



MSSF dla spółek giełdowych

Newsletter nr 16

W numerze:

1. Działalność RMSR w trzecim kwartale 2016 roku
2. MSSF 15 - Przychody z umów z klientami
Przegląd zagadnień branżowych: sektor handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji
3. MSSF 16 - Leasing
Przegląd zagadnień branżowych: najemcy nieruchomości

Działalność RMSR w trzecim kwartale 2016 roku

RMSR wprowadza zmiany do MSSF 4

Zmiany do MSSF 4 „Umowy ubezpieczeniowe” – Zastosowanie MSSF 9 „Instrumenty finansowe” wraz z MSSF 4 „Instrumenty ubezpieczeniowe” zostały wydane przez RMSR w dniu 12 września 2016 roku. Zmiany zostały wprowadzone w celu rozwiązania problemów wynikających z wdrożenia nowego standardu MSSF 9 „Instrumenty finansowe” przed wprowadzeniem nowego standardu zastępującego MSSF 4.

Zmiany dotyczą okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2018 roku lub po tej dacie lub w momencie zastosowania MSSF 9 „Instrumenty finansowe” po raz pierwszy. Przewiduje się, że w 2017 roku standard zostanie zatwierdzony do stosowania na terenie UE.

Informacja prasowa RMSR dostępna jest na stronie:



MSSF 15 - Przychody z umów z klientami

Przegląd zagadnień branżowych: sektor handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji

Najnowsze wydarzenia

W 2014 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała nowy standard, MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” a w kwietniu 2016 roku RMSR doprecyzowała ten Standard. Nowy standard przedstawia jeden ogólny model rozliczania przychodów z umów z klientami i zastępuje obecnie obowiązujące wytyczne dotyczące ujmowania przychodów, zawarte w kilku standardach i interpretacjach. Podstawowa zasada jest taka, że jednostka ujmuje przychód, by odzwierciedlić przekazanie przyrzeczonych dóbr lub usług w kwocie odpowiadającej wartości wynagrodzenia, które uznaje za należne w zamian za te dobra lub usługi. Nowy standard nie dotyczy jednak transakcji wchodzących w zakres standardu dotyczącego leasingu.

Nowy standard wchodzi w życie w odniesieniu do okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2018 roku lub po tej dacie, z możliwością wcześniejszego zastosowania. Standard ten został zatwierdzony do stosowania na terenie UE z tą samą datą wejścia w życie. Jednostki sprawozdawcze mogą wybrać między zastosowaniem retrospektywnym lub zmodyfikowanym w roku wejścia w życie. Standard opracowano w ramach wspólnego projektu rozpoczętego w 2002 roku przez RMSR i amerykańską Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (RSRF). Wersja ostateczna to niemal całkowite ujednoczenie odpowiednich zasad rachunkowości w obu systemach. Różnice ograniczają się do ujawnień śródrocznych i terminu przyjęcia.

Najistotniejsze kwestie

Profil ujmowania przychodów i zysków przez niektóre podmioty gospodarcze ulegnie zmianie, ponieważ nowy standard jest bardziej szczegółowy i rygorystyczny od dotychczas obowiązujących i wprowadza pewne wyzwania. Spółki prowadzące sprzedaż detaliczną, hurtową i dystrybucję będą musiały uwzględnić w szczególności:

- rodzaj gwarancji udzielanej klientom;
- rozliczanie programów lojalnościowych przeznaczonych dla klientów i działań o podobnym charakterze;
- wpływ warunków dostawy na moment ujęcia przychodów;
- wpływ nowych wytycznych na kwoty zmienne w mechanizmach wyceny;
- poprawne rozliczanie oferowanych klientom możliwości zakupu po obniżonej cenie dodatkowych dóbr i usług;
- wpływ nowego standardu na prezentację płatności na rzecz klientów, np. „opłat półkowych”; a także
- konieczność korekty przychodów o skutki zmiany wartości pieniądza w czasie.

Nowy standard wymaga ujawnienia znacznie większego zakresu informacji dotyczących przychodów. Podmioty sprawozdawcze będą więc musiały wypracować odpowiednie procedury agregacji odpowiednich danych.



Skutki nowego standardu dla spółek sektora handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji

Poniżej przedstawiamy najważniejsze skutki wejścia w życie nowego standardu, szczególnie interesujące z perspektywy podmiotów sektora handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji, a następnie odnosimy je do poszczególnych części omawianego dokumentu. Nie wyczerpuje to oczywiście listy potencjalnych zagadnień.

Oddziaływanie na spółki z branży ***Nowy standard może znacząco zmienić moment ujmowania przychodów i zysków***

Obecnie obowiązujące MSSF dopuszczają pewną elastyczność przy opracowaniu i zastosowaniu zasad ujmowania przychodów. MSSF 15 jest pod wieloma względami bardziej restrykcyjny, zwłaszcza w odniesieniu do sektora handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji. Zastosowanie nowych zasad może oznaczać znaczącą zmianę profilu ujmowania przychodów, a w niektórych przypadkach i kosztów.

Kwestia ta nie ogranicza się do dziedziny sprawozdawczości finansowej. Jednostki sprawozdawcze będą musiały uwzględnić inne, szersze kwestie poza przygotowaniem rynku i przeszkoleniem analityków w zakresie skutków wprowadzenia nowego standardu. Przejście na nowy standard może oznaczać między innymi:

- zmiany kluczowych wskaźników efektywności i innych podstawowych współczynników;
- zmiany profilu płatności podatkowych;
- zmiany dostępności zysku do podziału;
- w odniesieniu do planów wynagrodzeń i motywacyjnych znaczenia nabierze czas i prawdopodobieństwo realizacji wyznaczonych zadań;
- ryzyko niedotrzymania warunków umów kredytowych.

Wprowadzenie nowego standardu może wymusić zmianę obecnie stosowanych procedur rachunkowości.

Jak wyjaśniono niżej, MSSF 15 wprowadza nowe wymogi i koncepcje. Trudności związane z jego zastosowaniem i ujawnianiem szczegółowych danych, wymaganych przez nowy standard w sektorze nieruchomości mogą wymagać zmiany obecnie stosowanych procedur rachunkowych. Jednostki sprawozdawcze muszą zatem zapewnić sobie dość czasu na opracowanie i wdrożenie niezbędnych modyfikacji tych procedur.

Najważniejsze zmiany ***Rozliczanie gwarancji***

Nowy standard wprowadza rozróżnienie między gwarancją, że produkt spełnia uzgodnione warunki (rozliczaną jako rezerwa na koszty) a gwarancją wykonania dodatkowych usług (rozliczaną jako przychody przyszłych okresów). Przy określaniu, do którego typu należy dana gwarancja, konieczne będzie uwzględnienie takich czynników, jak prawny wymóg udzielenia gwarancji, okres, na jaki została udzielona i charakter prac przyrzeczonych w ramach gwarancji. Jeżeli decyzja o zakupie z gwarancją lub bez gwarancji należy do klienta, gwarancję zawsze traktuje się jako wyodrębnioną usługę. Jeżeli gwarancja zawiera oba elementy (tj. zapewnienie i usługę), cenę transakcji alokuje się w sensowny sposób do produktu i do usługi (jeżeli nie ma takiej możliwości, całą gwarancję traktuje się jako usługę).

W sektorze handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji gwarancje obejmują na ogół oba te elementy. Gwarancja może np. dotyczyć zarówno jakości produktu, jak i nieodpłatnego świadczenia usług remontowych przez dwa lata. Jeżeli zawiera oba elementy, decyzja dotycząca sensownej alokacji ceny transakcji będzie oparta o subiektywną ocenę, co może spowodować różnice w rozliczaniu gwarancji w porównaniu do stanu obecnego.

Ujmowanie praw przepadłych (np. programów lojalnościowych skierowanych do klientów)

Wiele spółek z branży detalicznej oferuje klientom dobra lub usługi w zamian za bezzwrotną płatność zaliczkową (karty i vouchery podarunkowe, rezerwacja towaru po wpłacie zaliczki). Klienci nie zawsze egzekwują wszystkie prawa umowne, przysługujące im w takich sytuacjach. Niewykorzystane prawa określa się mianem „prawa przepadłe”. W przeszłości MSSF zawierały jedynie ograniczone wytyczne dotyczące rozliczania takich niewykorzystanych praw, i to jedynie w kontekście programów lojalnościowych przeznaczonych dla klientów.

Wobec tego w praktyce przepadłe prawa rozlicza się różnymi sposobami. MSSF 15 zawiera szczegółowe wytyczne dotyczące rozliczania praw przepadłych, które mają zastosowanie do wszystkich generujących przychody transakcji z klientami. Jeżeli jednostka sprawozdawcza oczekuje osiągnięcia korzyści z tytułu przepadłych praw, ujmuje prognozowaną kwotę przepadłych praw jako przychody proporcjonalnie do wzorca wykorzystania praw przez klienta (np. przez porównanie zobowiązań już zrealizowanych w ramach umowy do ogółu zobowiązań umownych). W innym przypadku jednostka ujmuje kwotę przepadłych praw jako przychody w chwili, kiedy prawdopodobieństwo wykorzystania przez klienta przysługujących mu praw staje się niewielkie. W takich przypadkach jednostki sprawozdawcze będą musiały rozważyć konieczność dostosowania sposobu rozliczania do wymogów MSSF 15.

Wpływ warunków dostawy na ujmowanie przychodów

Zgodnie z MSR 18 moment ujęcia przychodu po sprzedaży towaru to przede wszystkim moment przeniesienia na klienta związanego z nim ryzyka i korzyści. MSSF 15 natomiast koncentruje się na przekazaniu klientowi kontroli nad tym dobrem. Ta różnica podejścia może spowodować zmianę momentu ujmowania przychodów przez pewne jednostki. W niektórych przypadkach na przykład prawo własności przechodzi na klienta w chwili wysyłki dobra, ale ze względów praktycznych dostawca wypłaca klientowi odszkodowanie za straty powstałe w transporcie (w formie

kredytu lub wymiany towaru). Dotychczas istniała możliwość ujmowania przychodów dopiero w chwili dostarczenia dobra, ponieważ uznawano, że aż do tego momentu korzyści i ryzyko związane z nimi dotyczą w pewnym stopniu również sprzedawcy. Zgodnie z MSSF 15 jednostki sprawozdawcze będą musiały ocenić, czy kontrola nad dobrami przechodzi na klienta w chwili dokonania wysyłki, czy w momencie dostarczenia. Może to oznaczać ujęcie przychodu w różnych momentach. W przypadku ujęcia przychodu w chwili wysyłki może zajść konieczność alokacji części ceny transakcji do wyodrębnionej usługi „wysyłki i ubezpieczenia od ryzyka”. Ten element przychodów zostanie ujęty w chwili realizacji usługi.

Moment ujmowania przychodów niepewnych lub o zmiennych kwotach

Umowy zawierane w tym sektorze często obejmują znaczące elementy zmienne, takie jak rabaty, kredyty i zachęty. Pojawiają się nowe wymogi dotyczące wynagrodzenia zmiennego, które uwzględnia się w cenie transakcji wyłącznie wówczas, gdy zachodzi wysokie prawdopodobieństwo, że kwota ujętego przychodu nie ulegnie w przyszłości znaczącemu odwróceniu wskutek przeszacowania. Takie podejście do zapłaty zmiennej i warunkowej różni się zasadniczo od poprzednio obowiązujących zasad. W określonych sytuacjach będzie ono wymagało dokonania znaczących subiektywnych ocen w celu oszacowania kwoty zapłaty, którą należy uwzględnić. Wobec tego profil ujmowania przychodów w niektórych jednostkach może ulec zmianie.

Standard wprowadza również pewne ograniczenie dotyczące tantiem z tytułu licencji na użytkowanie praw własności intelektualnej. Jeżeli tantiemy płatne są w zależności od wykorzystania lub dalszej sprzedaży, jednostka sprawozdawcza nie może ująć związanego z nimi przychodu do momentu wykorzystania lub sprzedaży, nawet jeżeli można wiarygodnie oszacować jego kwotę w oparciu o dane historyczne.

Czy posiadane przez klienta prawo zakupu dodatkowych dóbr lub usług ze zniżką stanowi element, na który należy alokować przychody?

Niektóre umowy przyznają klientowi prawo zakupu dodatkowych dóbr lub usług ze zniżką. W takim przypadku jednostka musi alokować część ceny transakcji do tego prawa i ująć przychody w momencie, kiedy kontrola nad dobrami lub usługami, których ono dotyczy, zostanie przekazana klientowi lub w chwili, gdy prawo utraci ważność.

Wpływ nowego standardu na prezentację płatności na rzecz klientów - np. opłat półkowych

W tym sektorze dostawcy często płacą sklepom za odpowiednią prezentację swoich produktów na półkach lub za reklamę (np. w gazetce sklepowej). Nowy standard zawiera szczegółowe wytyczne dotyczące rozliczania tego rodzaju płatności. Dostawcy będą musieli sprawdzić, czy płatność dotyczy wyodrębnionych dóbr lub usług, czy też należy ją potraktować jako odliczenie od przychodu.

Czy przychody należy korygować o skutki zmiany wartości pieniądza w czasie?

MSSF 15 wprowadza nowe, szersze wytyczne dotyczące umów o finansowania i skutków zmian wartości pieniądza w czasie. Powszechną praktyką stosowaną w sektorze handlu detalicznego, hurtowego i dystrybucji jest finansowanie umów typu sprzedaż z odroczoną płatnością. W nowym standardzie istotne elementy finansowania ujmują się odrębnie od przychodów. Dotyczy to płatności zaliczkowych „z góry” oraz „z dołu”, z wyjątkiem przypadków, kiedy okres między płatnością a przekazaniem dóbr lub usług jest krótszy niż rok. Te nowe wytyczne mogą w niektórych przypadkach zmienić stosowane praktyki rachunkowe.

Inne zmiany

Poza najważniejszymi zmianami, które omówiono powyżej, nowy standard wprowadza szczegółowe wytyczne regulujące sprawozdawczość przychodów. Jednostki sprawozdawcze będą więc musiały sprawdzić, czy wszystkie te kwestie zostały uwzględnione przy ocenie zakresu koniecznych zmian stosowanej polityki rozliczania przychodów.

Szczegółowe informacje dotyczące skutków zastosowania MSSF 15 można znaleźć w naszym „Biuletynie MSSF” na stronie <http://www2.deloitte.com/pl/pl/services/audit/mssf.html>. Pod tym samym adresem dostępne są inne publikacje dotyczące sektora.

MSSF 16 - Leasing

Przegląd zagadnień branżowych: najemcy nieruchomości

Najnowsze wydarzenia

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała nowy standard, MSSF 16 „Leasing”. Dla leasingobiorców w większości przypadków oznacza on konieczność ujęcia określonych pozycji w bilansie w ramach jednego modelu, zbliżonego do obecnego modelu ujmowania leasingu finansowego. Po stronie leasingodawcy zmieniło się niewiele, z zachowaniem rozróżnienia na leasing operacyjny i finansowy. Nowy standard zastępuje poprzednio obowiązujący w tym zakresie wraz z odpowiednimi interpretacjami i wprowadza nową definicję leasingu, która umożliwi sprawdzenie, czy dana umowa jest umową leasingu lub zawiera leasing. MSSF 16 obowiązuje w odniesieniu do okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku lub po tej dacie z możliwością wcześniejszego zastosowania, pod warunkiem, że jednostka sprawozdawcza zastosuje jednocześnie MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”. Przewiduje się, że standard zostanie zatwierdzony do stosowania na terenie UE z analogiczną datą wejścia w życie.

Skutki wprowadzenia standardu z perspektywy najemcy

W przypadku najemców użytkujących dużą liczbę obiektów - sieci sprzedaży detalicznej, hoteli, kin - wartość dodatkowych składników aktywów i zobowiązań ujmowanych w bilansie będzie znacząca. W samej Wielkiej Brytanii sieci detaliczne użytkują obiekty o wartości 305 mld funtów. Ponadto zmianie ulegną określone wskaźniki, m.in. EBITDA, zysk przed opodatkowaniem, zysk na akcję i rentowność zaangażowanego kapitału.

Standard umożliwia wprowadzenie uproszczenia (rozwiązania praktyczne): nie ma konieczności wyodrębniania składnika opłat leasingowych dotyczącego usług. Jeżeli jednak najemca nie zechce zastosować tej metody, będzie musiał rozbić opłaty leasingowe na najem i usługi. Podmioty sprawozdawcze posiadające portfele umów leasingowych o zbliżonych cechach będą mogły rozliczać je na poziomie portfela, korzystając z podstawowych wielkości szacunkowych i założeń przyjętych dla portfela, jeżeli nie spowoduje to powstania znaczących różnic księgowych.

Najistotniejsze kwestie

- MSSF 16 „Leasing” obowiązuje w odniesieniu do okresów rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku lub po tej dacie.
- W przypadku większości umów najmu nieruchomości, leasingobiorcy będą ujmować w bilansie składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz zobowiązania dotyczącego elementu leasingu, bez kosztów utrzymania ani innych opłat za usługi.
- Rozliczanie kosztów leasingu metodą liniową zastąpiono ujęciem amortyzacji i odsetek w momencie wejścia umowy w życie.
- Nie wymaga się szacowania opłat zmiennych. Opłaty zależne od indeksu lub stopy procentowej ujmuje się według stopy obowiązującej na dzień rozpoczęcia, a następnie podlega przeszacowaniu.
- W przypadku transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego niezwłocznie ujmuje się tylko zysk wygenerowany przez część składnika aktywów nieobjętą leasingiem zwrotnym.
- Nielatwym zadaniem będzie pozyskanie wszystkich danych niezbędnych do wdrożenia standardu. W praktyce najtrudniejsze będzie określenie odpowiednich stóp dyskonta i przeszacowanie składnika aktywów i zobowiązania w chwili zmiany wysokości opłat.

Najemcy powinni dokonać oceny wpływu nowego standardu na swoje wyniki finansowe i w tym kontekście dokonać wyboru i przyjąć postanowienia przejściowe, a także opracować plan wyjaśnienia dla udziałowców i interesariuszy.

Ujmowanie leasingu operacyjnego w bilansie

Główna zasada MSSF 16 głosi, że umowy zaklasyfikowane zgodnie z poprzednimi standardami jako leasing operacyjny ujmuje się co do zasady w bilansie. Leasingobiorca ujmuje składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania i zobowiązanie z tytułu leasingu, a w związku z tym również amortyzację i koszty odsetkowe w wyniku finansowym. Ograniczony zakres zwolnień z obowiązku ujmowania będzie dotyczył zapewne niektórych najemców, takich jak „pop-up stores” (niestandardowe sklepy, działające tylko przez określony czas) lub najemcy urządzonej powierzchni biurowej, przy założeniu, że okres najmu nie przekracza 12 miesięcy, a przedmioty objęte leasingiem jako nowe są niskowartościowe (np. komputery osobiste, nieduże meble biurowe).

Oplaty zmienne z uwzględnieniem zależnych od indeksu lub stopy procentowej

Wiele umów leasingu nieruchomości uzależnia wysokość opłat od inflacji, stóp procentowych lub obrotów. Opłaty zmienne uwzględnia się w wartości składników aktywów z tytułu prawa do użytkowania i zobowiązań leasingowych tylko w przypadku, gdy są zależne od indeksu lub stopy procentowej, np. od indeksu cen detalicznych, zaś zobowiązanie wycenia się początkowo przy użyciu stawki obowiązującej w momencie rozpoczęcia leasingu. Jeżeli w późniejszym okresie wysokość opłat ulega zmianie, wartość składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania oraz wartość zobowiązania podlega korekcie, co oznacza dodatkowe komplikacje dotyczące wymogów systemowych. Umowy o stawkach opłat zależnych wyłącznie od sprzedaży rozlicza się w kosztach w momencie uiszczenia opłaty, nie naliczając kosztów w okresie początkowym.

Okres obowiązywania umowy i zachęty

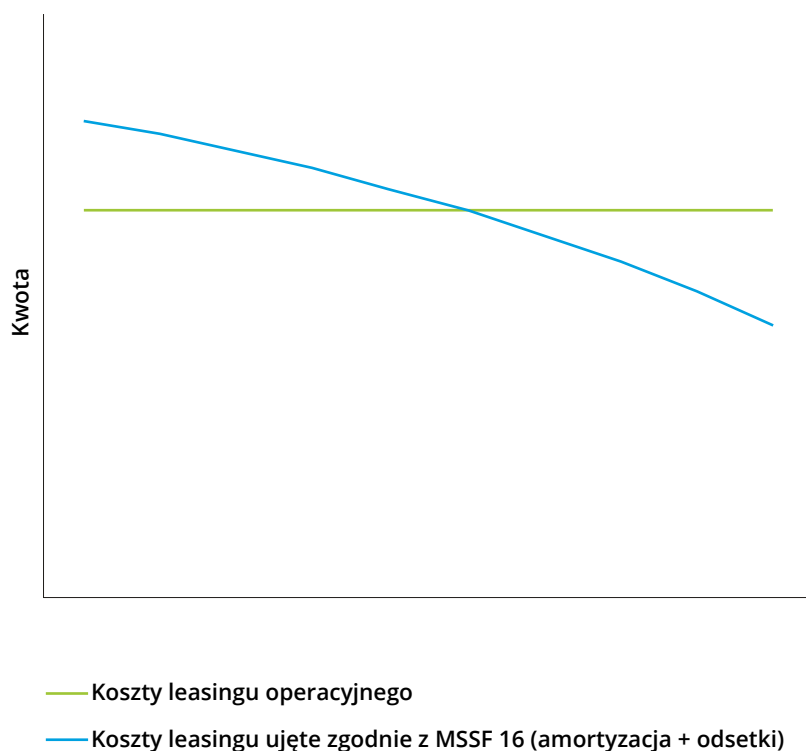
Definicja okresu obowiązywania umowy leasingu zawarta w nowym standardzie jest zbliżona do definicji obecnej - wykorzystuje przy tym próg uzasadnionej pewności, lecz z wyjaśnieniem, że okresy, w których możliwe jest wypowiedzenie umowy, uwzględnia się, jeżeli zachodzi uzasadniona pewność, iż umowa nie zostanie wypowiedziana. Zachęty leasingowe uwzględnia się w wycenie składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania.

Ujmowanie zysku i kluczowe wskaźniki efektywności Umowy leasingu operacyjnego, których koszty były uprzednio rozliczane liniowo, w ramach MSSF 16 rozlicza się amortyzując składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania i odsetki od zobowiązania, co sprzyja wzrostowi wskaźników efektywności, takich jak EBITDA.

Ponieważ amortyzacja składnika aktywów ma zwykle charakter liniowy, zaś odsetki nalicza się w okresie początkowym, koszty przypisane do poszczególnych umów leasingu będą wyższe na początku okresu ich obowiązywania. Wobec tego w poszczególnych okresach mogą one pozytywnie lub negatywnie wpłynąć na zysk przed opodatkowaniem, zysk na akcję lub rentowność zaangażowanego kapitału, w zależności od wielkości i wieku portfela umów leasingowych. Portfele młodsze odczuwają negatywne skutki spiętrzenia wartości odsetek w początkowym okresie leasingu.

W okresie przejściowym jednostka ma możliwość pełnego retrospektywnego zastosowania standardu, przekształcenia wartości z poprzedniego roku lub skorzystania ze zwolnień dotyczących okresu przejściowego, czyli nieprzekształcenia wartości z poprzedniego roku i wyceny zobowiązania i składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania przy użyciu porównawczej stopy procentowej na dzień zastosowania standardu po raz pierwszy. W takim przypadku początkową skumulowaną korektę ujmuje się w bilansie otwarcia zysku zatrzymanego.

Zmiana profilu kosztów umowy leasingu po przyjęciu MSSF 16



Identyfikacja i agregacja danych

Pozyskanie wszystkich danych niezbędnych do wdrożenia nowego standardu i zapewnienia rzetelnych podstaw wyliczenia kluczowych pozycji księgowych będzie zapewne w wielu przypadkach sporym wyzwaniem. W pewnych sytuacjach będzie wymagana również staranna analiza w celu stwierdzenia, czy dana umowa zawiera leasing. Umowa stanowi umowę leasingu lub zawiera element leasingu, jeżeli przenosi prawo kontroli wykorzystania zidentyfikowanego składnika aktywów w wyznaczonym okresie, w zamian za zapłatę. Jeżeli dostawca ma prawo do zastąpienia składnika aktywów lub zachodzi prawdopodobieństwo, że to zrobi w celu uzyskania korzyści, składnika aktywów nie identyfikuje się.

Standard podaje dwa przykłady „umów dotyczących nieruchomości” ilustrujących taki przypadek. Pierwszy to analiza koncesji, której warunki uprawniają klienta do korzystania z określonej powierzchni budynku, np. w sklepie, która nie jest zidentyfikowanym składnikiem aktywów, ponieważ przeniesienie sklepu przez właściciela budynku może wiązać się z dodatkowymi korzyściami materialnymi. Drugi przykład to umowa najmu lokalu w centrum handlowym, której warunki dopuszczają przeniesienie najemcy, jeżeli wystąpią określone okoliczności. Ponieważ ich wystąpienie jest mało prawdopodobne w początkowym okresie obowiązywania umowy, lokal ten stanowi zidentyfikowany składnik aktywów, a umowa jest klasyfikowana jako leasing.

Wyodrębnienie elementu dotyczącego usług

MSSF 16 wymaga od leasingobiorcy ujęcia w bilansie wyłącznie elementu leasingu zawartego w umowie. Jest to szczególnie istotne w przypadku nieruchomości użytkowanych przez dużą liczbę najemców, takich jak biurowce, obiekty przemysłowe czy centra i galerie handlowe. Płatności za usługi konserwacji lub zabezpieczenia mienia nie ujmuje się w zobowiązaniach leasingowych ani w wartości składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania, lecz odnosi w koszty w momencie uiszczenia. Alokacja opłat umownych na składnik leasingowy i usługowy umowy opiera się o relatywne ceny jednostkowe, których oszacowanie może wymagać znaczących subiektywnych ocen.

Dla uproszczenia (rozwiązanie praktyczne) standard pozwala leasingobiorcy traktować umowę zawierającą leasing jako leasing, co eliminuje konieczność wyodrębniania, ale zwiększa wartość ujmowanego składnika aktywów i zobowiązania.

Wyzwanie: jak określić stopę dyskonta

MSSF 16 wymaga wyceny zobowiązania przy pomocy stopy procentowej leasingu lub - jeżeli nie ma możliwości jej wyznaczenia - przy pomocy krańcowej stopy procentowej stosowanej do kredytów z podobnym zabezpieczeniem. Określenie stopy procentowej leasingu wymaga znajomości wartości rezydualnej i godziwej składnika aktywów objętego umową, a tego rodzaju dane nie są łatwo dostępne dla leasingobiorców. Ponieważ często oczekuje się wzrostu wartości nieruchomości w miarę upływu czasu, a nie jej spadku, czysto matematyczna metoda określenia stopy procentowej leasingu może dać nieuzasadnione wyniki.

W „Uzasadnieniu wniosków” do MSSF 16 stwierdza się, że punktem wyjścia do określenia stopy procentowej leasingu może być dochód z nieruchomości (taką informację znacznie łatwiej uzyskać). Mimo to nadal będzie konieczne dokonanie znaczących subiektywnych ocen dotyczących ewentualnych korekt. Może to również oznaczać potrzebę analizy możliwości alternatywnego wykorzystania danej nieruchomości.

Podnajem, transakcje sprzedaży i leasingu zwrotnego

Zwykle wynajmem nieruchomości najemcom zajmuje się pośrednik, który uprzednio wynajmuje całość od właściciela. Równie częsty scenariusz to jeden duży najemca, który część powierzchni wykorzystuje sam, a resztę podnajmuje. Pośrednik taki musi ocenić, czy umowa podnajmu stanowi leasing finansowy, czy operacyjny, odnosząc się do wartości i okresu ekonomicznej użyteczności składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania. Jeżeli podnajem klasyfikuje się jako leasing finansowy, wyksięgowuje się odpowiednią część składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania i ujmuje wartość inwestycji netto w podnajem. Ewentualną różnicę odnosi się na wynik finansowy.

Wiele firm stosuje umowy odkupu i leasingu zwrotnego jako sposób pozyskania funduszy. Bezpośredni zysk z takich transakcji ujmowany zgodnie z MSSF 16 będzie niższy niż ujmowany według starego standardu. Fakt wystąpienia transakcji sprzedaży ustala się zgodnie z MSSF 15, a w przypadku jej wystąpienia ujmuje się składnik aktywów z tytułu leasingu zwrotnego. Zysk z takich transakcji ujmuje się jednak tylko w zakresie odpowiadającym zakresowi przekazanego składnika aktywów z tytułu prawa do użytkowania; innymi słowy, składnik aktywów z tytułu prawa do użytkowania zatrzymany przez zbywcę ujmuje się jako część pierwotnej wartości bilansowej tego składnika aktywów.

Dodatkowe informacje

Niniejsza publikacja porusza tylko niektóre kwestie szczególnie interesujące dla najemców nieruchomości. Szczegółowe informacje dotyczące skutków zastosowania MSSF 16 można znaleźć w naszych „Biuletynach MSSF” na stronie <http://www2.deloitte.com/pl/pl/services/audit/mssf.html>. Pod tym samym adresem dostępne są inne publikacje dotyczące poszczególnych sektorów.





Przygotuj się do nadchodzących zmian w ujęciu leasingu

Symulator wpływu MSSF 16

Prezentujemy Państwu narzędzie do szybkiego oszacowania wpływu nowego standardu na kluczowe dane finansowe:

- EBITDA, wynik netto, zobowiązania, kapitały własne;
- wskaźniki finansowe np. płynności, zadłużenia, rentowności;
- kowenanty bankowe np. wskaźnik pokrycia odsetek.

Kluczowe funkcjonalności Symulatora

Symulowanie różnych wariantów pierwszego zastosowania MSSF

16 – użytkownik ma możliwość wyboru parametrów, dzięki którym może ocenić wpływ różnych wariantów pierwszego ujęcia MSSF16.

Ocena wpływu MSSF16 na przyszłe dane finansowe

– po wpisaniu danych na kolejne lata możliwy jest podgląd i porównanie danych przed i po zaimplementowaniu standardu.

Panel parametrów zarządczych

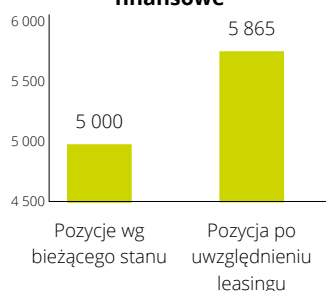
Pola wyborów	Parametr	Wartość
	Bilans na dzień	2019-12-31
	Data pierwszego zastosowania	2019-01-01
	Standard ma zastosowanie dla niskocennych	Nie
	Próg uznania za niskocenne	18 000,00
	Zastosowanie dla leasingów krótkoterminowych	Tak
	Podejście tak jakby standard był zawsze w użyciu ("retro")	Tak

Wykonaj symulację

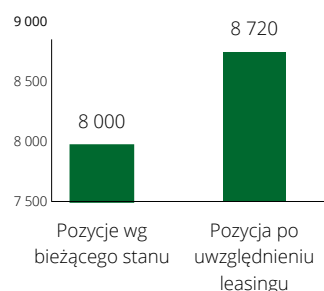
Matryca stopy procentowej

Klasy aktywów	Przedział czasowy				Wydzielenie części serwisowej (Tak/Nie)
	0-12 miesięcy	13-36 miesięcy	37-60 miesięcy	60+ miesięcy	
1 Maszyny	7%	5%	5%	5%	Tak
2 Samochody osobowe	5%	3%	3%	3%	Tak
3 Samochody ciężarowe	6%	4%	4%	4%	Nie
4 Sprzęt komputerowy	3%	2%	2%	2%	Nie
5 Lokale	6%	5%	5%	5%	Tak

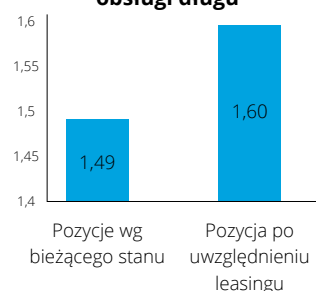
Długoterminowe zobowiązania finansowe



EBITDA



Wskaźnik pokrycia obsługi długu



Rejestr umów leasingu – po pierwszym zastosowaniu MSSF 16 narzędzie umożliwia bieżące prowadzenie rejestru umów leasingowych oraz ustalenie kwot ich ujęcia w sprawozdaniu finansowym. Ustawienia wprowadzone za pierwszym razem, mają zastosowanie w kolejnych okresach sprawozdawczych.

Lp.	Leasingodawca	Numer umowy	Nazwa aktywa	Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Klasa Aktywa	Wartość nowego przedmiotu leasingu	Opłata wstępna	Miesięczna wartość raty leasingowej na dzień rozpoczęcia okresu leasingu	Miesięczna wartość ponoszonych kosztów dodatkowych na dzień rozpoczęcia leasingu
1	Leasingodawca 1	2/04/2014	Prasa hydrauliczna	2014-04-01	2017-03-31	Maszyny	2 000 000,00	80 000,00	57 714,29	4 617,14
2	Leasingodawca 2	1/10/2015	Samochód ciężarowy	2015-10-01	2019-03-31	Samochody ciężarowe	350 000,00	14 000,00	8 621,95	431,10
3	Leasingodawca 3	3/01/2016	Budynek produkcyjny	2016-01-01	2022-12-30	Lokale	800 000,00	32 000,00	9 734,94	876,14
4	Leasingodawca 4	2/08/2015	Komputery z oprogramowaniem	2015-08-01	2017-08-31	Sprzęt komputerowy	50 000,00	2 000,00	2 104,17	168,33
5	Leasingodawca 4	3/08/2015	Komputery z oprogramowaniem	2016-08-01	2017-08-31	Sprzęt komputerowy	20 000,00	800,00	1 683,33	134,67
6	Leasingodawca 5	1/11/2015	Tokarka	2015-11-01	2017-11-30	Maszyny	300 000,00	12 000,00	12 625,00	1 010,00
7	Leasingodawca 5	2/05/2015	Samochód osobowy	2015-05-01	2018-05-31	Samochody osobowe	85 000,00	3 400,00	2 384,72	166,93
8	Leasingodawca 5	1/08/2016	Pompa hydrauliczna	2016-08-01	2017-08-31	Maszyny	45 000,00	1 800,00	3 787,50	303,00
9	Leasingodawca 5	3/03/2016	Frezarka	2016-03-01	2017-09-30	Maszyny	15 000,00	600,00	841,67	25,25
10	Leasingodawca 6	2/12/2015	Samochód osobowy	2015-12-31	2017-12-31	Samochody osobowe	78 000,00	3 120,00	3 282,50	164,13
11	Leasingodawca 6	3/12/2014	Samochód ciężarowy	2014-12-31	2017-12-31	Samochody ciężarowe	250 000,00	10 000,00	7 013,89	350,69
12	Leasingodawca 7	1/12/2016	Samochód osobowy	2016-03-01	2018-03-31	Samochody osobowe	84 000,00	3 360,00	3 535,00	176,75
13	Leasingodawca 7	2/08/2016	Samochód osobowy	2016-08-01	2017-08-31	Samochody osobowe	91 000,00	3 640,00	7 659,17	689,33
14	Leasingodawca 7	1/10/2015	Samochód osobowy	2015-10-01	2019-03-31	Samochody osobowe	85 000,00	3 400,00	2 093,90	188,45

Kontakt



Adam Czechanowski

Dyrektor w dziale Audit Advisory
tel.: +48 664 199 804
aczechanowski@deloittece.com

Biuro w Krakowie

ul. Przybyszewskiego 56
30-128 Kraków

Biuro w Warszawie

al. Jana Pawła II 22
Budynek Q22
00-133 Warszawa

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.

Nasze rozwiązania informatyczne w zakresie MSSF

Exante i Finevare to sprawdzone rozwiązania informatyczne Deloitte w zakresie MSSF. Zostały one zbudowane przez naszych ekspertów i są wynikiem ponad 10 lat doświadczeń we wdrażaniu zasad rachunkowości dla instrumentów finansowych zgodnie z MSSF, w szczególności: MSR 32, MSR 39, MSR 37, MSR 18, MSSF 9 oraz MSSF 13.

Exante and Finevare are solutions developed by Deloitte that support accounting in accordance with IFRS. They have been developed by our professionals and are result of over 10 year experience in implementation of financial instruments accounting principles according to IFRS, particularly IAS 32, IAS 39, IFRS 9 and IFRS 13.

*fine*VARe™



Adam Kołaczyk

Partner w Dziale Zarządzania Ryzykiem odpowiedzialny za Finevare
akolaczyk@deloitteCE.com

Finevare – rozwiązanie MSSF dla banków

Finevare jest rozwiązaniem obsługującym najbardziej wymagające obszary rachunkowości MSSF w bankach:

- Utrata wartości i rezerwy (MSR 39, MSSF 9, MSR 37),
- Zamortyzowany koszt (MSR 39, MSR 18),
- Wycena do wartości godziwej (MSR 39, MSSF 9, MSSF 13).

Rozwiązanie Finevare wdrażane jest jako dodatek do istniejącej architektury systemów w banku i zostało z sukcesem wdrożone w kilkunastu bankach, głównie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Główne funkcjonalności Finevare:

EIR – Moduł efektywnej stopy procentowej

Moduł dokonuje kalkulacji efektywnej stopy procentowej (ESP) oraz wartości dyskonta/premii do rozliczenia w danym okresie raportowym. Moduł jest dostosowany do uwzględniania wpływu zdarzeń na kontrakcie powodujących przeliczenie ESP lub korektę amortyzacji.

FV – Moduł wyceny do wartości godziwej

Moduł wspiera wycenę do wartości godziwej bazującą na podejściu DCF. Wbudowane modele do prognozowania przepływów pieniężnych mogą być oparte na schematach spłat i przedpłat, modelach szkodowości, krzywych odzysków, modelach utylizacji i amortyzacji oraz krzywych dyskontowych.

IMP – Moduł do szacowania utraty wartości (impairment)

Moduł wspiera proces identyfikacji utraty wartości oraz wyceny ekspozycji indywidualnie istotnych. Funkcjonalność modułu w zakresie podejścia kolektywnego do szacowania utraty wartości oparta jest na szeregu modeli statystycznych do estymacji parametrów ryzyka (EAD, PD, LGD, CCF).

IRC – Moduł korekty przychodu odsetkowego

Moduł wyznacza korektę przychodów odsetkowych rozpoznawanych przez bank w systemach transakcyjno-rozliczeniowych do wartości przychodów odsetkowych wg MSR 39.

ACC – Moduł księgowy

W module utrzymywane są salda oraz generowane są polecenia księgowania (związane z modułami EIR, FV, IMP, IRC), które są następnie eksportowane w formie plików płaskich do systemu centralnego banku/księgi głównej.

Finevare – IFRS solution for banking book

Finevare is a solution for the three most challenging areas of IFRS accounting for banking book:

- Impairment and provisions (IAS 39, MSSF 9, IAS 37,),
- Amortized cost (IAS 39, IAS 18),
- Fair value measurement (IAS 39, IFRS 9, IFRS 13).

Finevare is designed as an add-on to the existing banking system architecture and has been successfully implemented in several banks, mainly in the Central-Eastern Europe.

Finevare - main functionalities:

EIR – Effective interest rate module

The module calculates effective interest rate (EIR) and discount/premium amortization for a given reporting period. The module handles specific contract events which result in an adjustment to the EIR or discount/premium amortization.

FV – Fair value module

The module supports fair value valuation based on a DCF approach. The embedded behavioural cash flows models may incorporate payment and prepayment patterns, impairment/default patterns, recovery curves, exposure utilization and amortization models and individual discount curves.

IMP – Impairment module

The module supports impairment identification process and further workflow related to evaluation of individually significant exposures. The module functionality related to collective assessment of impairment is based on statistical models of risk parameters estimation (EAD, PD, LGD, CCF).

IRC – Interest income correction module

The module calculates interest revenue according to IAS 39 and relevant the correction of the interest revenue recognized in the banking system.

ACC – Accounting module

The module keeps track of accounting balances and generates journal entries (related to EIR, FV, IMP, IRC modules), which are further exported as data flat files to the core banking system/General Ledger.

Dowiedz się więcej o Finevare:

www.finevare.com

Learn more about Finevare:

www.finevare.com



Exante – rozwiązanie MSSF dla przedsiębiorstw

Exante to system zarządzania ryzykiem finansowym wspierający następujące obszary:

- Wycena portfela instrumentów finansowych (MSR 39, MSSF 9, MSSF 13)
- Zautomatyzowane procedury związane z rachunkowością zabezpieczeń (MSR 39).

System Exante jest obecnie stosowany przez wiele polskich przedsiębiorstw.

Kluczowe funkcjonalności Exante:

Rejestracja parametrów transakcji pochodnych

System pozwala na rejestrację transakcji zawartych na rynkach: towarowym, walutowym i stopy procentowej.

Okresowe wyceny instrumentów pochodnych i ich księgowania

System dokonuje automatycznych wycen na każdy dzień roboczy. Wyceny bazują na średnich cenach rynkowych pozyskiwanych z serwisu Reuters i spełniają definicję wartości godziwej określonej w MSSF.

Określanie powiązań zabezpieczających

System umożliwia powiązanie pojedynczej transakcji lub portfeli transakcji finansowych do pozycji zabezpieczanych. Użytkownik otrzymuje dostęp do predefiniowanych strategii zabezpieczających, które są już sparymetryzowane i dostosowane do jego wymagań.

Przeprowadzanie i dokumentacja testów skuteczności

System przeprowadza testy skuteczności metodą „dollar offset” lub metodą regresji liniowej. Wyniki testów są zapisywane w bazie danych, a użytkownik może śledzić te wyniki oraz ma zapewnioną pełną i poprawną dokumentację zgodną z MSR 39.

Generowanie poleceń księgowania

W przypadku rachunkowości zabezpieczeń konieczna jest ocena i pomiar skuteczności poszczególnych powiązań zabezpieczających. Exante automatycznie wylicza wartość skuteczną i nieskuteczną wszystkich powiązań zabezpieczających oraz przygotowuje odpowiednie polecenia księgowania, które mogą trafiać do systemu księgowego.

Exante – Risk Solution for corporate entities supporting financial instruments accounting under IFRS

Exante is a financial risk management system supporting companies on following:

- Valuation of financial instruments portfolio (in accordance with IAS 39, IFRS 9, IFRS 13)
- Automated procedures supporting application of hedge accounting (IAS 39).

Exante is currently used by companies across many industries (i.e. energy, manufacturing, resources, mining, leasing).

Main Exante functionalities:

Registering derivatives parameters

The System captures derivatives in commodities, FX and interest rates markets.

Periodic valuation of derivatives and accounting of fair value

The System automatically calculates fair value at each market day. Valuations are based on average market prices derived from Reuters and comply with fair value definition from IFRS.

Defining hedging relationships

The System links transaction or transactions portfolios to hedged items. The User gets access to predefined (parameterized and customized) hedging strategies.

Testing effectiveness of hedge relationships

The System conducts effectiveness tests using dollar offset method or regression. Tests results are saved in database and the User can track them. Full documentation is prepared by the System in accordance with IAS 39.

Generation of postings to G/L

At the end of each accounting period Exante automatically prepares journal entries for accounting system. In case of hedge accounting it calculates effective and ineffective part of all hedging relationships and prepares appropriate postings.



Szymon Urbanowicz

Partner w Dziale Zarządzania Ryzykiem odpowiedzialny za Exante
surbanowicz@deloitteCE.com

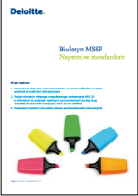
Dowiedz się więcej o Exante:

www.exante-online.com

Learn more about Exante:

www.exante-online.com

Nasze publikacje i przydatne linki

Tytuł	Opis
	Biuletyn MSSF Cykliczna publikacja poruszających tematy związane z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.
	Praktyczny przewodnik po MSSF / MSR 2016 Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2015 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).
	Wzorcowe Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe 2015 według MSSF 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 2015 roku i później.
	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

www.deloitte.com/pl/MSSF

Publikacje i aktualne informacje dotyczące MSSF

www.iasplus.com

Na tej stronie można znaleźć aktualne informacje dotyczące zmian w MSSF i KIMSF oraz praktyczne materiały źródłowe.

www.ifrs.org

Fundacja MSSF i Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR)

www.ifac.org

Międzynarodowa Federacja Księgowych (IFAC)

Polskie Standardy Rachunkowości

www.mf.gov.pl

Ministerstwo Finansów (MF)

www.knf.gov.pl

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF)

www.kibr.org.pl

Krajowa Izba Biegłych Rewidentów (KIBR)

www.skwp.org.pl

Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (SKwP)

Deloitte

www.deloitte.com/pl/audyt

US GAAP

www.fasb.org

Amerykańska Rada ds. Standardów Sprawozdawczości Finansowej (FASB)

www.sec.gov

Amerykańska Komisja ds. Papierów Wartościowych i Giełd (SEC)

Unia Europejska

www.europa.eu

Unia Europejska (strona główna)

www.efrag.org

Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej

www.fee.be

Europejska Federacja Księgowych

www.esma.europa.eu

Europejski Urząd Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych

Dodatkowe informacje dotyczące usług, programów, szkoleń i publikacji

www.deloitte.com/pl

Deloitte Polska

www.deloitte.com

Deloitte Global

Kontakt

Członkowie Zespołu Technicznego Deloitte Audit:



Jarosław Suder

Partner

E-mail: jsuder@deloittece.com



Marcin Samolik

Starszy Menedżer

E-mail: msamolik@deloitteCE.com



Paweł Tendera

Menedżer

E-mail: ptendera@deloitteCE.com



Przemysław Zawadzki

Dyrektor

E-mail: pzawadzki@deloitteCE.com



Krzysztof Supera

Menedżer

E-mail: ksupera@deloittece.com

Eksperti Deloitte aktywnie wspierają proces implementacji MSSF. W tym celu stworzyliśmy platformę usług skierowanych głównie na kwestie związane ze sprawozdawczością finansową według MSSF oraz Krajowych Standardów Rachunkowości. Doradztwo przy implementacji MSSF Forma doradztwa i naszego zaangażowania w ten proces jest w pełni elastyczna, umożliwiając jednostkom dostosowanie naszej pomocy do ich specyfiki i indywidualnych wymagań.

Podstawowe usługi, które świadczymy to:

- doradztwo w zakresie opracowania planu implementacji MSSF,
- pomoc przy identyfikacji i szacowaniu istotnych różnic wynikających z zastosowania MSSF oraz ich odzwierciedlenia w księgach,
- opracowanie i modyfikacja planu kont oraz dostosowanie systemów księgowych, jak i sprawozdawczości finansowej do zasad wynikających z MSSF,
- doradztwo w zakresie zmian organizacyjnych i obiegu dokumentów spowodowane implementacją MSSF,
- opracowywanie polityki rachunkowości w oparciu o przyjęte zasady na gruncie MSSF,
- doradztwo i opracowywanie pakietów konsolidacyjnych oraz wzorów sprawozdań finansowych dla podmiotów indywidualnych i grup kapitałowych,
- doradztwo przy sporządzaniu prospektów emisyjnych.

Konsultacje (w tym „hot-line”)

Obejmują one opracowanie przez naszych ekspertów analiz eksperckich w zakresie stosowania regulacji MSSF, jak również polskich standardów rachunkowości. Konsultacje mają za zadanie wskazanie właściwych - adekwatnych dla danego zagadnienia - rozwiązań.

Szkolenia i warsztaty

- szkolenia teoretyczne i warsztatowe z zakresu regulacji MSSF,
- cykliczne szkolenia związane ze zmianami w regulacjach MSSF,
- szkolenia w zakresie polskich standardów rachunkowości.

www.deloitte.com/pl



Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych to prestiżowa, ekspercka organizacja dbająca o rozwój polskiego rynku kapitałowego oraz reprezentująca interesy 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, zmierza do szerzenia i wymiany wiedzy umożliwiającej rozwój rynku kapitałowego i nowoczesnej gospodarki rynkowej w Polsce. Stowarzyszenie istnieje od 1993 roku, oferując pomoc i konsultacje dla spółek członkowskich w zakresie wymogów prawnych, regulacji rynku, relacji inwestorskich. Obecnie SEG skupia prawie 300 spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz alternatywnym rynku NewConnect, reprezentujących ponad 80 proc. kapitalizacji emitentów krajowych.

Stowarzyszenie podejmuje prace na rzecz rozwoju rynku kapitałowego, głównie za pomocą działań regulacyjnych i edukacyjnych. Działania regulacyjne obejmują inicjowanie zmian prawnych oraz uczestniczenie w procesie legislacyjnym aktów prawnych dotyczących rynku kapitałowego. Dzięki temu możliwa jest dbałość o jakość regulacji, tak aby powstające przepisy w jak największym stopniu przyczyniały się do dalszego rozwoju rynku. W przypadku, kiedy obowiązujące regulacje nastrożają trudności interpretacyjnych, Stowarzyszenie podejmuje stosowne działania: wydaje rekomendacje (jak w przypadku nowych regulacji WZA), uzyskuje opinie właściwych organów (jak w przypadku regulacji dotyczących Komitetów Audytu) oraz uzyskuje opinie renomowanych kancelarii prawnych (praktycznie we wszystkich kwestiach dotyczących ogółu notowanych spółek). Ponadto SEG służy członkom wiedzą i doświadczeniem (także w ramach indywidualnych konsultacji) w sprawach związanych z notowaniem spółek na GPW.

Wdrożenie działań regulacyjnych odbywa się poprzez organizację seminariów i konferencji służących pogłębianiu wiedzy z zakresu relacji inwestorskich, ustawowych obowiązków informacyjnych, aspektów prawnych (nowelizacje aktów prawnych) czy też finansowych (zmiany w rachunkowości). W działalności szkoleniowej Stowarzyszenia udział bierze rocznie ok. 1700 uczestników podczas kilkunastu spotkań, jak również poprzez transmisję w czasie rzeczywistym. Jako promotor nowoczesnych rozwiązań SEG rekomenduje wykorzystanie komunikacji elektronicznej w rozwoju relacji inwestorskich oraz komunikacji z inwestorami. Wyrazem działań ukierunkowanych na poprawę komunikacji spółki z otoczeniem jest tworzenie repozytorium korporacyjnych plików video oraz zaangażowanie w publikację czatów giełdowych wykorzystywanych przez emitentów. Natomiast organizowany przez SEG Konkurs Złota Strona Emitenta ma istotny wpływ na rozwój relacji inwestorskich. Kryteria Konkursu określają kierunek modyfikacji zakresu merytorycznego stron wpływając na poprawę jakości witryn korporacyjnych.

Szeroki zakres działań edukacyjnych oraz czynny udział w tworzeniu prawa na rynku kapitałowym powoduje wiele korzyści dla spółek członkowskich, m.in.:

- dostęp do wysokiej jakości szkoleń, organizowanych w odpowiedzi na bieżące zapotrzebowanie spółek członkowskich SEG
- bezpłatny udział pracowników spółek członkowskich w seminariach, konferencjach i kongresach organizowanych przez SEG
- materiały edukacyjne i publikacje opracowywane przez SEG przekazywane bezpłatnie
- możliwość korzystania z doradztwa SEG, np.:
 - w formie rekomendacji,
 - w formie indywidualnej porady pracowników SEG,
 - w formie pośrednictwa w uzyskaniu opinii właściwego organu,
 - w formie opinii prawnych opracowywanych na zlecenie SEG
- możliwość spotkania i bezpośrednich konsultacji ze znanymi osobistościami rynku kapitałowego i ekspertami zajmującymi się tematyką istotną dla funkcjonowania spółek giełdowych
- bieżący dostęp członków SEG do informacji o ważnych dla spółek giełdowych zmianach w prawie oraz o pracach nad tworzeniem regulacji rynku kapitałowego

Ponadto Emitent przystępujący do Stowarzyszenia:

- 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 działów: księgowości, finansów, relacji inwestorskich oraz prawa i zarządzania ryzykiem etc.
- otrzymuje dostęp do specjalnych zasobów serwisu, w tym SEGnet – aktualnych aktów prawnych, opinii i konsultacji dotyczących rynku
- uzyskuje możliwości otrzymywania bezpłatnych 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,
- 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,
- ma możliwość zamieszczania danych korporacyjnych takich jako logo spółki i dane teleadresowe na stronie internetowej Stowarzyszenia.

Więcej na: www.seg.org.pl

Deloitte.

Powyższa publikacja zawiera jedynie informacje natury ogólnej. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie świadczą tym samym, ani nie przedstawiają w tej publikacji porad księgowych, podatkowych, inwestycyjnych, finansowych, konsultingowych, prawnych czy innych. Nie należy także wyłącznie na podstawie zawartych tu informacji podejmować jakichkolwiek decyzji dotyczących Państwa działalności. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań dotyczących kwestii finansowych czy biznesowych powinni Państwo skorzystać z porady profesjonalnego doradcy. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, Deloitte Touche Tohmatsu Verein, firmy członkowskie oraz podmioty stowarzyszone nie ponoszą odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody wynikające z wykorzystania informacji zawartych w publikacji ani za Państwa decyzje podjęte w związku z tymi informacjami. Osoby korzystające z powyższej publikacji robią to na własne ryzyko i ponoszą pełną związaną z tym odpowiedzialność.

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 150 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. 200 000 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. Eksperti 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