

COVID-19

Trzy razy NIE w procesie wyceny utraty wartości

Epidemia COVID-19, która wybuchła w grudniu 2019, a obecnie jest światową pandemią mającą skutki na terenie ponad 200 krajów i terytoriów, wywołała ogromną niepewność na całym świecie.

Bezpośredni wpływ pandemii oraz szereg środków zaradczych ze strony rządów, w postaci zarówno pakietów zachęt gospodarczych o niespotykanej dotąd skali, jak i zakazów oraz kontroli przemieszczania się, mających na celu powstrzymanie pandemii, nieuchronnie wpłynęły na zachowania społeczne i gospodarcze w skali globalnej. Skutki społeczne i gospodarcze są wyraźnie widoczne w związku z drastycznym wzrostem bezrobocia na całym świecie i pierwszym od dziesięcioleci spadkiem PKB w wielu krajach na całym świecie. Pomimo odkrycia potencjalnej szczepionki, świat wciąż dryfuje po nieznanym wodach.

W kontekście niestabilności i niepewności rynku spowodowanej pandemią, ocena utraty wartości stała się bardziej istotna i wymagająca. W śródrocznym okresie sprawozdawczym 2020 r. mogły wystąpić przesłanki utraty wartości, które skutkowały przeprowadzeniem testu na utratę wartości składnika aktywów spółki lub grupy aktywów (jednostki generującej środki pieniężne - CGU) przy przeprowadzaniu corocznej oceny utraty wartości, zarówno w odniesieniu do nabytej wartości firmy, jak i wartości niematerialnych o bezterminowym okresie użytkowania, które nie są jeszcze dostępne do użytkowania (jeśli istnieją).

Normy wymagają od spółek rozważenia przynajmniej następujących informacji ze źródeł zewnętrznych i wewnętrznych w celu ustalenia, czy wymagana jest ocena utraty wartości (patrz diagram poniżej).

Źródła zewnętrzne

- Znaczący spadek wartości rynkowej składnika aktywów
- Znaczące niekorzystne zmiany, obecne lub mające miejsce w niedalekiej przyszłości, w otoczeniu rynkowym, technologicznym, prawnym i gospodarczym, w którym spółka prowadzi działalność
- Wzrost rynkowych stóp procentowych
- Kapitalizacja rynkowa jest niższa od wartości bilansowej całkowitych aktywów netto spółki

Źródła wewnętrzne

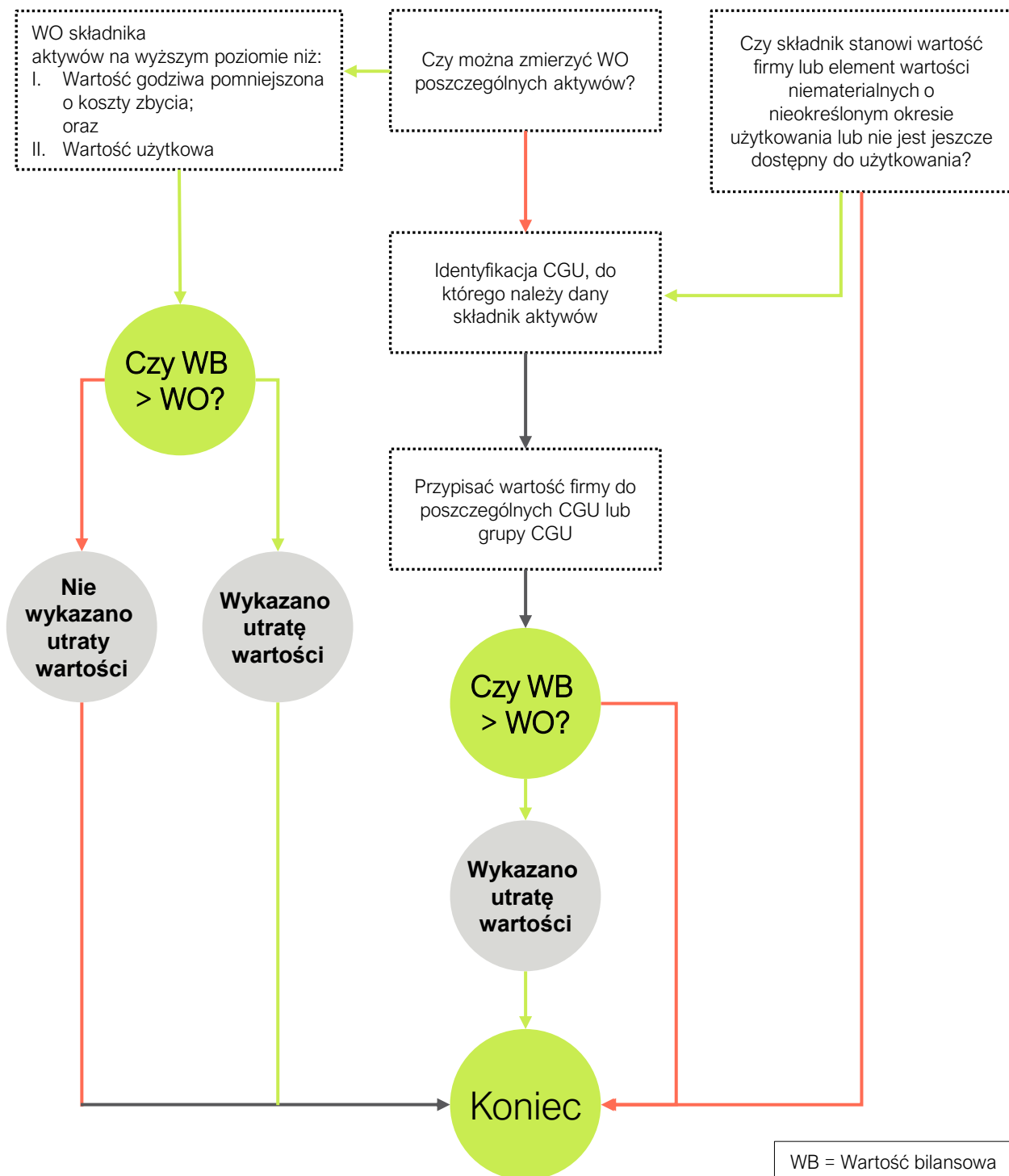
- Dowody na to, że nastąpiła utrata przydatności danego składnika aktywów lub jego fizyczne uszkodzenie
- Znaczące zmiany na rynku, aktualne lub mające miejsce w niedalekiej przyszłości, do których dany składnik aktywów jest wykorzystywany, np. gdy składnik aktywów przestaje funkcjonować lub gdy planuje się zaprzestać jego działalności
- Sprawozdawczość wewnętrzna, która wskazuje na gorsze od oczekiwanych wyniki ekonomiczne danego składnika aktywów

Pyt.:

Czy występują jakieś wskaźniki utraty wartości?

Tak

Nie



WB = Wartość bilansowa
RA = Wartość odzyskiwalna

Istnieje kilka obszarów, na które spółki powinny zwracać szczególną uwagę przy przeprowadzaniu testu na utratę wartości w związku ze zmiennością rynku spowodowaną wybuchem epidemii COVID-19.

1

Ocena utraty wartości NIE zawsze opiera się na najgorszym możliwym scenariuszu.

W przypadku wykrycia wskaźników, spółki są zobowiązane do oszacowania wartości odzyskiwalnej składnika aktywów lub jednostki CGU jako wyższej z następujących wartości

- i) "wartość godziwa pomniejszona o koszty zbycia" oraz
- ii) "wartość użytkowa" na dzień sprawozdawczy.

Wartość odzyskiwalna jest szacowana przy użyciu zestawu przyszłych przepływów pieniężnych, które według przewidywań będą generowane z danego składnika aktywów lub CGU. Oznacza to najbardziej prawdopodobne wyniki oparte na racjonalnych i uzasadnionych założeniach na dzień sprawozdawczy. Spółki nie powinny opierać oceny utraty wartości na najgorszym scenariuszu, ponieważ celem nie jest przeprowadzenie testu warunków skrajnych dla oceny utraty wartości.

2

Wartość firmy powstała w wyniku połączenia jednostek gospodarczych NIE powinna być po prostu spisana w koszty

Kolejną kluczową kwestią jest stwierdzenie, że spadek kapitalizacji rynkowej przedsiębiorstwa może mieć charakter przejściowy w związku z czym należy ocenić czy długoterminowo wpływa na wycenę wartości przedsiębiorstwa (i wartości firmy). Wartość firmy, jako wynik synergii powstałej w rezultacie

połączenia jednostek gospodarczych, nie powinna być po prostu spisana w koszty (poprzez odpisy aktualizacyjne), lecz wymaga starannej oceny opartej na faktach i okolicznościach.

W większości przypadków zakłada się, że synergia wynikająca z połączenia jednostek gospodarczych będzie stopniowo rozliczna w okresie prognozy a jej nierozliczona część będzie skapitalizowana w ramach wartości rezydualnej odzwierciedlając oszczędności kosztów wynikające z poprawy efektywności operacyjnej lub wzrostu przychodów w wyniku lepszego obrotu generowanego przez aktywa.

3

NIE należy podwójnie liczyć zwiększonych czynników ryzyka

Globalna pandemia może wpłynąć na zdolność generowania środków pieniężnych przez składnik aktywów lub CGU ze względu na wzrost ryzyka i niepewności. W związku z tym zaleca się spółkom korektę oczekiwanych przyszłych przepływów pieniężnych ALBO stopy dyskontowej w celu uwzględnienia zwiększonego ryzyka, lecz nie obu tych czynników.

Wymaga to racjonalnego rozważenia i zrozumienia perspektyw operacyjnych i finansowych składnika aktywów lub CGU, w ramach których działa. Przy szacowaniu kosztu kapitału własnego konieczne może być również uwzględnienie przez przedsiębiorstwa premii za ryzyko właściwej dla danej jednostki.

Ogólnie rzecz biorąc, ocena utraty wartości jest kluczowym elementem procesu sprawozdawczości finansowej. Proces ten może być skomplikowany i czasochłonny. Dlatego ważne jest, aby przedsiębiorstwa wcześniej planowały i posiadały odpowiednie procedury modelowania procesów biznesowych i prognozowania. Nasze doświadczenie w zakresie oceny utraty wartości może pomóc firmom przebrnąć przez czynniki powodujące utratę wartości i wypracować dokładniejszą wycenę utraty wartości.

W przypadku pytań zapraszamy do kontaktu z ekspertami Baker Tilly TPA:



Krzysztof Horodko

Partner Zarządzający, dział audytu
Baker Tilly TPA

krzysztof.horodko@bakertilly-tpa.pl



Monika Tuzimek

Partner w dziale audytu
Baker Tilly TPA

monika.tuzimek@bakertilly-tpa.pl



Tomasz Manowiec

Dyrektor w zespole corporate finance
Baker Tilly TPA

tomasz.manowiec@bakertilly-tpa.pl

O Baker Tilly TPA

Baker Tilly TPA świadczy kompleksowe usługi audytorskie oraz doradztwa biznesowego. Łączymy rozwiązania najwyższej jakości z międzynarodowym doświadczeniem oraz najlepszymi regionalnymi praktykami rynkowymi.

Jesteśmy członkiem międzynarodowej grupy doradczej TPA oraz globalnej sieci Baker Tilly International, co pozwala nam na działania o zasięgu globalnym, ale przede wszystkim gwarantuje najwyższe i ujednolicone standardy pracy.

Naszą ofertę uzupełniają usługi strategicznego doradztwa podatkowego, outsourcingu księgowości i płac, doradztwa dla sektora nieruchomości, a także doradztwa personalnego świadczone pod marką TPA Poland. Dostarczamy także obsługę prawną poprzez naszą kancelarię Baker Tilly Woroszyńska Legal.

Baker Tilly TPA, TPA Poland oraz kancelaria Baker Tilly Woroszyńska Legal są wyłącznymi reprezentantami sieci Baker Tilly International w Polsce.

Kontakt

Biuro w Warszawie:

ul. Przyokopowa 33

01-208 Warszawa

Tel.: +48 22 647 97 00

Biuro w Poznaniu:

ul. Młyńska 12

61-730 Poznań

Tel.: +48 61 630 05 00

office@bakertilly-tpa.pl

www.bakertilly-tpa.pl

Baker Tilly TPA, TPA oraz Baker Tilly Woroszyńska Legal są nazwami handlowymi odpowiednio TPA Sp. z o.o. Sp.k. oraz Baker Tilly Woroszyńska Legal Sp.k. Obie firmy są członkami globalnej sieci of Baker Tilly International Ltd, w ramach której każda firma członkowska ma odrębną i niezależną osobowość prawną.

Now, for tomorrow

