



MSSF dla spółek giełdowych Newsletter nr 14

W numerze:

1. **MSSF 15 – Przychody z umów z klientami**
Przegląd zagadnień branżowych: sektor produktów przemysłowych
2. **MSSF 16 – Leasing**
Przegląd zagadnień branżowych: sektor telekomunikacyjny
3. **Symulator wpływu MSSF 16**

Patronat:



MSSF 15 - Przychody z umów z klientami

Przegląd zagadnień branżowych: sektor produktów przemysłowych

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 z sektora produktów przemysłowych będą musiały uwzględnić w szczególności następujące kwestie:

- czy przychody należy ujmować w czasie, czy na określony dzień;
- wpływ nowych wytycznych na kwoty zmienne w mechanizmach wyceny;
- możliwość odróżnienia dostarczanych dóbr lub usług, które należy rozliczać osobno,
- rodzaj gwarancji oferowanej klientom;
- wpływ warunków dostawy na moment ujęcia przychodów;
- sposób rozliczania modyfikacji zawartych umów,
- konieczność korekty przychodów o skutki zmiany wartości pieniądza w czasie.

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

Co się wydarzyło?

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. Przewiduje się, że standard ten zostanie zatwierdzony do stosowania na terenie UE w trzecim kwartale 2016 roku. 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 Radą 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.

Skutki nowelizacji dla spółek z sektora produktów przemysłowych

Poniżej przedstawiamy najważniejsze skutki wejścia w życie nowego standardu, szczególnie interesujące z perspektywy podmiotów sektora produktów przemysłowych, 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 produktów przemysłowych. 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;
- mogą pojawić się problemy z dotrzymaniem warunków umów kredytowych.

Trudności związane z jego zastosowaniem i ujawnianiem szczegółowych danych, wymaganych przez nowy standard w sektorze produktów przemysłowych, 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

Ujmowanie przychodów w czasie lub na określony dzień

MSSF 15 wprowadza nową metodę, która rozstrzyga, czy przychody należy ujmować w okresie czasu, czy na określoną datę. Opracowano trzy scenariusze ujmowania przychodów w czasie: (i) kiedy klient otrzymuje i konsumuje korzyści ze świadczeń realizowanych przez sprzedającego w miarę ich realizacji; (ii) kiedy sprzedający tworzy składnik aktywów typu „produkcja w toku” pozostający pod kontrolą klienta i (iii) kiedy sprzedający tworzy składnik aktywów typu „produkcja w toku”, który nie może zostać przekazany innemu klientowi i za który dany klient ma obowiązek zapłacić proporcjonalnie do stopnia zaawansowania prac na dany dzień. W przypadku ujmowania przychodu w czasie należy zastosować metodę najlepiej dopasowaną do sposobu przekazywania dóbr lub usług klientowi. Jeżeli transakcji nie da się dopasować do żadnego z wyżej opisanych scenariuszy, przychód należy ujmować na dzień przekazania kontroli nad dobrami lub usługami klientowi.

Jeżeli jednostka działająca w sektorze produktów przemysłowych prowadzi produkcję dla określonego klienta, wprowadzenie nowych wymogów może oznaczać konieczność dogłębnej analizy. Drobne różnice między zasadniczo podobnymi umowami mogą mieć fundamentalny wpływ na termin ujmowania przychodu. W tym sektorze na przykład jednostki często zawierają umowy, które zapewniają klientowi kontrolę nad produkowanymi dobrami, co powoduje konieczność ujmowania przychodów w czasie. Szczególne znaczenie mogą mieć warunki umowne pozwalające klientowi na rozwiązanie, ograniczenie lub znaczącą zmianę umowy i fakt, czy w takiej sytuacji sprzedającemu zawsze przysługuje prawo do odpowiedniego wynagrodzenia za prace wykonane do dnia podjęcia takich działań. Ponadto długoterminowy charakter umów zawieranych w tym sektorze wymaga zwrócenia szczególnej uwagi na wybór najodpowiedniejszego sposobu wyceny przychodów w czasie i jego wpływu na przyjętą podstawę dopasowywania przychodów do poniesionych kosztów.

Moment ujmowania przychodów niepewnych lub o zmiennych kwotach

Umowy zawierane w sektorze produktów przemysłowych mają charakter długoterminowy i często obejmują znaczące elementy zmienne, takie jak premie od wyników, kary, dyskonta, a także możliwość późniejszego negocjowania obniżki cen. 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 w momencie wyeliminowania niepewności. 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.

Identyfikacja i alokacja przychodów do poszczególnych dóbr i usług

Dotychczas MSSF nie zawierały szczegółowych wytycznych, jednostki sprawozdawcze mogły zatem wybrać odpowiednią metodę identyfikacji dóbr i usług objętych umową oraz alokacji przychodów na te dobra i usługi w oparciu o subiektywną ocenę. Po wprowadzeniu szczegółowych wytycznych w MSSF 15 jednostki sprawozdawcze będą musiały odpowiednio dostosować zasady rachunkowości. Nowy standard wymaga alokacji przychodów z danej umowy do wszystkich wyodrębnionych dóbr lub usług, zrealizowanych po indywidualnych cenach sprzedaży, choć w nielicznych sytuacjach dopuszcza się podejście „rezydualne”.

Może to oznaczać istotną zmianę profilu ujmowania przychodów w niektórych jednostkach, jeżeli na przykład w ramach transakcji oferują klientom przez pewien czas bezpłatny serwis. Jednostki, które mają wielu klientów, korzystających z różnorodnych rozwiązań, mogą mieć praktyczne trudności z opracowaniem wszystkich procesów niezbędnych do zapewnienia zgodności z nowymi wymogami.

W tym sektorze producenci często sprzedają jeden lub kilka komponentów wyrobu gotowego stronie trzeciej, która odpowiada za jego montaż, po czym gotowy produkt wraca do producenta. W takiej sytuacji należy zastanowić się, czy jest to transakcja sprzedaży części i odkupu gotowego produktu, czy też producent płaci stronie trzeciej za usługę, polegającą na przekształceniu dostarczonych części w gotowy produkt.

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 produktów przemysłowych gwarancje często obejmują 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.

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 towarem. 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 towaru, 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 dóbr, 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 zająć konieczność alokacji części ceny transakcji do wyodrębnionej usługi „wysyłki i ubezpieczenia od ryzyka”. Ten element przychodów zostanie ujęty w chwili realizacji usługi.

Skutki modyfikacji umowy

W przeszłości MSSF zawierały jedynie ograniczone wytyczne dotyczące rozliczania modyfikacji umów. MSSF 15 podaje szczegółowe wytyczne dotyczące rozliczania modyfikacji umów metodą prospektywną (jako korekty przyszłych przychodów) lub retrospektywną (jako korekty w chwili wprowadzenia zmiany do umowy). W sektorze produktów przemysłowych zakres umowy i cena umowna często ulegają zmianie, wobec czego wymogi te mogą wymusić zmianę praktyk stosowanych przez niektóre jednostki.

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

MSSF 15 wprowadza nowe, szersze wytyczne dotyczące umów o finansowanie i skutków zmian wartości pieniądza w czasie. Sprzedaż jednostek z sektora produktów przemysłowych może obejmować umowy o finansowanie, w których rozkład w czasie wpływów pieniężnych od klienta nie odpowiada terminom ujmowania przychodów. W nowym standardzie istotne elementy finansowania ujmuje 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 dotyczącą 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 naszych „Biuletynach MSSF” na stronie.

Pobierz

Pod tym samym adresem dostępne są inne publikacje dotyczące poszczególnych sektorów.

MSSF 16 – Leasing

Przegląd zagadnień branżowych: sektor telekomunikacyjny

Najistotniejsze kwestie

- Opublikowano właśnie nowy standard MSSF 16 „Leasing”, obowiązujący w odniesieniu do okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku lub po tej dacie.
- Leasingobiorcy zawierający umowy leasingu operacyjnego według dotychczasowych zasad będą pod nowym standardem ujmować w bilansie prawo do użytkowania składnika aktywów stanowiący przedmiot umowy wraz z odpowiednim zobowiązaniem z tytułu leasingu.
- W przypadku niektórych umów, na przykład dotyczących świadczenia usług sieciowych, stwierdzenie, czy umowa zapewnia kontrolę nad określonym składnikiem aktywów, może wymagać dokonania znaczących subiektywnych ocen.
- Umowy leasingu zawarte na okres do 12 miesięcy bez możliwości zakupu składnika aktywów w leasingu oraz dotyczące aktywów niskowartościowych można rozliczać jako usługi.
- Dokonana uprzednio ogólna analiza aktualnie wymaganych ujawnień wskazuje możliwość średniego wzrostu marży EBITDA o 2,5 punktów procentowych.
- Badanie przeprowadzone wśród 50 największych operatorów telekomunikacyjnych na całym świecie dowodzi, że bilanse firm mogą wzbogacić się o składniki aktywów o wartości dochodzącej do 125 mld USD, a poziom zadłużenia brutto wzrośnie o 15 - 20%.

Co się wydarzyło?

W styczniu 2016 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała nowy standard MSSF 16 „Leasing”. Wprowadza on jednolity sposób rozliczania po stronie klienta (leasingobiorcy), polegający na ujmowaniu prawa do użytkowania składnika aktywów stanowiącego przedmiot leasingu i zobowiązania z tytułu leasingu. Jeżeli chodzi o leasingodawców, rozróżnienie na leasing finansowy i operacyjny oraz sposób jego rozliczania nie uległy większym zmianom. 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.

Co standard oznacza dla spółek z sektora telekomunikacyjnego?

Poza koniecznością ujęcia w bilansie nowych składników aktywów i zobowiązań nowy standard wpłynie również na wysokość ujmowanego zysku oraz na wskaźniki efektywności, takie jak EBITDA. Możliwe, że zmiana definicji leasingu spowoduje włączenie w zakres standardu umów, które przedtem nie były traktowane jako leasing. Wymaga to uwagi zarówno ze strony leasingodawców, jak i leasingobiorców, choć ci ostatni będą mogli korzystać z ograniczonych zwolnień, umożliwiających rozliczanie pewnych umów jako usług. Poniżej omawiamy wybrane kwestie; każda jednostka sprawozdawcza musi jednak sama przeanalizować skutki wprowadzenia nowego standardu, gdyż zależą one od konkretnej sytuacji, w jakiej się znajduje.

Firmy działające w sektorze telekomunikacji muszą wcześniej dokonać oceny wpływu wprowadzenia nowego standardu na swoje wyniki oraz – w miarę możliwości – na wyniki podobnych firm i opracować plan objaśnienia ich akcjonariuszom i innym interesariuszom.

Jak wpłynie to na podstawowe wskaźniki efektywności?

Analitycy rynku telekomunikacyjnego najczęściej posługują się trzema wskaźnikami: EBIT, EBITDA i wydatkami inwestycyjnymi.

Ujmowanie prawa do użytkowania składnika aktywów stanowiącego przedmiot leasingu i zobowiązania z tytułu leasingu wymaga uwzględnienia amortyzacji, zwykle metodą liniową, a także kosztów odsetkowych, które ujmuje się od razu w pełnej kwocie zamiast liniowo - jako koszty operacyjne. Powoduje to wzrost EBIT, a w szczególności EBITDA. Dokonana przez nas ogólna analiza ujawnień dotyczących leasingu operacyjnego wymaganych od firm telekomunikacyjnych dowodzi, że usunięcie kosztów leasingu z kosztów operacyjnych może spowodować wzrost marży EBITDA średnio o 2,5 punktów procentowych.

Wskaźnik ten, pomniejszony o koszty inwestycyjne, stanowi w przeszłości dobry zamiennik przepływów pieniężnych, często stosowany jako podstawa wyceny firm telekomunikacyjnych.

W świetle wymogów MSSF 16 dotyczących kapitalizacji praw do użytkowania aktywów przez leasingobiorcę należy zastanowić się nad definicją kosztów inwestycyjnych, na przykład jako zwiększenie wartości bilansowej składników rzeczowych aktywów trwałych, w tym składników objętych leasingiem, lub jako inwestycyjne przepływy pieniężne w rzeczowy majątek trwały. Jednostki sprawozdawcze będą musiały określić wpływ nowego standardu na stosowane przez siebie podstawowe wskaźniki efektywności i sprawdzić, czy wskaźniki te są dość precyzyjnie zdefiniowane, odpowiednio i porównywalne. Z naszego badania (opartego o aktualnie

obowiązujące ujawnienia dotyczące leasingu operacyjnego) wynika, że w związku z ujęciem prawa do użytkowania składników aktywów będących przedmiotem umów leasingu, bilanse 50 największych firm telekomunikacyjnych z całego świata mogą wzrosnąć nawet o 125 mld USD.

Należy również przeanalizować, czy dodatkowo ujęte zobowiązania z tytułu leasingu powinno się uwzględnić przy ocenie poziomu zadłużenia. Proporcja sieci własnych do użytkowanych na podstawie umów leasingu jest różna w różnych spółkach telekomunikacyjnych, wobec czego poziom zobowiązań z tytułu leasingu też będzie się różnił. Na podstawie badania przeprowadzonego wśród 50 największych operatorów telekomunikacyjnych na całym świecie szacujemy, że poziom zadłużenia brutto tych firm po ujęciu zobowiązań z tytułu leasingu w bilansie zwiększy się o 15-20% i spowoduje ośmiokrotny wzrost wartości ujętych zobowiązań leasingowych.

Zastosowanie zmodyfikowanej definicji umowy leasingu

Umowa stanowi leasing, jeżeli umożliwia jednostce kontrolowanie wykorzystywania zidentyfikowanego składnika aktywów poprzez kierowanie sposobem jego wykorzystania i uzyskiwanie zasadniczo wszystkich korzyści ekonomicznych przez dany okres czasu.

W sektorze telekomunikacyjnym najważniejszą kwestią jest to, czy dany składnik aktywów został zidentyfikowany. Identyfikację może oznaczać jego oddanie do użytku, ale trzeba będzie sprawdzić, czy dostawca ma możliwość zastąpienia go składnikiem alternatywnym w okresie obowiązywania umowy. Jeżeli dostawca ma taką możliwość (z wyjątkiem obowiązku zastąpienia niesprawnego składnika aktywów sprawnym) i czerpie z tego jednoznaczne korzyści ekonomiczne, składnika aktywów nie uznaje się za zidentyfikowany, a zatem umowa nie stanowi leasingu.

Świadczenie pewnych usług wymaga instalacji urządzeń, takich jak urządzenia informatyczne, dekodery czy anteny satelitarne. Ponieważ niektóre z nich instaluje się w siedzibie klienta, może to oznaczać ich identyfikację. Można je również bez trudu zastąpić innymi składnikami aktywów, które umożliwiają świadczenie tej samej usługi, przy negocjowaniu umowy trzeba będzie więc zastanowić się, czy taka zamiana przynosi dostawcy korzyści ekonomiczne.

Fizycznie wyodrębniona część składnika aktywów, taka jak określone włókna w światłowodzie, może stanowić zidentyfikowany składnik aktywów, ale część pojemności, np. 30% przepustowości kabla światłowodowego, nie stanowi zidentyfikowanego składnika aktywów, ponieważ nie daje prawa do zasadniczo całości zidentyfikowanego kabla. Inne umowy, które będą wymagały analizy, czy dany składnik aktywów jest fizycznie wyodrębniony, obejmują umowy dotyczące wież transmisyjnych i prawa korzystania z określonego zakresu długości fal.

Zakres standardu nie obejmuje pewnych aktywów niematerialnych, w szczególności umów licencyjnych, wchodzących w zakres MSR 38 „Aktywa niematerialne”, takich jak licencje na wykorzystanie określonych częstotliwości, a podmioty nie mają obowiązku, lecz mogą stosować standard dotyczący leasingu do praw do użytkowania z innych wartości niematerialnych.

Czy występują odstępstwa od ujęcia umów leasingowych?

Standard dopuszcza dwa przypadki odstępstwa od wymogów dotyczących ujęcia. Jeden obejmuje umowy leasingu o okresie obowiązywania do 12 miesięcy bez możliwości zakupu składnika aktywów, a drugi - leasing nowych składników aktywów niskowartościowych (np. komputerów osobistych czy niewielkich mebli biurowych), co może mieć zastosowanie w branży telekomunikacyjnej, gdzie takie składniki aktywów, jak telefony komórkowe czy dekodery uznaje się za niskowartościowe. W przypadku leasingu takich składników aktywów leasingobiorca podjął decyzję o ujęciu opłat jako kosztów usługi indywidualnie dla każdej umowy.

Zwolnienia na dzień przyjęcia standardu

Jak już wskazano wyżej, zakres umowy to jeden z obszarów wymagających subiektywnej oceny w przypadku sektora telekomunikacyjnego. W momencie przyjęcia nowego standardu jednostka nie ma obowiązku dokonywania ponownej oceny, czy zawarte umowy obejmują leasing, ale może przenieść oceny dokonane zgodnie z KIMSF 4 i MSR 17 i zastosować definicję leasingu tylko do umów zawieranych po dacie zastosowania po raz pierwszy. W okresie przejściowym jednostka ma możliwość pełnego retrospektywnego zastosowania standardu, przekształcenia wartości z poprzedniego roku lub skorzystania ze zwolnień dotyczących okresu przejściowego, czyli nieprzekształcania wartości z poprzedniego roku i wyceny zobowiązania i składnika aktywów 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.

Dodatkowe informacje

Niniejsza publikacja porusza tylko niektóre kwestie szczególnie interesujące dla firm telekomunikacyjnych. Szczegółowe informacje dotyczące skutków zastosowania MSSF 16 można znaleźć w naszych „Biuletynach MSSF” na stronie.

Pobierz

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	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	

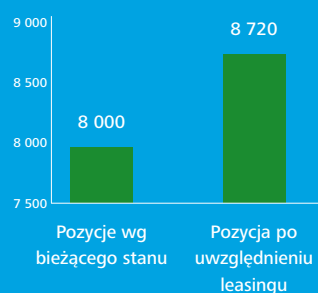
Wykonaj symulację

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

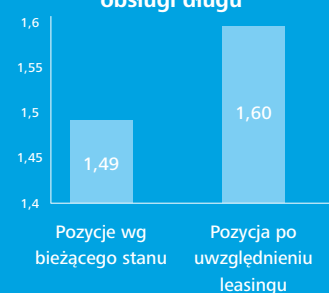
Długoterminowe zobowiązania finansowe



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@deloitte.com

Biuro w Krakowie
ul. Przybyszewskiego 56
30-128 Kraków

Biuro w Warszawie
al. Jana Pawła II 19
Deloitte House
00-854 Warszawa

www.deloitte.com/pl

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.



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-rzeczonych 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.



Adam Kołaczyk

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

Dowiedz się więcej o Finevare:

www.finevare.com

Learn more about Finevare:

www.finevare.com

Exante



Szymon Urbanowicz

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

Dowiedz się więcej o Exante:
www.exante-online.com

Learn more about Exante:
www.exante-online.com

Nasze publikacje i przydatne linki

Tytuł	Opis
	<p>Biuletyn MSSF</p> <p>Cykliczna publikacja poruszających tematy związane z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.</p>
	<p>Praktyczny przewodnik po MSSF / MSR 2016</p> <p>Przewodnik zawiera streszczenia zapisów wszystkich MSSF z uwzględnieniem zmian w MSSF wydanych do końca października 2015 r. oraz porównanie z Ustawą o rachunkowości (PSR).</p>
	<p>Wzorcowe Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe 2015 według MSSF</p> <p>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.</p>
	<p>Przewodnik po znowelizowanych standardach MSSF 3 i MSR 27</p> <p>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.</p>
	<p>Przewodnik po MSSF 8 Segmenty Operacyjne</p> <p>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.</p>

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 Audyt:



Jarosław Suder

Partner

E-mail: jsuder@deloittece.com



Przemysław Zawadzki

Dyrektor

E-mail: pzawadzki@deloitteCE.com



Marcin Samolik

Starszy Menedżer

E-mail: msamolik@deloitteCE.com



Krzysztof Supera

Menedżer

E-mail: ksupera@deloittece.com



Paweł Tendera

Menedżer

E-mail: ptendera@deloitteCE.com

www.deloitte.com/pl

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.



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 następczą 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 teled adresowe na stronie internetowej Stowarzyszenia.

Więcej na: www.seg.org.pl

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. 225 000 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