR 39 nie można zabezpieczać instrumentu pochodnego innym instrumentem pochodnym).
- Projekt zmienia prezentację zabezpieczeń wartości godziwej. Proponuje się, by korekty zabezpieczenia wartości godziwej wykazywać w oddzielnej pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – nie w ramach pozycji zabezpieczanej jak w MSR 39 w przypadku zabezpieczenia wartości godziwej ujmowanych pozycji. Propozycja przewiduje też prezentację zmian wartości godziwej pozycji zabezpieczanej i instrumentu zabezpieczającego w pozostałych całkowitych dochodach, z odniesieniem nieefektywności zabezpieczenia na wynik.
- W zarządzaniu ryzykiem często stosuje się zabezpieczenia pozycji netto. Według MSR 39 nie stanowi to jednak kryterium klasyfikacji do rachunkowości zabezpieczeń. Projekt proponuje, by pozycje netto stały się pozycjami rachunkowości zabezpieczeń pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów.

Co dalej?

Po upływie terminu zgłaszania uwag – 9 marca 2011 roku - RMSR ponownie przystąpiła do prac nad projektem. Cieszy się on szerokim poparciem, nadesłano jednak wiele sugestii poprawek i poszerzenia go o dodatkowe wytyczne. Pojawiły się również głosy wzywające do zacieśnienia współpracy w zakresie rachunkowości zabezpieczeń z FASB. Do tej pory każda Rada realizowała własny, niezależny projekt dotyczący rachunkowości zabezpieczeń. Przyczyną są rozbieżności zarówno w zakresie harmonogramów działania, jak i celów poszczególnych projektów. RMSR planuje wszechstronny przegląd, zaś FASB tylko w ograniczonym zakresie. Jeżeli zakres współpracy z FASB nie poszerzy się znacząco, RMSR sfinalizuje nowy projekt standardu z początkiem lata tego roku.

Na czym polega projekt rachunkowości zabezpieczeń portfela?

Model rachunkowości zabezpieczeń portfela to ostatni etap projektu opracowania nowego standardu rachunkowości zabezpieczeń, nad którym Rada prowadzi jeszcze prace. Model ten będzie dotyczył jednostek stosujących zabezpieczenia łączne w odniesieniu do wszystkich elementów danego portfela. Ma to szczególne znaczenie w przypadku instytucji finansowych zabezpieczających portfele inwestycyjne przed ryzykiem stopy procentowej. W MSR 39 znajdują się zapisy dotyczące zabezpieczeń portfela przed ryzykiem stopy procentowej, stanowiące punkt wyjścia prac RMSR prowadzonych w znacznie szerszym zakresie.

Kiedy można się spodziewać wprowadzenia omawianych reform?

MSSF 9 wchodzi w życie w odniesieniu do rocznych okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 roku lub po tej dacie. Termin ten może zostać przełożony, jeżeli prace nad finalizacją standardu przedłużą się. RMSR stara się dopasować datę wejścia w życie MSSF 9 do daty wprowadzenia nowego standardu ubezpieczeniowego, który nie został jeszcze ukończony. Dopuszcza się wcześniejsze zastosowanie MSSF 9, ale nie dotyczy to jednostek działających na obszarze Unii Europejskiej, która jeszcze nie zatwierdziła nowego standardu.

3. Rachunkowość w branży technologicznej – ponowne obliczanie przychodów

Nowy projekt standardu dotyczący ujmowania przychodów, jaki ukazał się 24 czerwca 2010 r., jest kolejnym ważnym projektem opracowanym wspólnie przez dwie organizacje zajmujące się ich tworzeniem, Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) oraz Amerykańska Radę ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB), stanowiącym jeden z elementów dążeń obu organizacji do ujednolicania standardów. Standard ten jest szczególnie istotny, gdyż dotyczy jednego z obszarów, w których podejście obu zasad rachunkowości różni się od siebie najbardziej: tak się składa, że MSSF oferują niewiele wskazówek dotyczących ujmowania przychodów w odróżnieniu od US GAAP, w których znaleźć można cały szereg szczegółowych zasad opisujących rozmaite rodzaje zastosowań w zależności od sytuacji.

Dyrektorzy finansowi spółek z branży technologicznej są świadomi, że podejście do ujmowania przychodów z punktu widzenia rachunkowości może mieć istotny wpływ na wynik spółki w każdym roku finansowym, a tym samym zarówno na wycenę spółki przez inwestorów, jak również na kluczowe wskaźniki wydajności stosowane przy ustalaniu programów motywacyjnych dla kadry kierowniczej. Poprzednie wydanie materiałów do dyskusji z 2009 r. spotkało się z pozytywnym odbiorem branży technologicznej, a większość spółek z aprobatą przyjęła propozycję stworzenia jednego modelu ujmowania przychodów oraz ujednolicenia obu systemów sprawozdawczości finansowej, chociaż w niektórych odpowiedziach podkreślano istnienie trudnych obszarów wymagających dalszych analiz ze strony obu organizacji. Niektóre z nich, wyrażane przez wiodące firmy technologiczne, zostały przedstawione w niniejszym dokumencie po to, by pokazać, że wpływy nowego standardu dotyczącego ujmowania przychodów mogą być daleko idące oraz iż warto, aby wszystkie firmy działające w sektorze odpowiednio wcześnie włączyły się do dyskusji na ten temat. Celem projektu standardu jest rozwinięcie zasad zaproponowanych przez jego twórców i stworzenie kompleksowych ram księgowych, które można byłoby zastosować w różnych branżach.

Ogólny zarys projektu standardu

Nowy projekt standardu proponuje zastąpienie standardów MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną" i MSR 18 „Przychodów" jednym standardem, a także większości licznych i szczegółowych wytycznych US GAAP dotyczących przychodów, szczególnie wytycznych EITF 08-01 (zastąpionych przez EITF 00-21), SOP 81-1 oraz SOP 97-2 zgodnie z wytycznymi zamieszczonymi we wcześniej wydanych dokumentach (obecnie skodyfikowanymi standardem ASC 605). Projekt standardu pomija niektóre obszary ujmowania przychodów, jak na przykład leasing.

W skład projektu standardu wchodzą konkretne wskazówki dotyczące szeregu kluczowych obszarów, m.in.:

- łączenia dwóch lub więcej umów w jedną, jeśli ich ceny są wobec siebie zależne,
- podziału jednej umowy na odrębne umowy, jeśli poszczególne jej elementy są wycenione niezależnie od siebie,
- księgowania towaru lub usługi, jako wykonanie odrębnego zobowiązania kontraktowego, jeśli jest ono wyraźnie rozróżnialne, czyli jeśli towar lub usługa są sprzedawane oddzielnie na rynku klienta lub mogłyby być sprzedawane oddzielnie, ponieważ są użyteczne same z siebie lub w połączeniu z innym produktem dostępnym oddzielnie,
- określenia ceny transakcji na podstawie wartości pieniądza w czasie, zmiennego wynagrodzenia oraz oceny kredytowej klienta, oraz
- powiązania ceny transakcji z poszczególnymi zobowiązaniami proporcjonalnie do jednostkowej ceny sprzedaży każdego z poszczególnych elementów (także wtedy, gdy jednostkowa cena sprzedaży nie jest dostępna i określa się ją na na podstawie racjonalnych założeń).

„Popieramy wniosek, iż wskazane byłoby, aby powstał jeden model ujmowania przychodów jednakowo rozliczający wszystkie transakcje generujące dochód. Uważamy jednak, że jednolity model ujmowania przychodów może zastąpić aktualny model mieszany tylko w przypadku jeżeli nowy model jest lepszy od aktualnego modelu mieszanego ...[My] nie wierzymy, że model zaproponowany w [Dokumencie do dyskusji] jest lepszy od aktualnego modelu – odpowiedź na poprzedni materiał do dyskusji Grupy dużych firm informatycznych.

Naszym zdaniem, nie jest właściwie aby wstępny projekt standardu koncentrował się bezpośrednio na „przejęciu kontroli". Koncepcja jest zbyt niejednoznaczna i zbyt daleko odbiega od praktycznych aspektów ujmowania przychodów. Uważamy, że będzie takie podejście doprowadzi do znacznego braku porównywalności pomiędzy podmiotami w wyniku różnych interpretacji i stosowania.

Odpowiedź Deloitte do poprzedniego materiału do dyskusji, 19 Czerwiec 2009

Projekt standardu proponuje następujące podejście do ujmowania przychodów z transakcji, składające się z pięciu etapów:

1. Identyfikacja umów z klientami
2. Wskazanie odrębnych zobowiązań do realizacji świadczeń
3. Określenie ceny transakcji
4. Alokacja ceny transakcji do zobowiązań do realizacji świadczeń
5. Ujmowanie alokowanego przychodu w chwili realizacji kolejnych poszczególnych zobowiązań do wykonania świadczeń

Na etapie nr 5 uwagę skupia się na koncepcji sprawowania kontroli, co znajduje dalsze rozwinięcie w projekcie standardu. Zobowiązanie do wykonania świadczenia uważa się za spełnione, gdy klient uzyskuje kontrolę nad towarem lub usługą, co w niektórych przypadkach może odbiegać od odpowiadającego temu obecnie obowiązującemu MSR 18 określającego, iż musi nastąpić przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i korzyści wynikających z tytułu posiadania aktywów. Kontrola może zostać przeniesiona w określonym momencie (podobnie jak w przypadku towarów wg MSR 18) lub w sposób ciągły (jak w przypadku usług wg MSR 18). Jednak nowa koncepcja będzie potencjalnie wymagała większego zakresu dokonywania osądu przy ustalaniu momentu przekazania kontroli, a niektóre transakcje rozliczane jako usługi, zgodnie z nowym projektem standardu mogą być rozliczane w odmienny sposób. Projekt podaje pewne wskazówki ułatwiające stwierdzenie, czy kontrola przeszła już na klienta, jednak niektóre scenariusze mogą wymagać doprecyzowania.

Spółki z branży technologicznej powinny dokonać oceny projektu standardu już teraz, zanim jeszcze powstanie ostateczna wersja standardu w celu oceny potencjalnego wpływu zmian standardów na ich działalność.

Oto niektóre z kluczowych obszarów:

- stopień zaawansowania,
- łączne umowy,
- kapitał intelektualny,
- zmienność wynagrodzenia,
- modyfikacje umów,
- ujawnianie informacji.

Każdy z obszarów zostanie omówiony z podkreśleniem szczególnie istotnych zmian wprowadzanych przez projekt standardu.

Przykład

Sprzedawca X zawiera umowę z Klientem A na stworzenie dla niego modułu oprogramowania. Klient A określił specyficzne funkcje do tego oprogramowania i zastrzegł sobie prawo do wprowadzania zmian w tych funkcjach w trakcie obowiązywania umowy, jednak Sprzedawca X zastrzegł sobie prawo do produktu końcowego. W przypadku rozwiązania umowy Klient A musi zrekompensować Sprzedawcy X koszty poniesione do tego dnia. Sprzedawca X zgadza się na zainstalowanie oprogramowania Klientowi A, a w związku z tym, że jest ono modułem standardowego systemu oprogramowania, instalacji może dokonać strona trzecia.

W takiej sytuacji, chociaż Sprzedawca X zachowuje tytuł prawny do oprogramowania, zgodnie z projektem standardu tytuł ten może zostać potraktowany jak prawo ochronne. O ile jasnym jest, że Klient A uzyskuje kontrolę w momencie zakończenia umowy, Sprzedawca X musi rozważyć, czy Klient A posiadał kontrolę nad pracą nad oprogramowaniem w fazie jego rozwoju.

W tym przypadku klient nie posiada ani oprogramowania ani prawa do niego w trakcie jego rozwoju. Jednakże wydaje się, iż czynniki takie jak specyficzne funkcje określone przez klienta, jego zdolność do dokonywania istotnych zmian tych funkcji w fazie rozwoju oprogramowania oraz zobowiązanie kontraktowe Klienta A do dokonania rekompensaty za wykonane prace do danego dnia przez Sprzedawcę X mogą stanowić przesłanki wskazujące, iż to Klient A może sprawować kontrolę nad oprogramowaniem już w trakcie jego rozwoju. Przesłanki takie są bardzo różnorodne, związku z tym projekt standardu wymaga dokonania oceny, czy sprawowanie kontroli leży po stronie klienta, tzn. czy posiada prawo do używania danego składnika aktywów do końca okresu jego użytkowania oraz uzyskiwania zasadniczo wszystkich potencjalnych przepływów pieniężnych związanych z tym składnikiem aktywów.

Stopień zaawansowania

Nowy projekt standardu koncentruje się na koncepcji „kontroli" przy ustalaniu momentu, w którym należy ująć przychód. W przypadku producentów oprogramowania wytwarzających je na specjalne zamówienie klientów kwestia, czy przekazanie prawa do oprogramowania następuje w którymkolwiek momencie z etapu tworzenia oprogramowania jasno wynika ze struktury samych umów z klientami. W większości przypadków producent oprogramowania zachowuje tytuł prawny do kapitału intelektualnego i jedynie udostępnia klientowi licencję na oprogramowanie, a czasem tytuł prawny do produktu zostaje przeniesiony dopiero po zakończeniu etapu tworzenia oprogramowania. Chociaż projekt standardu uwzględnia szereg innych czynników branych pod uwagę podczas dokonywania oceny momentu przekazania kontroli - jak na przykład dopasowanie specyficznych funkcji czy projektów specjalnie do potrzeb konkretnego klienta, możliwość określenia zmian wprowadzanych w funkcjonalności oprogramowania na etapie rozwoju produktu oraz wymóg by klient dokonywał na bieżąco zapłaty za wykonywane prace - dokładna ocena w tym względzie musi być dokonywana dla każdego przypadku oddzielnie.

W niektórych przypadkach umowy z klientami będą wymagały szczegółowej analizy w celu stwierdzenia, czy przekazanie kontroli następuje w sposób ciągły czy w konkretnym momencie. W ostatnim przypadku przychód może być uznawany dopiero po spełnieniu warunków umownych.

„Oprócz długoterminowych umów budowlanych, określiliśmy następujące sytuacje, w których świadczenia są wypełnione bez wyraźnego przeniesienia kontroli…:

a) Prawo użytkowania lub umowa licencyjna… c) Oprogramowanie jako usługa"

Światowy producent sprzętu i dostawca systemów – reakcja na poprzednie materiały do dyskusji

Przykład

Na podstawie umowy innej, niż w poprzednim przykładzie, Sprzedawca X posiada inne zobowiązania do wykonania świadczeń polegające na dostarczeniu i instalacji części standardowego oprogramowania na sprzęcie będącym już własnością Klienta A. Umowa ta zobowiązuje Sprzedawcę X, aby posłużył się swoją wiedzą w zakresie stworzonego oprogramowania w celu jego prawidłowej instalacji oraz instalacji tej nie może dokonać strona trzecia. Klient A zastrzega sobie prawo do przerwania instalacji w dowolnym momencie i zrekompensowania Sprzedawcy X kosztów poniesionych do tego dnia.

Także w tym przykładzie Sprzedawca X musi przeanalizować, kiedy klient przejmuj kontrolę. Do momentu zakończenia instalacji Klient czerpie wyraźne korzyści z oprogramowania, jednak prawdopodobnie w tym przykładzie Sprzedawcy trudniej będzie wykazać, że to Klient A sprawuje kontrolę podczas instalacji. Można natomiast wysunąć wniosek, że Sprzedawca X zachowuje kontrolę do momentu zakończenia procesu instalacji, głównie ze względu na jego zastrzeżoną wiedzę niezbędną do przeprowadzenia instalacji, skutecznie uniemożliwiającą dokończenie instalacji przez innego dostawcę na życzenie Klienta A od momentu, w którym została przerwana przez Sprzedawcę X. Dlatego prawo Sprzedawcy X do rezygnacji może w tym przypadku mieć niewielki znaczenie i stanowić bardziej jako prawo ochronne przyznane Klientowi A.

Dlatego w tej sytuacji, zgodnie z projektem standardu, Sprzedawca X może dojść do wniosku, że nie należy ujmować przychodu do momentu zakończenia instalacji.

Alokacja cen transakcyjnych

Nowy projekt standardu proponuje o wiele więcej wskazówek niż obecne MSSF, gdyż bierze pod uwagę szereg kluczowych obszarów, jak rozwiązania pakietowe (łączne umowy) i związane z nimi umowy. Dokonując oceny ujmowania przychodów z łącznych umów RMSR zaproponowała zasadę zalecającą spółkom dokonywanie podziału łącznej ceny kontraktu na różne elementy rozwiązań pakietowych. Projekt standardu wymaga takiego podziału nawet w sytuacjach, gdy nie odzwierciedla on ekonomicznej treści wyceny poszczególnych elementów łącznej umowy.

Zgodnie z projektem standardu rabaty przyznawane są relatywnie w sposób mechanistyczny, który w pewnych okolicznościach może nie odzwierciedlać postrzeganej treści kontraktów. Może to mieć istotny wpływ finansowy przy udzielaniu rabatów na produkty typu premium oferowane w ramach rozwiązań pakietowych łącznie z usługami o niskiej marży.

Przykład

Sprzedawca Y zawiera umowę z Klientem B na licencję oprogramowanie oraz na usługi serwisowe na okres 12 miesięcy. Jednostkowa cena licencji na oprogramowanie wynosi 100.000 PLN, jednak czasem oferowane są znaczne upusty, a jednostkowa cena usługi serwisowej wynosi 120.000 PLN rocznie. Ceny kontraktowe uzgodnione przez Sprzedawcę Y i Klienta B wynoszą 20.000 PLN za licencję na oprogramowanie i 90.000 PLN za serwis, co daje łączną cenę transakcji w wysokości 110.000 PLN.

Zakładając, że Sprzedawca jest w stanie wykazać, iż zgodnie z definicją zawartą w projekcie standardu licencja i serwis stanowią odrębne zobowiązania kontraktowe, Sprzedawca Y musi rozważyć, w jaki sposób podzielić cenę transakcji i przyporządkować poszczególne jej części do odrębnych zobowiązań.

Zgodnie z projektem standardu cena transakcyjna powinna zostać podzielona proporcjonalnie do poszczególnych cen ustalonych w momencie rozpoczęcia umowy.

Cena transakcji = 110.000 PLN

Łączne ceny jednostkowe = 220.000 PLN

Współczynnik podziału = 0,5

Wynagrodzenie za licencję: 100.000 PLN *0,5 = 50.000 PLN

Wynagrodzenie za serwis: 120.000 PLN *0,5 = 60.000 PLN

Propozycja projektu standardu jest korzystna z punktu widzenia profilu ujmowania przychodu przez Sprzedawcę Y w porównaniu ze sposobem, w jaki większość firm zaksięgowałaby te transakcję obecnie, gdzie 30.000 PLN wynagrodzenia za serwis zostałaby wydzielona i ujęta jako część opłaty licencyjnej. Jednak w niektórych przypadkach taki podział może nie odzwierciedlać treści ekonomicznej umowy, w której często na opłatę licencyjną, obłożoną wysoką marżą, oferuje się wyższy upust niż na usługi serwisowe o niskiej marży. W niektórych przypadkach takie powiązanie przychodów z usługami serwisowymi może prowadzić do strat i w rezultacie może powstać konieczność tworzenia rezerw na umowy rodzące obciążenia od samego początku obowiązywania umowy.

Kapitał intelektualny

W związku z tym, że prawie wszystkie spółki z sektora technologicznego posiada kapitał intelektualny, wytyczne zawarte w Załączniku B projektu standardu sporo objaśniają sposoby ujmowania przychodów uzyskiwanego z udzielania stronom trzecim licencji tego rodzaju własności intelektualnej.

Projekt standardu rozróżnia trzy podstawowe rodzaje kontraktów związanych z kapitałem intelektualnym, które zostały przedstawione w poniższej tabeli wraz z wnioskami dotyczącymi poszczególnych sposobów ujmowania przychodów.

Według ostatniego scenariusza sprzedawca i klient zawierają umowę na cały okres obowiązywania umowy w zakresie własności intelektualnej, jednak konstruują ją w taki sposób, że część okresu obowiązywania umowy jest w formie opcji przedłużenia umowy dla klienta możliwej do skorzystania pod koniec pierwotnej umowy. Podczas gdy sprzedawca i klient mogą mieć najszczersze intencje, by umowę odnowić, forma umowy, w jakiej została ona sporządzona może prowadzić do ujmowania przychodu na przestrzeni okresu jej obowiązywania w przeciwieństwie do ujmowania przychodu z góry.

Charakter umowy kapitału intelektualnego	Okres umowy w stosunku do okresu użyteczności kapitału intelektualnego	Wskazówki projektu standardu	Ujęcie przychodów
Na wyłączność	W całości	Sprzedaż w momencie przeniesienia na klienta kontroli nad zasadniczo wszystkimi prawami	Przychód zwykle ujmowany z góry w momencie uzyskania kontroli
Nie na wyłączność	Nie w całości	Obowiązek jednorazowego świadczenia jest spełniony w momencie, gdy klient może używać i czerpać korzyści z kapitału intelektualnego	Przychód zwykle ujmowany z góry w momencie uzyskania kontroli
Na wyłączność	Nie w całości	Obowiązek świadczenia przez cały okres obowiązywania umowy	Ujmowanie przychodu przez cały okres obowiązywania umowy

W niedawnej prezentacji internetowej, w którym RMSR oraz FASB dyskutowały nad wpływem projektu standardu na spółki z branży technologicznej, jedno z pytań od uczestników dotyczyło sposobu, w jaki obie organizacje zdecydowały, aby uznawać przychody na przestrzeni całego okresu obowiązywania umowy dotyczącej wyłączności na licencje niebędącej zwykłą sprzedażą (trzecia opcja w powyższej tabeli).

Rady odpowiedziały, że zastosowały logikę podobną do logiki wcześniej przyjętej w projekcie standardu leasingu, czyli prawo używania środka trwałego w czasie, przy jednoczesnym braku bezpośredniej sprzedaży, stąd przychód winien być ujmowany przez cały okres obowiązywania umowy.

Nie można wykluczyć przypadku, w którym słabo skonstruowana umowa wywoła niezamierzone konsekwencje w ujmowaniu przychodów związanych z kapitałem intelektualnym w momencie zastosowania projektu standardu. Z tego wynika, iż zasada sprawowania kontroli może niekiedy prowadzić do wyciągania niewłaściwych wniosków w odniesieniu do ujętych przychodów i tym samym być źródłem zamieszania u stron zamierzających spieniężyć swój kapitał intelektualny umowami handlowymi.

Przykład

Sprzedawca Z zawiera umowę z Klientem C na dostawę procesorów do komputerów za stałą stawkę 200.000 PLN oraz dodatkowe 100.000 PLN, uzależnione od wyników sprzedaż uzyskanych przez Klienta C w ciągu najbliższych trzech lat. Sprzedawca Z dysponuje znaczną ilością danych historycznych na temat Klienta C i wierzy, że jest w stanie wiarygodnie oszacować prawdopodobieństwo osiągnięcia przez Klienta C celu sprzedaży pozwalającego Sprzedawcy Z otrzymać dodatkowe wynagrodzenie.

Podczas dokonywania podziału cen przy zawieraniu umowy Sprzedawca Z zakłada 70% prawdopodobieństwo, że Klient C osiągnie założony poziom sprzedaży. W związku z tym ocenia wartość transakcji na 270.000 PLN podczas jej zawierania (dla uproszczenia pomija się wartość pieniądza w czasie). Sprzedawca Z udowodnił, że Klient C przejmuje kontrolę nad procesorami na moment dostawy, co miało miejsce krótko po zawarciu umowy, więc ujął w roku 1 stałe wynagrodzenie w wysokości 200.000 PLN oraz 70.000 PLN jako wynagrodzenie zmienne.

	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Prawdopodobieństwo realizacji celu sprzedaży	70%	90%	0%
Wykazane łączne wynagrodzenie zmienne	70.000	90.000	0
Wynagrodzenie zmienne ujęte w danym roku	70.000	20.000	(90.000)

Na koniec roku 1 Sprzedawca Z ciągle wierzy, że istnieje 70% prawdopodobieństwo realizacji celu sprzedaży. Niewymagana jest korekta ceny transakcji.

Na koniec roku 2 Sprzedawca Z wierzy, że istnieje 90% prawdopodobieństwo realizacji celu sprzedaży, w związku z tym podnosi cenę transakcji o 20.000 PLN. Zostaje niezwłocznie ujęta w rachunku zysków i strat, co ma bezpośredni wpływ na wynik.

Na koniec roku 3 Klient C nie realizuje celu sprzedaży w wyniku jednorazowego, nieprzewidzianego zdarzenia, co przyczynia się do tego, iż Sprzedawca Z nie otrzymuje żadnego dodatkowego wynagrodzenia uzależnionego od sprzedaży. W związku z tym Sprzedawca Z jest zmuszony skorygować cenę transakcji o 90.000 PLN, co prowadzi do obniżenia przychodu w rachunku zysków i strat, bezpośrednio wpływając na wynik.

Wytyczne US GAAP dotyczące wynagrodzenia warunkowego pochodzą generalnie z Biuletynu rachunkowości wydawanego przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych (SEC), Część 13.A.14. „Dochody z wynagrodzenia warunkowego". W myśl wytycznych, wynagrodzenie warunkowe, które nie istnieje na początku umowy, zostaje naliczane od momentu, gdy nastąpi rzeczywista zmiana czynników, od których wynagrodzenie warunkowe jest uzależnione, niezależnie od trendów historycznych mogących przemawiać za ujmowaniem dodatkowych kwot na początku umowy. Dlatego w myśl nowego projektu standardu spółki zawierające transakcje ze zmiennym wynagrodzeniem i wiarygodnych wynikach takich transakcji mogą z góry ujmować część tych kwot, co stanowi istotną zmianę w stosunku do obecnie obowiązujących wskazówek.

Zmienne wynagrodzenie

Zmienne wynagrodzenie jest jednym z obszarów, który zyskał nowe spojrzenie w porównaniu z jego poprzednimi regulacjami w świetle MSSF i US GAAP. Jeśli sprzedawca nie jest jeszcze w stanie w sposób wiarygodny przewidzieć skutków wynikających ze zmiennego wynagrodzenia, przychody ujmuje się wyłącznie w oparciu o stałe elementy wynagrodzenia. Jednak sprzedawcy będący w stanie w sposób wiarygodny przewidzieć przepływy wynikające z umów, są zobowiązani przyporządkować prawdopodobieństwa do przewidywanych przepływów umownych i na tej podstawie ustalić średnie wynagrodzenie na moment zawarcia umowy. Ocena ta podlegałaby regularnej weryfikacji, co prowadziłoby do regularnych korekt w trakcie całego okresu obowiązywania umowy w miarę zmiennych przewidywań i prawdopodobieństwa w każdym okresie sprawozdawczym.

Propozycje RMSR dotyczące ujmowania zmiennego wynagrodzenia mogą czasem wywoływać znaczne wahania w rachunku wyników. Spółki dążące w dłuższej perspektywie do wykazywania się wynikiem i wzrostem na stałym poziomie będą unikały wykazywania jednorazowego zysku lub starty zgodnie z nowym projektem standardu. Wart jest rozważenia również jego wpływ na programy motywacyjne dla kadry kierowniczej.

Modyfikacje umów

Dla spółek z branży technologicznej zawierających umowy długoterminowe, wprowadzanie zmian w umowach jest częścią codziennej praktyki biznesowej. Projekt standardu nakreśla metodę ich księgowania, jednak jej wyniki mogą być bardzo zróżnicowane i uzależnione od stosunkowo niewielkich zmian cen.

Jak widać na poniższym przykładzie, modyfikacja umowy może skutkować jednorazową zmianą przychodu uznanego w momencie wprowadzenia zmiany. O ile nasz przykład dotyczy prostej sytuacji, gdzie cena transakcji opartej na wartości rynkowej ulega zmianie na wartość nierynkową, sytuacja jest o wiele bardziej skomplikowana w przypadku umów, w których skład wchodzi wiele elementów.

Modyfikacja umowy niewycenionej według wartości rynkowej może skutkować jednorazową zmianą przychodu uznanego w momencie wprowadzenia zmiany. Powinno to stanowić główny obszar zainteresowania tych, dla których wprowadzanie modyfikacji do umów jest codzienną praktyką gospodarczą.

Przykład

Sprzedawca W, zewnętrzna firma dostarczająca komputery, zawiera sześcioletnią umowę z Klientem D. Każdy rok stanowi odrębne zobowiązanie kontraktowe wycenione na podstawie obowiązujących stawek rynkowych w wysokości 100.000 PLN rocznie. Na koniec roku trzeciego Klient chce renegocjować stawkę określoną w umowie tak, aby odzwierciedlała zmiany zachodzące na rynku, w związku z tym Sprzedawca W zgadza się na obniżenie ceny.

Zgodnie z wynikającą z tej zmiany modyfikacją kontraktu Sprzedawca W może kontynuować świadczenie tej samej usługi przez pozostałe trzy lata podstawowego terminu obowiązywania umowy, jednak według nowej, obniżonej stawki rocznej. Zgodnie z projektem nowego standardu, sposób księgowania jest całkowicie odmienny i uzależniony od tego, czy cena w umowie po wprowadzeniu zmian jest niezależna od ceny w pierwotnej umowie. Jeśli tak nie jest, od strony księgowej modyfikacje powinny zostać potraktowane tak jakby były częścią umowy oryginalnej; w przeciwnym razie nowa cena jest ujmowana w sposób prospektywny.

Modyfikacja umowy

Przychód ujmowany w latach	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6
Umowa oryginalna	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Modyfikacja umowy według wartości rynkowej	100.000	100.000	100.000	80.000	80.000	80.000
Modyfikacja umowy według wartości nierynkowej	100.000	100.000	100.000	40.000	85.000	85.000

Jednorazowa zmiana

Kiedy nowa stawka stanowi wartość rynkową

Jeśli zmieniona stawka stanowi wartość rynkową, czyli cenę, którą zapłaciłby nowy klient zawierający nową umowę na trzy lata (np. 80.000 PLN), nie dokonuje się korekty skumulowanego przychodu ujętego do danego dnia ponieważ nowa stawka jest niezależna od pierwotnej ceny określonej w umowie. W związku z tym Sprzedawca W ujmuje nową skorygowaną wartość rynkową oddzielnie dla każdego następnego roku, w którym świadczone są usługi. Łączna cena transakcji wyniosłaby zatem 540.000 PLN.

Kiedy nowa stawka nie stanowi wartości rynkowej

Według takiego scenariusza cena w ciągu ostatnich trzech lat nie stanowi wartości rynkowej, stąd uważana jest za współzależną od pierwotnej umowy. Projekt standardu nakazuje, aby w takiej sytuacji przychód z tytułu całej umowy został obliczony w taki sposób, jakby nowe warunki umowy obowiązywały od początku. Zatem należy dokonać korekty przychodu uznanego tym w roku, w którym dokonano modyfikacji umowy w taki sposób, aby skumulowany przychód ujęty na podstawie umowy był taki sam jak przychód uzyskany po nowej stawce w całości. Jeśli w tym przypadku cena kontraktowa wynosi 70.000 PLN rocznie, łączna cena transakcji wynosi 510.000 PLN, co daje średni roczny przychód w wysokości 85.000 PLN oraz skumulowany przychód na koniec roku 4 w wysokości 340.000 PLN. Zatem jeśli przychód w wysokości 300.000 PLN został już uznany w latach 1-3, przychód w roku 4 wyniesie 40.000 PLN.

„[Nazwa spółki] wyraża obawę, że proponowany model może przyczynić się do nadmiernej pracochłonności w celu zidentyfikowania i rozliczania wielu zobowiązań kontraktowych. Jak wskazano w [materiałach do dyskusji], nawet prosta umowa może składać się z wielu zobowiązań kontraktowych”

Globalny producent oprogramowania – odpowiedź na materiały do dyskusji

Ujawnianie informacji

Projekt nowego standardu proponuje wprowadzenie obowiązku ujawniania nowego rodzaju informacji pomocnych użytkownikom sprawozdań finansowych. Są też tacy, którzy obawiają się, że dodatkowe obciążenia dotyczące zgodności z przepisami będą uciążliwe dla osób sporządzających sprawozdania finansowe.

Projekt standardu proponuje wprowadzenie obowiązku ujawniania nowego rodzaju informacji w następujących kluczowych obszarach:

- analiza przychodów dezagregowanych do odpowiedniego poziomu,
- uzgodnienie bilansu otwarcia i zamknięcia aktywów i zobowiązań wykazujących przychody, zmiany cen transakcyjnych, otrzymanego wynagrodzenia (zarówno w formie pieniężnej jak i niepieniężnej) oraz umów przejętych w wyniku połączenia przedsiębiorstw,
- szczegóły przyszłych zobowiązań kontraktowych, w tym typowych okresów i sposobu rozliczania,
- zagregowaną analizę kwot należnych w przyszłych okresach z długoterminowych umów, oraz
- analizę zobowiązań do wykonania świadczeń rodzących obciążenia wraz z wyjaśnieniami.

Podsumowanie

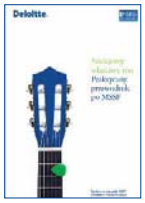
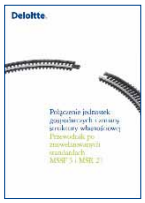
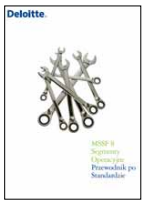
Projekt standardu zaproponowany przez RMSR przyczyni się do istotnego poszerzenia szczegółowych wskazówek dotyczących ujmowania przychodów zawartych w MSSF, gdyż skupia się na wielu obszarach, w stosunku do których były bardzo ograniczone wskazówki. Jedynie czas pokaże, czy amerykański regulator i amerykańskie spółki notowane na giełdzie pozytywnie przyjmą zakres, w jakim jednostki będą zmuszone odwoływać się do własnych osądów.

Jedno jest pewne: proponowany projekt standardu przyczyni się ujednolicenia standardów US GAAP i MSSF w zakresie jednego z najbardziej różnorodnych oraz złożonych obszarów rachunkowości.

Jak wspomniano wcześniej, niektóre aspekty projektu standardu mogą mieć istotny wpływ na spółki z branży technologicznej. Mamy nadzieję, że RMSR dopracuje szczegóły nowego standardu w zakresie tych obszarów, jednak firmom z branży technologicznej proponujemy, żeby już teraz zastanowiły się nad jego wpływem na księgowanie przychodów.

Dla spółek z branży technologicznej zwykle podpisujących z klientami wiele umów, których wolumen potęgowany jest jeszcze bardziej typowymi modyfikacjami wprowadzanymi do zawartych już kontraktów, nowe propozycje w zakresie ujawniania informacji będzie stanowić duże wyzwanie pod względem zasobów i dotrzymywania terminów zamykania okresów finansowych. Ujawnianie takich informacji może wiązać się z koniecznością ręcznego wprowadzania większej ilości danych, chyba że systemy księgowe ulegną odpowiedniej modyfikacji.

Publikacje MSSF i przydatne linki

Tytuł		Opis
	Biuletyn MSSF	Cykliczna publikacja poruszających tematy związane z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.
	**Praktyczny przewodnik po MSSF 2011**	Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2010 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).
	Wzór skonsolidowanego sprawozdania zgodnego z MSSF za rok zakończony 31 grudnia 2010 roku	Wzór skonsolidowanego sprawozdania finansowego opracowany w celu zilustrowania ujawnień wymaganych przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską, dla sprawozdań finansowych sporządzanych za okresy rozpoczynające się w dniu 1 stycznia 2010 roku i później.
	Lista kontrolna ujawnień wymaganych w sprawozdaniach finansowych wg MSSF sporządzonych według stanu na 31 grudnia 2010 roku	Lista kontrolna stanowiąca podsumowanie wymogów Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) dotyczących ujawnień i prezentacji. Lista kontrolna jest narzędziem pomagającym użytkownikom w stwierdzeniu, czy zostały spełnione wymogi MSSF dotyczące prezentacji i ujawniania. Nie obejmuje natomiast wymogów MSSF dotyczących ujęcia i wyceny.
	**Przewodnik po znowelizowanych standardach MSSF 3 i MSR 27**	Niniejszy przewodnik poświęcony jest przede wszystkim sposobom rozliczania połączeń jednostek gospodarczych zgodnie z MSSF 3(2008). W odpowiednich miejscach zawiera on odniesienia do MSR 27(2008) – w szczególności w odniesieniu do definicji kontroli, rozliczania udziałów niesprawujących kontroli oraz zmian struktury własnościowej.
	**Przewodnik po MSSF 8 Segmenty Operacyjne**	Publikacja przedstawia najważniejsze zasady związane z implementacją i zastosowaniem MSSF 8, wykorzystując liczne przykłady zastosowania poszczególnych rozwiązań zawartych w standardzie, jak również przykładowe formy prezentacji danych o segmentach operacyjnych.

Wszystkie powyższe publikacje można pobrać bezpłatnie na stronie Deloitte: **www.deloitte.com/pl/mssf**

Przydatne linki

MSSF

Publikacje i aktualne informacje dotyczące MSSF.
www.deloitte.com/pl/MSSF

Na tej stronie można znaleźć aktualne informacje dotyczące zmian w MSSF i interpretacjach oraz praktyczne materiały źródłowe.
www.iasplus.com

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)
www.iasb.org

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC)
www.ifac.org

Polskie Standardy Rachunkowości

Ministerstwo Finansów
www.mf.gov.pl

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd
www.kpwig.gov.pl

Krajowa Izba Biegłych Rewidentów
www.kibr.org.pl

Stowarzyszenie Księgowych w Polsce
www.skwp.org.pl

Deloitte

Dodatkowe informacje dotyczące usług, programów, szkoleń i publikacji
www.deloitte.com/pl/audyt

US GAAP

Amerykańska Rada ds. Standardów Rachunkowości
www.fasb.org

Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd USA
www.sec.gov

Unia Europejska

Unia Europejska (strona główna)
www.europa.eu.int

Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej
www.efrag.org

Europejska Federacja Księgowych
www.fee.be

Komitet Europejskich Regulatorów Rynku Papierów Wartościowych
www.cesr-eu.org

Deloitte Polska
www.deloitte.com/pl

Deloitte Global
www.deloitte.com

Kontakt

Członkowie Zespołu Technicznego Deloitte Audyt:

Piotr Sokołowski
Partner
E-mail: psokolowski@deloitteCE.com

Marcin Samolik
Starszy Menedżer
E-mail: msamolik@deloitteCE.com

Przemysław Zawadzki
Menedżer
E-mail: pzawadzki@deloitteCE.com

Paweł Tendera
Starszy Specjalista
E-mail: ptendera@deloitteCE.com

www.deloitte.com/pl

O SEG

Przynależność do Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych oznacza członkostwo w prestiżowej, eksperckiej organizacji dbającej o rozwój polskiego rynku kapitałowego oraz reprezentującej interesy notowanych spółek.

Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych, jako reprezentant spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, służy środowisku emitentów wiedzą i doradztwem w zakresie regulacji rynku giełdowego oraz praw i powinności uczestniczących w nim spółek. Będąc organizacją ekspercką, dąży do szerzenia i wymiany wiedzy umożliwiającej rozwój rynku kapitałowego i nowoczesnej gospodarki rynkowej w Polsce. Stowarzyszenie istnieje od roku 1993 roku, oferując pomoc i konsultacje dla spółek członkowskich w zakresie wymogów prawnych, regulacji rynku, relacji inwestorskich. Obecnie SEG skupia ponad 230 spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz alternatywnym rynku New Connect, reprezentujących ponad 80 proc. kapitalizacji emitentów krajowych. Pracami SEG kieruje prezes Beata Stelmach.

Stowarzyszenie podejmuje prace na rzecz rozwoju rynku kapitałowego, głównie za pomocą działań regulacyjnych i edukacyjnych. W zakresie regulacji bierze czynny udział w inicjowaniu zmian regulacyjnych i przeciwdziałaniu pojawiania się regulacji niekorzystnych dla emitentów. Dzięki posiadanym kompetencjom SEG stworzył rekomendacje w zakresie elektronicznych Walnych Zgromadzeń mające służyć spółkom publicznym. Obecnie spółki mają możliwość organizacji e-WZA wraz z przywilejem korzystania z elektronicznego prawa głosu. Wypracowane przez nas rekomendacje normują wiele istotnych kwestii, które dotychczas pozostawały niejasne i rodziły wątpliwości interpretacyjne. Uzyskujemy również wiele opinii prawnych ułatwiających implementację wydawanych aktów prawnych oraz opinii stosownych władz, jak interpretacja Ministerstwa Finansów w zakresie tworzenia Komitetów Audytu w spółkach publicznych. Na poziomie uregulowań unijnych, dzięki pracom w EuropeanIssuers SEG korzysta z możliwości wsparcia inicjatyw Komitetu Prawnego EI a tym samym wpływu na podejmowane działania regulacyjne. Bierze udział w konsultacjach ustaw i rozporządzeń jak również w nowelizacjach kodeksu Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Wdrożenie działań regulacyjnych odbywa się poprzez organizację seminariów i konferencji służących też pogłębianiu wiedzy z zakresu relacji inwestorskich oraz ustawowych obowiązków informacyjnych, aspektów prawnych (nowelizacje aktów prawnych) czy też finansowych (zmiany w rachunkowości zarządczej). W działalności szkoleniowej Stowarzyszenia udział bierze rocznie ok. 1500 uczestników podczas kilkunastu spotkań organizowanych na warszawskim parkiecie, jak również poprzez transmisję w czasie rzeczywistym. Jako promotor nowoczesnych rozwiązań SEG rekomenduje wykorzystanie komunikacji elektronicznej, przewidzianej w KSH, w rozwoju relacji inwestorskich oraz komunikacji z inwestorami. Wyrazem działań ukierunkowanych na poprawę komunikacji spółki z otoczeniem jest również organizacja Konkursu Złota Strona Emitenta wspierającego spółki w poprawie jakości witryn korporacyjnych.

Przystępując do Stowarzyszenia Emitent otrzymuje wiele przywilejów oraz wymiernych korzyści:

- bierze udział w forum wymiany informacji i doświadczeń, poprzez uczestnictwo w spotkaniach skierowanych do osób zatrudnionych w poszczególnych obszarach spółki: -członków Rad Nadzorczych, - członków Zarządów, - pracowników zajmujących się: księgowością, zarządzaniem finansami, relacjami inwestorskimi, zagadnieniami prawnymi, zarządzaniem ryzykiem etc.
- otrzymuje dostęp do specjalnych zasobów serwisu – aktualnych aktów prawnych, opinii i konsultacji dotyczących rynku,
- posiada możliwość wpływu na tworzone regulacje oraz uzyskania za pośrednictwem SEG opinii właściwych władz oraz opinii prawnych,
- jest w posiadaniu bieżących informacji o planowanych i wchodzących w życie regulacjach,
- uzyskuje możliwość bezpłatnego udziału w wydarzeniach edukacyjnych organizowanych przez SEG oraz zniżki przy udziale w wydarzeniach patronackich,
- posługuje się przywilejem używania logo Stowarzyszenia oraz formuły: "Spółka należy do Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych" na drukach firmowych, w internecie i e-mail, w broszurach, biuletynach i pismach,
- posiada zniżki na uczestnictwo w studiach podyplomowych z zakresu rachunkowości i finansów skierowanych do członków komitetu audytu,
- ma możliwość zamieszczania danych korporacyjnych na stronie internetowej Stowarzyszenia – logo spółki, dane teleadresowe,
- uzyskuje możliwości otrzymywania bezpłatnego egzemplarza raportów publikowanych we współpracy z audytorami, kancelariami prawnymi, Giełdą Papierów Wartościowych oraz innymi instytucjami rynku,
- korzysta z możliwości podnoszenia poziomu wiedzy na temat zasad funkcjonowania rynku kapitałowego – spotkania szkoleniowe dla debiutantów.

Więcej informacji na stronie: **www.seg.org.pl**

Deloitte jest największą na świecie firmą świadczącą profesjonalne usługi doradcze

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 140 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. 170 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: stanowić standard najwyższej jakości.

Specjalistów Deloitte łączy kultura współpracy oparta na zawodowej rzetelności i uczciwości, maksymalnej wartości dla klientów, lojalnym współdziałaniu i sile, którą czerpią z różnorodności. Deloitte to środowisko sprzyjające ciągłemu pogłębianiu wiedzy, zdobywaniu nowych doświadczeń oraz rozwojowi zawodowemu. Eksperci Deloitte z zaangażowaniem współtworzą społeczną odpowiedzialność biznesu, podejmując inicjatywy na rzecz budowania zaufania publicznego i wspierania lokalnych społeczności.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas

© 2011 Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited