

MSSF 16

Zmiana standardu
leasingowego.

*Czy jesteś na nią
gotowy?*





Nowy standard

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) opublikowała nowy Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 16 (MSSF 16) dotyczący leasingu. MSSF 16 zacznie obowiązywać dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2019 roku i wpłynie na większość spółek, które używają aktywów w oparciu o umowy dzierżawy, najmu i leasingu.



Zmiana zasad kalkulacji powszechnie używanych wskaźników finansowych

Nowe wymagania eliminują pojęcie leasingu operacyjnego, a co za tym idzie pozabilansowe ujęcie użytkowanych na tej podstawie aktywów. Wszystkie użytkowane aktywa i odnośne zobowiązania do zapłaty czynszów będą musiały zostać ujęte w bilansie. Wpłynie to na zmianę podstawy kalkulacji powszechnie używanych wskaźników finansowych, takich jak wskaźniki zadłużenia czy EBITDA. Zwiększy to porównywalność pomiędzy spółkami ale może mieć również wpływ na kowenanty w umowach kredytowych, ratingi kredytów, koszty finansowe oraz postrzeganie Twojej spółki przez interesariuszy.



Model biznesowy

Jako, że zmieniają się potrzeby i zachowania leasingobiorców, nowy standard może wpłynąć również na model biznesowy oraz ofertę leasingodawców. Zmiana może spowodować przyspieszenie rozwoju rynku leasingowego poprzez m. in. większy nacisk na usługi towarzyszące niż na same aktywa.



Dane biznesowe i proces

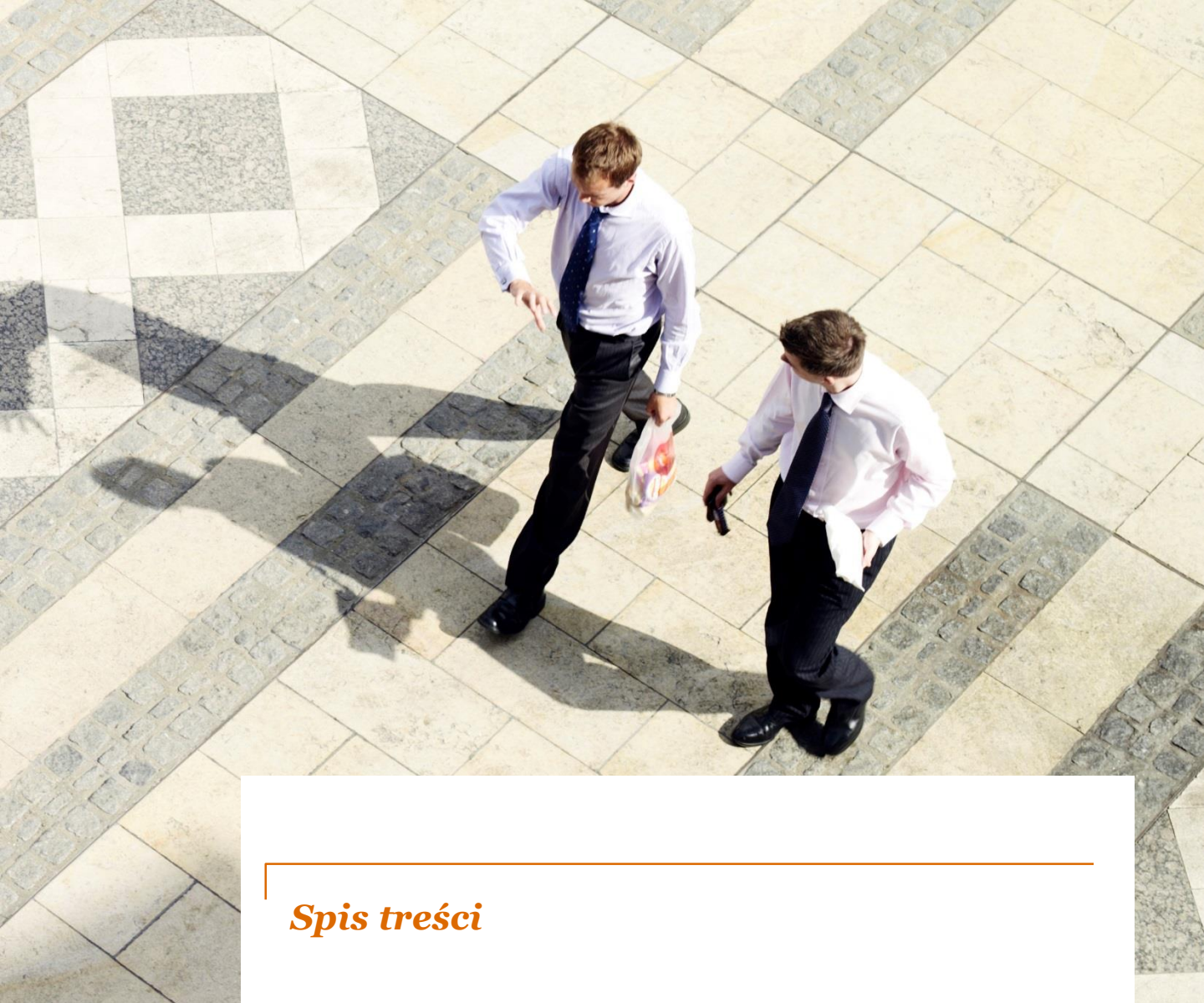
Zmiany w ujmowaniu leasingu będą miały ogromny wpływ na procesy biznesowe, systemy informatyczne oraz środowisko kontroli wewnętrznej leasingobiorców. Leasingobiorca będzie potrzebował zdecydowanie więcej danych na temat swoich umów leasingowych ze względu na wymóg ujęcia wszystkich tego typu umów w bilansie. Spółki będą zmuszone do kompleksowego podejścia do tematu wdrożenia nowego standardu, nie ograniczając się tylko do kwestii rachunkowych.



Przygotuj się już dziś

Im wcześniej zrozumiesz, jaki wpływ na Twoją firmę ma nowy standard, tym lepiej przygotujesz się na uniknięcie potencjalnych problemów, zredukujesz koszty oraz zmniejszysz ryzyko związane z wdrożeniem.





Spis treści

<i>Nowy standard dotyczący leasingu</i>	<i>2</i>
<i>Jaki jest zakres nowego standardu?</i>	<i>3</i>
<i>Jak odróżnić elementy leasingowe od nie leasingowych?</i>	<i>4</i>
<i>Jak wygląda nowy model?</i>	<i>5</i>
<i>Praktyczne konsekwencje wdrożenia MSSF 16</i>	<i>7</i>
<i>Wpływ na poszczególne branże</i>	<i>8</i>
<i>Wpływ na działalność finansową, operacyjną i biznesową</i>	<i>10</i>
<i>Data wejścia w życie oraz okres przejściowy</i>	<i>13</i>
<i>Kontakt</i>	<i>14</i>



Nowy standard dotyczący leasingu

W styczniu 2016 roku RMSR opublikowała nowy MSSF 16 dotyczący leasingu z datą wdrożenia od 1 stycznia 2019 roku. Nowy standard wymaga od leasingobiorcy ujęcia prawie wszystkich umów noszących znamiona leasingu w bilansie. Ma to na celu odzwierciedlenie prawa leasingobiorcy do używania aktywa w danym okresie czasu oraz ujęcie odpowiedniego zobowiązania do zapłaty czynszów/rat leasingowych.

Leasing jest ważnym i popularnym źródłem finansowania. Zapewnia on firmom dostęp do nieruchomości, maszyn i wyposażenia oraz ich użytkowanie bez konieczności ponoszenia dużych nakładów początkowych. Ponadto zapewnia elastyczność oraz pozwala leasingobiorcy na wyeliminowanie problemów związanych z ograniczonym okresem ekonomicznej przydatności aktywa oraz ryzyka związanego z jego wartością rezydualną. W praktyce leasing jest również czasami jedynym rozwiązaniem pozwalającym na użytkowanie tych aktywów, których zakup nie jest możliwy.

Zgodnie z obecnie obowiązującymi zasadami umowy leasingowe klasyfikowane są jako leasing finansowy lub leasing operacyjny. Klasyfikacja ta dokonywana jest w oparciu o skomplikowaną listę zasad i warunków, których spełnienie lub nie prowadzi do różnego ujęcia księgowego często bardzo podobnych, z ekonomicznego punktu widzenia, transakcji leasingowych.

Wpływ nowego standardu na sprawozdawczość finansową, sposób finansowania aktywów, systemy operacyjne oraz procesy i kontrole wewnętrzne może być znaczący. Wiele spółek używa leasingu jak źródła pozyskiwania wartościowych aktywów takich jak samochody, biura, fabryki,

sklepy czy flota lotnicza. Stąd też leasingobiorcy będą poważnie dotknięci nowym standardem. W przypadku leasingodawców zasady ujmowania umów leasingowych i ich rozliczania pozostaną w większości bez zmian. Niemniej zmiana standardu może mieć wpływ na ich modele biznesowe i produkty leasingowe w związku ze zmianą potrzeb i zachować leasingobiorców.

Leasingobiorcy

- Nowy standard wpłynie na prawie wszystkie powszechnie stosowane wskaźniki finansowe i miary efektywności takie jak: wskaźniki zadłużenia, wskaźnik płynności bieżącej, wskaźnik rotacji aktywów, wskaźnik pokrycia odsetek, EBITDA, EBIT, zysk operacyjny, zysk netto, wskaźnik zysku na akcję (EPS), wskaźniki stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROCE, ROE) i operacyjne przepływy pieniężne. Zmiany te mogą również wpłynąć na kowenanty zawarte w umowach kredytowych, ratingi kredytowe oraz koszty pożyczek, a także mogą znaleźć odzwierciedlenie w zmianach zachowania na rynku finansowym. Zmiany te zmuszą wiele spółek do ponownej analizy decyzji na temat wyboru pomiędzy opcją leasingu a opcją kupna aktywa.
- Sumy bilansowe wzrosną, wskaźniki zadłużenia zwiększą się, a wskaźniki kapitałowe zmniejszą. Pojawi się również zmiana w klasyfikacji kosztów (czynsze związane z wynajmem/dzierżawą zostaną zastąpione amortyzacją oraz kosztami odsetek) oraz momencie ich ujęcia (ujęcie wydatków leasingowych w nowym modelu będzie następowało relatywnie szybciej w stosunku do teraźniejszego wzoru ujęcia kosztów leasingu operacyjnego).
- Jednostki mające w leasingu aktywa o znaczącej wartości – włączając w to nieruchomości, urządzenia produkcyjne, samoloty, pociągi, statki i urządzenia technologiczne – silnie odczują zmianę standardu. Wpływ na jednostki z licznymi leasingami mniej wartościowych aktywów, takich jak komputery, drobne meble biurowe czy telefony może być mniejszy. Dla aktywów o mniejszej wartości (poniżej \$5000 w momencie nabycia) RMSR oferuje bowiem zwolnienie z obowiązku ujęcia leasingu w bilansie.
- Koszt wdrożenia i dalszego raportowania zgodnie z wymogami nowego standardu może być znaczący dla większości leasingobiorców, szczególnie, jeśli nie posiadają oni obecnie wewnętrznego systemu informacyjnego dostarczającego wymaganych danych na temat posiadanych umów leasingowych.

Leasingodawcy

- Leasingobiorcy i leasingodawcy powinni rozważyć renegocjację i rekonstrukcję obecnych i przyszłych umów leasingowych/umów najmu/umów dzierżawy.
- Struktury wspierające leasing, zarówno biznesowe jak i prawne powinny zostać poddane ponownej ocenie w celu sprawdzenia czy są nadal efektywne (na przykład spółki typu joint venture lub spółki celowe)
- Rachunkowość leasingodawcy pozostanie w znacznej mierze niezmienną w porównaniu do MSR 17, jednak mogą oni zostać dotknięci zmianami ze względu na zmianę potrzeb i zachować klientów, co wpłynie na ich modele biznesowe oraz oferowane produkty leasingowe.

Nowe zasady będą wymagać od spółek transformacji procesów biznesowych w wielu dziedzinach, włączając finanse i rachunkowość, IT, zaopatrzenie, podatki, treasury, prawo, działalność operacyjną, nieruchomości oraz HR.



Jaki jest zakres nowego standardu?

Zakres MSSF 16 jest bardzo podobny do MSR 17 i obejmuje wszystkie rodzaje umów, które przekazują prawo do użytkowania aktywów przez pewien okres czasu w zamian za opłatę. Z zakresu MSSF 16 wyłączone są prawa do własności intelektualnych nadawane przez leasingodawcę, prawa otrzymywane przez leasingobiorcę na podstawie umów licencyjnych (filmy kinowe, nagrania wideo, sztuki teatralne, rękopisy, patenty i prawa autorskie), leasing aktywów biologicznych, umowy na usługi koncesjonowane oraz umowy dotyczące poszukiwania lub wykorzystanie minerałów, ropy naftowej, gazu ziemnego oraz podobnych nieodnawialnych źródeł zasobów. Istnieje również możliwość nie stosowania MSSF 16 do pozostałych aktywów niematerialnych.

Definicja leasingu w MSSF 16 różni się jednak od obecnej definicji z KIMSF 4 co może spowodować odmienne ujmowanie i klasyfikację niektórych umów. MSSF 16 zawiera szczegółowe wytyczne w celu ułatwienia spółkom oceny czy dana umowa zawiera znamiona leasingu, usługi czy obie charakterystyki. Zgodnie z obecnie obowiązującymi zasadami oraz praktyką księgową nie ma dużego nacisku na rozróżnienie pomiędzy elementami usługi i leasingu operacyjnego ze względu brak różnic w ich ujęciu rachunkowym. Analizę umowy należy zawsze rozpocząć od ustalenia czy kontrakt spełnia definicję leasingu. Umowa jest umową leasingu jeżeli daje klientowi prawo do kontroli użytkowania zidentyfikowanego aktywa przez dany okres czasu w zamian za opłatę.



Przykład: Leasing vs. usługa

Spółka A zawarła trzyletni kontrakt z właścicielem stadionu (dostawcą) na użytkowanie kawałka powierzchni stadionu w celu sprzedaży swoich dóbr. Kontrakt ustala wielkość użytkowanej powierzchni oraz wskazuje, że może ona być zlokalizowana przy dowolnym wejściu na stadion. Dostawca ma prawo do zmiany lokalizacji powierzchni przydzielonej spółce A w dowolnym momencie. Koszty związane ze zmianą lokalizacji są marginalne. Spółka A używa swojego punktu sprzedaży (kiosk, który jest jej własnością) w celu sprzedaży dóbr; kiosk ten może łatwo zostać przeniesiony. Na stadionie znajduje się wiele dogodnych lokalizacji dla Spółki A, które spełniają postanowienia kontraktu.

Pytanie

Czy kontrakt spełnia definicję leasingu?

Odpowiedź

Kontrakt nie jest leasingiem, gdyż nie pojawia się w nim konkretne aktyw. Spółka A kontroluje swój kiosk, który nie jest przedmiotem kontraktu. Kontrakt dotyczy miejsca na stadionie, które może zostać łatwo zmienione w każdym momencie według uznania dostawcy. Dostawca ma pełne prawo do zastąpienia lokalizacji używanej przez Spółkę A ponieważ:

- Dostawca ma możliwość zmiany lokalizacji w każdym momencie bez zgody Spółki A.
- Dostawca osiąga takie same korzyści ekonomiczne z kontraktu po zmianie lokalizacji używanej przez Spółkę A.



Jak rozdzielić elementy leasingowe i nie leasingowe?

Obecnie wiele umów sprzedażowych zawiera elementy leasingu operacyjnego. Również umowy leasingu operacyjnego zawierają elementy nie leasingowe (np. świadczenie usługi). Jednakże spółki przeważnie nie wydzielają elementu leasingu operacyjnego w kontrakcie gdyż ujęcie księgowe leasingu operacyjnego i sprzedaży usługi jest praktycznie jednakowe. Zgodnie z nowym standardem ujęcie tych dwóch elementów ulegnie jednak zmianie – leasing będzie musiał zostać ujęty w bilansie*.

Zarówno leasingobiorca jak i leasingodawca będą zobligowani do oddzielenia elementów leasingowych od nie leasingowych w swoich kontraktach jeżeli spełnione będą oba poniższe warunki:

- a) Leasingobiorca odnosi korzyści z użytkowania samego aktywa lub użytkowania tego aktywa w połączeniu z innymi, łatwo dostępnymi zasobami. Łatwo dostępnymi zasobami mogą być dobra oraz usługi, które są sprzedawane lub leasingowane oddzielnie (przez leasingodawcę lub innego dostawcę) lub zasoby, które leasingobiorca już posiada (udostępnione przez leasingodawcę lub udostępnione w ramach innych transakcji); oraz
- b) Aktywo będące przedmiotem transakcji nie jest ani zależne, ani silnie powiązane z innymi aktywami dostarczonymi w ramach umowy.

Po zidentyfikowaniu wszystkich leasingowych i nie leasingowych elementów, płatności z tytułu umowy powinny zostać zaalokowane do tych elementów według następujących zasad:

- Leasingodawcy powinni zastosować wytyczne z MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” dotyczące alokacji ceny transakcyjnej do oddzielnych elementów (obowiązków świadczenia). Cena alokowana jest na podstawie relatywnej jednostkowej ceny sprzedaży (JCS). Jeśli JCS nie jest obserwowalna w praktyce rynkowej należy dokonać

jej szacunku. MSSF 15 dopuszcza trzy metody estymacji JSC: skorygowana cena rynkowa, koszt prognozowany plus marża, wartość rezydualna. Jednostki mogą połączyć przyjęcie nowego standardu leasingowego z wdrożeniem nowego standardu ujęcia przychodów (data wdrożenia 1 stycznia 2018 r.), biorąc pod uwagę współzależności pomiędzy wymienionymi wyżej standardami. Może się to okazać najbardziej korzystnym i kosztowo efektywnym podejściem.

- Leasingobiorcy również powinni wydzielić wszystkie elementy leasingowe i nie leasingowe w umowie, chyba że zdecydują się na wybór i zastosowanie polityki rachunkowości zgodnie z którą czynności umowne nie polegające na przekazaniu dóbr lub usług leasingobiorcy nie stanowią elementów kontraktu. Alokacja płatności w takich przypadkach powinna odbywać się na zasadach analogicznych jak opisane powyżej dla leasingodawców. Standard daje leasingobiorcom możliwość wybrania polityki rachunkowości, która zezwala na nie wydzielanie elementów leasingowych i nie leasingowych w umowach (wyboru tego należy dokonać na poziomie poszczególnych klas aktywów będących przedmiotem umów). W efekcie wyboru tej polityki rachunkowości cała umowa ujmowana będzie jako leasing.

Przykład: wydzielenie elementów leasingowych

Spółka A zawarła 15-letnią umowę na używanie trzech konkretnych, nieaktywnych światłowodów łączących Hong Kong z Tokio oraz na usługi konserwacji tych światłowodów przez cały okres trwania kontraktu. Spółka A podejmuje wszystkie decyzje w zakresie wykorzystania światłowodów będących przedmiotem kontraktu poprzez podłączenie ich do urządzeń elektronicznych będących jej własnością (Spółka A przeprowadziła pierwszą aktywację światłowodów). Jednostka klasyfikuje umowę jako umowę leasingową.

Umowa zawiera dwa elementy: leasing nieaktywnych światłowodów oraz usługę ich konserwacji. Jednostkowa cena sprzedaży może zostać ustalona w odniesieniu do podobnych umów leasingowych oraz umów na usługi konserwacji zawieranych oddzielnie. Jeśli żadne podobne umowy zawierane oddzielnie nie występują, Spółka A musi dokonać szacunku jednostkowej ceny sprzedaży dla obu elementów.

Wymagania MSSF 16 co do wydzielania elementów leasingowych i nie leasingowych oraz alokowania płatności do wydzielonych elementów będą wymagać zastosowania oceny zarządu w dwóch momentach: w momencie identyfikacji oddzielnych elementów leasingowych i nie leasingowych oraz w momencie szacowania ich jednostkowej ceny sprzedaży. Leasingobiorcy mogą nie posiadać obecnie odpowiednich danych niezbędnych do wydzielania elementów leasingowych i nie leasingowych. Stąd też to na leasingodawcach będzie spoczywać obowiązek dostarczenia informacji swoim klientom w celu umożliwienia im wydzielania elementów leasingowych i nie leasingowych. W przeszłości elementy te nie musiały być wydzielane i wyceniane oddzielnie.

*z wyjątkiem krótkoterminowych leasingów oraz aktywów nisko cennych, patrz strona 7



Jak wygląda nowy model?

Nowy standard znosi rozróżnienie pomiędzy leasingiem operacyjnym i leasingiem finansowym. Teraz aktywa leasingowe (reprezentujące prawo do użytkowania danego aktywa w określonym czasie) oraz zobowiązania leasingowe (reprezentujące zobowiązanie do zapłaty czynszów) będą ujmowane dla wszystkich leasingów*.

Na początku leasingobiorcy powinni ująć prawo do użytkowania aktywa wraz z odnośnym zobowiązaniem leasingowym ustalonym w wysokości zdyskontowanych przyszłych płatności w okresie trwania leasingu. Przy czym przez okres trwania leasingu rozumiemy okres zgodny z nową definicją okresu leasingu zawartą w MSSF 16. Określenie okresu leasingu zgodnie z MSS 16 będzie wymagać oceny, która nie była wcześniej wymagana dla leasingu operacyjnego, gdyż nie zmieniała ona księgowego sposobu ujmowania wydatków. Początkowe koszty bezpośrednie związane z umową oraz ponoszone po zakończeniu okresu leasingu koszty przywrócenia stanu początkowego również będą wymagały ujęcia.

Rachunkowość leasingodawcy w zasadzie nie zmieni się i będzie on mógł kontynuować ujmowanie w bilansie aktywów przekazanych do użytkowania w ramach leasingu operacyjnego. Dla umów leasingu finansowego oraz umów sprzedaży ujmowane będą należności leasingowe oraz wartość rezydualna aktywa należąca do leasingobiorcy, jeśli występuje.

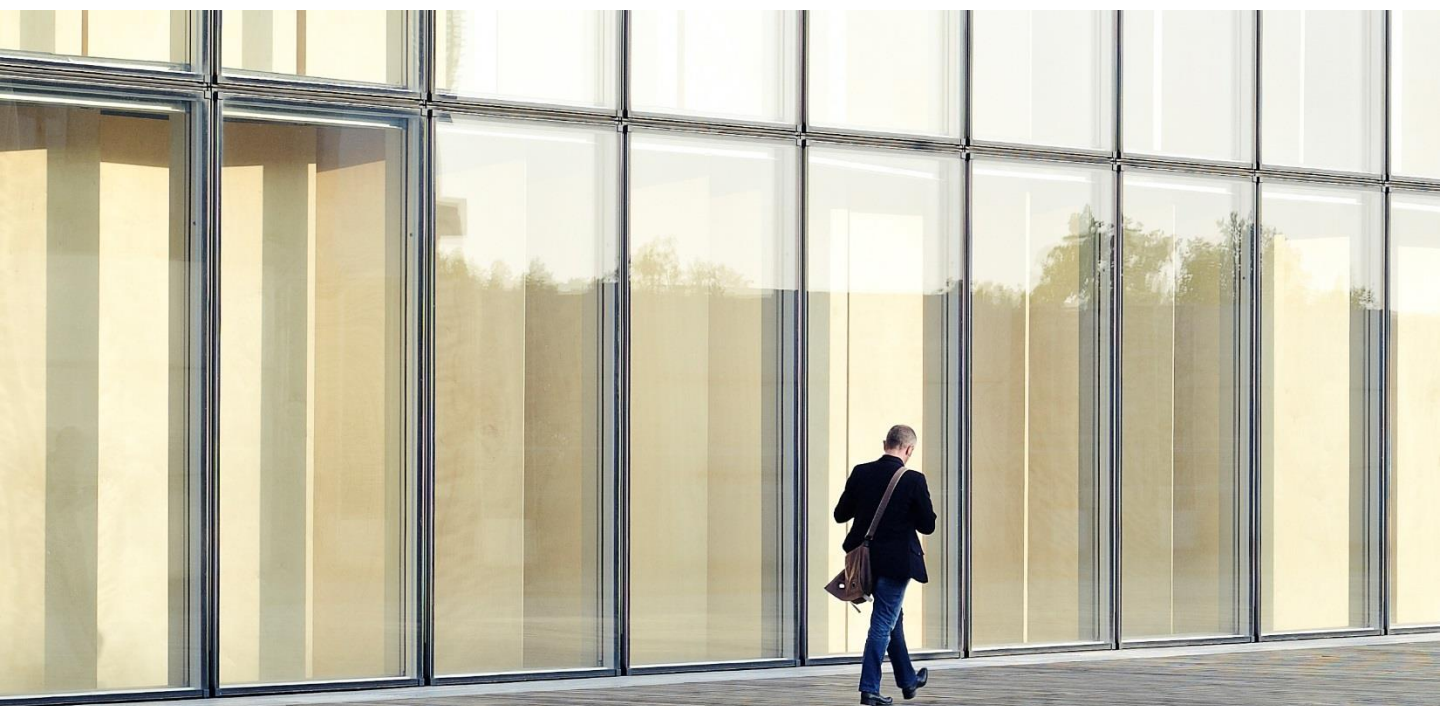
Kluczowe elementy nowego standardu oraz ich wpływ na sprawozdania finansowe:

- Zastąpienie modelu „ryzyka i korzyści” modelem „prawa do użytkowania”. Leasingobiorcy będą zobligowani do ujmowania aktywów i zobowiązań z tytułu każdej umowy leasingowej.
- Wszystkie zobowiązania leasingowe powinny zostać wycenione na bazie oszacowanego okresu leasingu tj. włączając opcjonalne okresy, kiedy jednostka jest pewna wykonania opcji przedłużenia (lub nie wykonania opcji zakończenia) leasingu.
- Warunkowe płatności czynszów oraz zmienne płatności leasingowe powinny zostać uwzględnione w wycenie aktywa

i zobowiązania w przypadku, gdy ich zmienność wynika z oparcia o indeks lub stopę procentową lub gdy w swej istocie są płatnościami stałymi. Leasingobiorca będzie miał obowiązek dokonać ponownej wyceny płatności leasingowych opartych o indeks lub stopę procentową tylko i wyłącznie w momencie gdy ponowna wycena zobowiązań leasingowych będzie wymagana z innego powodu (na przykład ze względu na konieczność ponownego określenia okresu leasingowania) lub w momencie zmiany przepływów pieniężnych spowodowanych faktyczną zmianą w indeksie lub stopie procentowej (tj. w momencie kiedy następuje faktyczna zmiana płatności leasingowych).

- Leasingobiorcy powinni ponownie oszacować okres leasingowania tylko w przypadku wystąpienia znaczącego wydarzenia lub znaczącej zmiany w uwarunkowaniach podlegających pod kontrolę leasingobiorcy.

*z wyjątkiem krótkoterminowych leasingów oraz aktywów nisko cennych, patrz strona 7



Przykład: Leasing samochodu

Spółka A wzięła w leasing samochód na okres czterech lat począwszy od 1 Stycznia 20x9. Wartość inwestycji wyniosła 34.845 JP. Leasing wymaga miesięcznych płatności rat w wysokości 668 JP przez cały okres trwania leasingu. Rocznie Spółka musi zapłacić 8.016 JP, z czego 6.672 to płatności rat leasingowych a 1.344 to opłata za usługę serwisowania. Wartość rezydualna samochodu po zakończeniu okresu leasingowania wynosi 14.168 JP. Nie istnieje możliwość odnowienia leasingu ani zakupu samochodu; dodatkowo nie ma gwarancji, co do wysokości wartości

rezydualnej. Implikowana stopa procentowa leasingu wynosi 5%. Wartość bieżąca netto płatności leasingowych przy 5-procentowej stopie dyskontowej wynosi 24.192 JP.

Ogólny wpływ na zysk netto jest taki sam w MSR 17 i MSSF 16, jednakże w wyniku użycia modelu „prawa do użytkowania” prezentacja płatności rat leasingowych w sprawozdaniu z całkowitych dochodów zmieni się. Według MSR 17 płatności rat w leasingu operacyjnym były w całości prezentowane jako koszty operacyjne.

Przy użyciu modelu „prawa do użytkowania” amortyzacja i koszty odsetek będą ujęte oddzielnie co będzie mieć pozytywny wpływ na EBITDA. Skumulowany wpływ na zysk netto jest taki sam w MSR 17 i MSSF 16, jednakże przy użyciu modelu „prawa do użytkowania” zmieni się ujęcie wydatków leasingowych oraz ich prezentacja w sprawozdaniu z całkowitych dochodów podczas trwania okresu leasingowania. Dodatkowo w sprawozdaniu finansowym leasingobiorcy ujęte zostanie aktywo z tytułu prawa do użytkowania oraz odnośne zobowiązanie leasingowe.

MSSF 16 – wpływ na pozycje w bilansie i dochód

	Sty 20x9	Gru 20x9	Gru 20y0	Gru 20y1	Gru 20y2	Razem
Prawo do użytkowania składnika majątku	24 192	18 144	12 096	6 048	0	
Zobowiązania z tyt. leasingu	(24 192)	(18 580)	(12 687)	(6 498)	0	
Koszty operacyjne – usługi	0	1 344	1 344	1 344	1 344	5 376
Amortyzacja	0	6 048	6 048	6 048	6 048	24 192
Koszty z tyt. odsetek	0	1 060	779	483	174	2 496
Dochód netto	0	(8 452)	(8 171)	(7 875)	(7 566)	(32 064)

MSR 17 – wpływ na sytuację finansową i dochód

	Sty 20x9	Gru 20x9	Gru 20y0	Gru 20y1	Gru 20y2	Razem
Prawo do użytkowania składnika majątku	0	0	0	0	0	
Zobowiązania z tyt. leasingu	0	0	0	0	0	
Koszty operacyjne – leasing i usługi	0	8 016	8 016	8 016	8 016	32 064
Dochód netto	0	(8 016)	(8 016)	(8 016)	(8 016)	(32 064)



Praktyczne konsekwencje wdrożenia MSSF 16

Dopuszczalne zwolnienie dotyczące leasingów krótkoterminowych ma na celu zmniejszenie kosztów związanych z wdrożeniem nowego standardu bez wyraźnego osłabienia jakości informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych.

Określenie okresu leasingu

MSSF 16 definiuje okres leasingu jako całkowity, niepodlegający odwołaniu okres, podczas którego leasingobiorca ma prawo do użytkowania danego aktywa. Okres leasingu obejmuje również okresy opcjonalne w przypadku, gdy jednostka jest pewna wykonania opcji przedłużenia (lub nie wykonania opcji zakończenia) leasingu.

W momencie określania okresu leasingu jednostki powinny rozważyć wszystkie istotne fakty i okoliczności, które mogą świadczyć za tym, że zdecydują się one na opcję przedłużenia leasingu. Opcja przedłużenia powinna zostać ujęta w okresie leasingu jeśli istnieje wystarczająca pewność wykonania tej opcji przez leasingobiorcę. Leasingobiorca zobowiązany jest do ponownej oceny opcji przedłużenia leasingu w momencie zaistnienia istotnych zdarzeń lub istotnej zmiany okoliczności, nad którymi leasingobiorca ma kontrolę. Leasingodawca nie ma prawa do zmiany raz określonego okresu leasingowania.

Leasing krótkoterminowy

Zgodnie z MSSF 16 leasingobiorca może wybrać opcję nie ujmowania aktywów oraz zobowiązań leasingowych dla leasingów o okresie poniżej 12 miesięcy. W takim wypadku leasingobiorca ujmuje płatności leasingowe w rachunku wyników metodą liniową w trakcie trwania umowy leasingu. Zwolnienie musi zostać zastosowane na poziomie klasy aktywów.

Aby móc skorzystać ze zwolnienia jednostka powinna najpierw prawidłowo określić okres leasingu. Metodologia określania okresu leasingu krótkoterminowego jest tożsama z ogólną metodą określania okresu leasingu tj. opcja przedłużenia okresu leasingu powinna zostać wzięta pod uwagę, jeśli jednostka jest wystarczająco pewna, że wykona opcję przedłużenia (lub nie wykona opcji zakończenia). Każda umowa leasingu, który zawiera opcję zakupu aktywa automatycznie nie jest uznawana za leasing krótkoterminowy.

W trakcie wdrożenia nowego standardu spółki będą musiały ustalić, w jaki sposób będą identyfikować umowy leasingu krótkoterminowego oraz zastanowić się nad zaimplementowaniem procesu umożliwiającego zastosowanie dla nich zwolnienia co może prowadzić do dodatkowych, obok konieczności wprowadzenia nowego modelu dla pozostałych umów, komplikacji procesu i systemów.

Leasing aktywów niskocennych

RMSR, w oparciu o informację zwrotną otrzymaną od respondentów na temat kosztów i korzyści wprowadzenia nowego standardu, postanowiła wprowadzić dodatkowe zwolnienie w celu zmniejszenia złożoności MSSF16 i kosztów jego wdrożenia. Zgodnie z tym zwolnieniem leasingobiorcy nie są zobowiązani do ujmowania aktywów oraz zobowiązań leasingowych dla aktywów niskocennych takich jak: tablety czy komputery, małe meble biurowe i telefony. RMSR w Uzasadnieniu Wniosków podała, iż maksymalna wartość aktywa kwalifikującego się do zwolnienia wynosi 5 000 USD (wartość początkowa w momencie nabycia).

W trakcie wdrożenia standardu jednostki będą musiały ustalić, w jaki sposób będą traktować aktywa niskocenne oraz zastanowić się nad zaimplementowaniem procesu umożliwiającego zastosowanie dla nich zwolnienia co może prowadzić do dodatkowych, obok konieczności wprowadzenia nowego modelu dla pozostałych umów, komplikacji procesu i systemów.

Przykład: opcja przedłużenia

Spółka A wydzierżawiła od agencji nieruchomości budynek. Umowa została zawarta na okres 5-ciu lat z możliwością przedłużenia na kolejne 5 lat. Opcja przedłużenia jest na warunkach rynkowych. Spółka A nie ma żadnych istotnych przesłanek ekonomicznych, które wskazywałyby na wykonanie opcji przedłużenia w momencie zawarcia umowy leasingu.

Okres leasingu ustalony na początku umowy wynosi 5 lat.

A co jeśli... Spółka A dokonała znaczącej inwestycji w celu usprawnienia dzierżawionego budynku przed zawarciem umowy. Okres ekonomicznej użyteczności aktywów zbudowanych w ramach tej inwestycji/usprawnienia wynosi 10 lat.

Spółka A powinna rozważyć czy wybudowane usprawnienie obiektu dzierżawy będzie miało znaczącą wartość ekonomiczną pod koniec okresu

pierwszych 5-ciu lat trwania umowy. Jeśli dokonane usprawnienie sprawia, iż dzierżawiony budynek posiada większą użyteczność dla leasingobiorcy niż użyteczność alternatywnego budynku, który mógłby zostać wydzierżawiony za podobną cenę, Spółka A powinna rozważyć usprawnienie jako znaczącą przesłankę ekonomiczną, która wpływa na pewność wykonania opcji przedłużenia okresu dzierżawy o kolejne 5 lat.



Wpływ na poszczególne branże

W prawie każdej branży spółki pozyskują aktywa w drodze leasingu. Niemniej rodzaj oraz ilość leasingowanych aktywów, a także warunki i struktury umów leasingowych znacząco się różnią w zależności od branży.

Na przykład: profesjonalna firma usługowa posiada w leasingu samochody oraz biura; firma komunalna posiada w leasingu elektrownie; sieć detaliczna posiada w leasingu punkty sprzedaży (sklepy); firma telekomunikacyjna posiada w leasingu kable światłowodowe oraz wieże telekomunikacyjne; linia lotnicza posiada w leasingu flotę powietrzną – wszystkie leasingi mają inną charakterystykę, warunki, ramy regulacyjne, cennik, ryzyka i korzyści. W konsekwencji dla każdej branżi następstwa wprowadzenia nowego standardu będą inne.

PwC przeprowadziło globalne badanie w celu oceny wpływu nowego standardu na wzrost zadłużenia, dźwignię finansową, wypłacalność oraz na wskaźnik EBITDA na przykładzie ponad 3000 spółek kapitałowych raportujących według MSSF spośród różnych branż i krajów (wykluczając USA). Badanie pokazuje minimalny wpływ skapitalizowania istniejących już leasingów operacyjnych nie ujętych dotychczas w bilansach (w oparciu o ujawnienia na temat zobowiązań z tytułu leasingu operacyjnego zamieszczonych w opublikowanych sprawozdaniach finansowych z 2014 roku). W badaniu nie wzięto pod uwagę zwolnień/ulg przejściowych, które mogą zostać zastosowane w momencie wdrożenia nowego standardu.

Średni wzrost zadłużenia oraz EBITDA w najbardziej dotkniętych zmianą branżach można podsumować następująco:

Branża	Średni wzrost długu	Średni wzrost EBITDA
Wszystkie firmy	22%	13%
Handel detaliczny	98%	41%
Linie lotnicze	47%	33%
Usługi profesjonalne	42%	15%
Służba zdrowia	36%	24%
Sprzedaż hurtowa	28%	17%
Transport i logistyka	24%	20%
Rozrywka	23%	15%
Telekomunikacja	21%	8%

Źródło: Globalne badanie przeprowadzone przez PwC nt. wpływu kapitalizacji leasingów operacyjnych na sytuację finansową przedsiębiorstw



Handel detaliczny

Sieci detaliczne z reguły dzierżawią powierzchnie handlowe, sklepy lub punkty sprzedaży. W związku z tym wdrożenie nowego standardu będzie miało na nich bardzo istotny wpływ, w szczególności w poniższych obszarach:

- *Opcja przedłużenia* – dzierżawa nieruchomości jest podstawą biznesu jednostek z branży handlu detalicznego, dlatego ocena, czy istnieją ekonomiczne przesłanki uzasadniające skorzystanie z opcji przedłużenia leasingu dzierżawionej powierzchni może wymagać istotnego osądu.
- *Zmienne płatności oparte o indeksy lub stopy procentowe* – sprzedawcy powinni wdrożyć odpowiedni system/proces służący szacowaniu zmiennych płatności na bazie aktualnych wielkości wskaźników dla każdego okresu sprawozdawczego (np. wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych).
- *Wydzielenie elementów leasingowych i nie leasingowych* – sprzedawcy będą musieli oddzielić opłaty za różnego rodzaju usługi (np. administracyjne /komunalne/marketingowe) od elementów leasingowych w przypadku większości umów z zarządcami nieruchomości – czy to w przypadku wynajmu pojedynczych sklepów czy w przypadku dzierżawy całych sieci handlowych.



Wpływ na poszczególne branże

Telekomunikacja



Spółki telekomunikacyjne leasingują aktywa o wysokiej wartości takie jak infrastruktura sieciowa, wieże telekomunikacyjne, odbiorniki satelitarne czy kable światłowodowe:

- *Identyfikacja leasingu* – w przypadku spółek telekomunikacyjnych stwierdzenie czy umowa jest leasingiem może być skomplikowane oraz wymagać osądu. Nowy standard podaje przykład rozróżnienia pomiędzy usługą sieciową a leasingiem światłowodów. Spółki telekomunikacyjne będą musiały określić czy ich umowy zapewniają kontrolę nad aktywem czy jedynie zapewniają do niego dostęp.
- *Wydzielenie elementów leasingowych i nie leasingowych* – spółki telekomunikacyjne będą musiały porozdzielać wieloelementowe umowy z klientami. W rezultacie mogą chcieć połączyć wdrożenie nowego standardu leasingowego z wdrożeniem nowego standardu dotyczącego ujmowania przychodów MSSF 15 (wchodzącym w życie 1 Stycznia 2018 r.), biorąc pod uwagę współzależności pomiędzy tymi standardami. Może się to okazać najbardziej efektywne kosztowo.

Transport i logistyka



Spółki z branży transportu i logistyki często leasingują aktywa o wysokiej wartości takie jak: flota lotnicza, pociągi, statki, nieruchomości, ciężarówki i inne pojazdy:

- *Opcja przedłużenia* – spółki bardzo często używają leasingu na potrzeby ich podstawowej działalności operacyjnej tj. do generowania przychodów. Powstaje zatem pytanie kiedy taka spółka posiada przesłanki ekonomiczne uzasadniające przedłużenie leasingu (np. linie lotnicze, firmy kurierskie)? Taka ocena może wymagać istotnego osądu.
- *Identyfikacja leasingu* – stwierdzenie czy umowa jest leasingiem może być skomplikowane oraz wymagać osądu. Na przykład, czy spółka transportowa ma kontrolę nad aktywem podczas czarteru godzinowego lub czarteru statku bez załogi? Zgodnie z wytycznymi obowiązującymi obecnie nie ma dużego nacisku na wydzielenie usługi od leasingu operacyjnego, jako że nie wpływa to znacząco na ujęcie rachunkowe.
- *Rozróżnienie elementów leasingowych i nie leasingowych* – spółki w branży transportowej i logistycznej często łączą leasing aktywów z innymi usługami (np. usługi konserwacji, ubezpieczenie itd.). Leasingodawcy często oferują produkty w pakietach, w przypadku których leasingobiorcy będą zmuszeni do rozdzielenia elementów leasingu od elementów usługi.

Wydzierżawiający nieruchomości i leasingodawcy wyposażenia



Wydzierżawiający nieruchomości i leasingodawcy wyposażenia nie odczuwają znaczącego wpływu nowego standardu na swoją rachunkowość, jednakże ich modele biznesowe mogą ulec zmianie ze względu na zmianę zachowań leasingobiorców.

- *Opcja przedłużenia* – dzierżawa nieruchomości jest podstawą biznesu jednostek z branży handlu detalicznego, dlatego ocena, czy istnieją ekonomiczne przesłanki uzasadniające skorzystanie z opcji przedłużenia leasingu dzierżawionej powierzchni może wymagać istotnego osądu.
- *Zmienne płatności oparte o indeksy lub stopy procentowe* – sprzedawcy powinni wdrożyć odpowiedni system/proces służący szacowaniu zmiennych płatności na bazie aktualnych wielkości wskaźników dla każdego okresu sprawozdawczego (np. wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych).
- *Wydzielenie elementów leasingowych i nie leasingowych* – sprzedawcy będą musieli oddzielić opłaty za różnego rodzaju usługi (np. administracyjne /komunalne/marketingowe) od elementów leasingowych w przypadku większości umów z zarządcami nieruchomości – czy to w przypadku wynajmu pojedynczych sklepów czy w przypadku dzierżawy całych sieci handlowych.

Efekty wprowadzenia nowego standardu będą odczuwalne dla wszystkich branż, jednak mogą się one znacząco różnić w zależności od specyfiki danej branży.



Wpływ na działalność finansową, operacyjną i biznesową

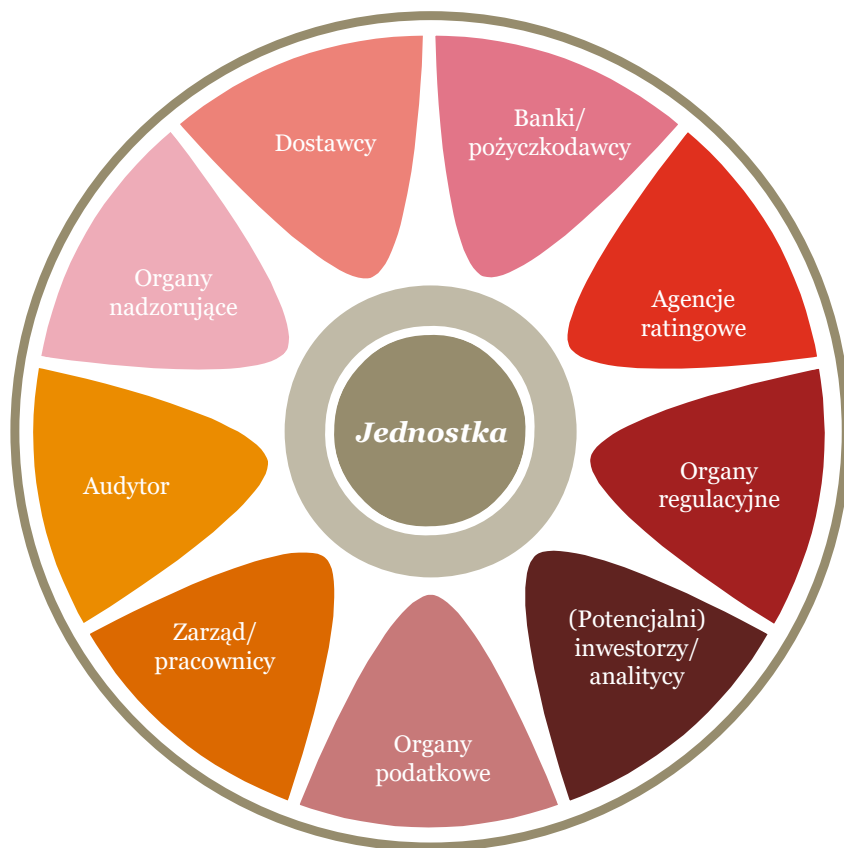
Informacja finansowa

Nowy standard wpłynie na zwiększenie sumy bilansowej, zmieni klasyfikację kosztów w rachunku wyników oraz prezentację przepływów pieniężnych. W rachunku wyników wydatki z tytułu najmu zostaną zastąpione kosztami amortyzacji i kosztem odsetek (podobnie do obecnego ujęcia leasingu finansowego zgodnie z MSR 17). W rezultacie pojawi się na wczesnym etapie trwania umowy koszt z tytułu leasingu, który może spowodować zmniejszenie dochodów i wartości kapitału własnego natychmiast po początkowym ujęciu leasingu, który dziś ujmowany jest jako leasingu operacyjny.

Zmiana podstawy wyliczania wskaźników finansowych i miar efektywności

Nowy standard wpłynie na prawie wszystkie powszechnie używane wskaźniki finansowe i miary efektywności takie jak: wskaźniki zadłużenia, wskaźnik płynności bieżącej, wskaźnik rotacji aktywów, wskaźnik pokrycia odsetek, EBIT, zysk operacyjny, zysk netto wskaźnik zysku na akcję (EPS), wskaźniki stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału (ROCE, ROE) i operacyjne przepływy pieniężne. Warto jednak zaznaczyć, iż takie miary jak zysk operacyjny, EBIT, EBITDA czy operacyjne przepływy pieniężne ulegną poprawie bez żadnej faktycznej zmiany w podstawowych przepływach pieniężnych czy aktywności biznesowej, a jedynie w wyniku zastosowania nowych zasad rachunkowości.

Zmiana wskaźników finansowych takich jak wskaźniki zadłużenia czy dźwignia finansowa może spowodować naruszenie kowenantów w umowach kredytowych jeśli jednostka nie zastosowała klauzuli niezmienności zasad rachunkowości („frozen GAAP”) w swoich umowach z bankami. Zwiększenie kosztów odsetek może również wywołać naruszenie kowenantów określonych w odniesieniu do wysokości odsetek/kosztów finansowych. Zmiany mogą mieć z kolei wpływ na ratingi kredytów oraz wywołać



zmiany w zachowaniu interesariuszy. Instytucje finansowe powinny rozważyć wpływ nowego standardu na spełnienie wymogów kapitałowych gdyż nowy standard może prowadzić do zwiększenia ilości aktywów ważonych ryzykiem. Dodatkowo spółki powinny rozważyć wpływ zmian na system wynagrodzeń i bonusów. Spółki często funkcjonują w złożonych środowiskach i zmiany wskaźników finansowych mogą wpływać na wiele umów, porozumień i interesariuszy. Spółki noszące się

Zmiana zasad rachunkowości leasingobiorców jest tylko szczytem góry lodowej. Spółki będą musiały dokonać dogłębnego przeglądu zaproponowanych zmian i ocenić ich wpływ na wskaźniki finansowe i miary efektywności (włączając kowenanty w umowach kredytowych), działalność operacyjną oraz kontrole wewnętrzne w celu zrozumienia problemów okołowodrożeńiowych oraz kosztów związanych ze spełnieniem wymogów nowego standardu.

z zamiarem przeprowadzenia transakcji na rynkach kapitałowych tuż przed lub zaraz po dacie wejścia w życie nowego standardu leasingowego powinny rozważyć wpływ zmian na ich wskaźniki zadłużenia/dźwigni finansowej, sprawdzić jak wskaźniki te wypadają w porównaniu do firm konkurencyjnych oraz rozważyć specyficzne wymagania prezentacji historycznych informacji finansowych (od 3 do 5 lat w zależności od konkretnych regulacji).

Komunikacja i Budowanie Świadomości Interesariuszy

Zakładamy, że zarówno wewnętrzni jak i zewnętrzni interesariusze będą chcieli zrozumieć wpływ nowego standardu MSSF 16 na długo przed datą wdrożenia tj. 1 stycznia 2019 r. Wcześniejsza ocena wpływu zmiany głównych wskaźników finansowych pozwoli spółce proaktywnie sprawdzić jej dotychczasowe umowy i jeśli nastąpi taka potrzeba, zaangażować w proces interesariuszy. Spółki powinny również sprawdzić czy zamieściły klauzule niezmienności zasad rachunkowości w ich obecnych oraz przyszłych umowach finansowania w celu uniknięcia niespodzianek i trudnych negocjacji z pożyczkodawcami/bankami.

Wdrożenie może być kłopotliwe i kosztowne

Każda spółka powinna dokładnie zrozumieć i ocenić wpływ nowego standardu z dużym wyprzedzeniem, dokonać zestawienia kontraktów dotkniętych zmianami oraz ustalić wczesną strategię komunikacji z interesariuszami. Proces ten obejmie identyfikację, zgromadzenie i walidację danych na temat posiadanych umów leasingowych, ocenę wpływu nowego standardu na te umowy na oraz przygotowanie się do przeprojektowania systemów informacyjnych i procesów dotkniętych zmianami.

Wymagania, co do ilości i szczegółowości posiadanych danych na temat leasingów zwiększą się ze względu fakt, iż leasing operacyjny nie był dotychczas ujmowany w bilansie. Dodatkowo, pojawią się zwiększone wymagania w zakresie ujawnień. Zdobywanie (identyfikacja) danych z umów leasingowych oraz gromadzenie danych z innych źródeł i „systemów” może okazać się trudne i czasochłonne, szczególnie w obliczu faktu iż proces ten często nie jest usystematyzowany. Po zebraniu danych będą one musiały zostać sprawdzone, wystandaryzowane i przeanalizowane. Wdrożenie nowego standardu może więc okazać się szczególnie kłopotliwe w praktyce w przypadku dużych grup kapitałowych ze względu na np. konieczność zebrania danych z różnych lokalizacji (w tym zagranicznych) i ich tłumaczenie. Proces katalogowania istniejących umów oraz identyfikacji braków danych również może okazać się dużym wyzwaniem. Na pewno będzie on wymagał istotnego zaangażowania osobowego, a także wdrożenia automatycznych narzędzi usprawniających.



Nowe systemy IT, intensywne procesy oraz potrzeba kontroli wewnętrznej

Większość leasingobiorców używa arkuszy kalkulacyjnych do zarządzania swoimi umowami leasingowymi oraz dokonuje na ich podstawie księgowania. Mając na uwadze złożoność nowego standardu leasingowego oraz konieczność ujmowania prawie wszystkich leasingów w bilansie używanie arkuszy kalkulacyjnych może nie być efektywne kosztowo oraz może doprowadzić do błędów w raportowaniu finansowym. Leasingobiorcy być może będą musieli zaimplementować dedykowane moduły do zarządzania swoimi umowami leasingowymi bądź wdrożyć specjalne oprogramowanie leasingowe, które spełni zarówno wymagania informacyjne nowego standardu jak i jego wymagania techniczne tj. umożliwi przeprowadzenie kalkulacji zgodnie z nowymi zasadami. Obecne, nieliczne oprogramowania leasingowe dostępne na rynku oparte są na istniejącym modelu „ryzyka i korzyści” (leasing finansowy vs. operacyjny). Będą one wymagać modyfikacji w obliczu wymagań nowego standardu. Dostawcy ERP rozpoczęli już przygotowania do wprowadzenia nowego oprogramowania leasingowego, czekali oni jednak na wydanie nowego standardu przed wkroczeniem w ostateczną fazę rozwoju tego oprogramowania. Leasingobiorcy będą musieli odpowiednio wcześniej zidentyfikować braki w swoich systemach oraz potrzebne zmiany w środowiskach IT. Pomoże to jednostkom w wyborze odpowiedniego dostawcy oraz oprogramowania, które z jednej strony będzie możliwe do zintegrowania z już istniejącymi systemami a z drugiej strony najlepiej odpowie na przyszłe potrzeby i będzie najbardziej optymalnym rozwiązaniem pod względem kosztowym. Wybór odpowiedniego oprogramowania leasingowego zredukuje ryzyko błędnego raportowania oraz ryzyko baku zgodności z nowym standardem.

Korzyści dla leasingobiorcy oraz nowe możliwości dla leasingodawcy

Nowy standard może wywołać u leasingobiorców chęć renegotiacji istniejących leasingów, tak aby zmniejszyć wpływ nowego standardu. Eliminacja pozabilansowego ujęcia leasingu operacyjnego oraz zwiększenie obciążenia i kosztów związanych z administracyjną obsługą umów leasingowych może zmniejszyć biznesową atrakcyjność leasingu. Z drugiej strony, zwiększona transparentność umów leasingowych w sprawozdaniu finansowym w połączeniu z ich zwiększoną transparentnością w ramach spółki może w praktyce przyczynić się do podejmowania przez spółki bardziej efektywnych ekonomicznie decyzji oraz optymalizacji portfela umów leasingowych i w efekcie oszczędności. Zmiany w zachowaniu i potrzebach leasingobiorców mogą obejmować chęć skrócenia okresów leasingowania oraz chęć wprowadzenia w większym zakresie zmiennych płatności leasingowych opartych o użytkowanie aktywa. Inni mogą zdecydować się na umowy o charakterystyce usługi zamiast umów o charakterystyce leasingu. Jest to już zauważalny trend jednak może się on pogłębić po wprowadzeniu nowego standardu. Leasingobiorcy mogą chcieć zaangażować się w renegotiację umów długo przed datą wdrożenia nowego standardu w celu zminimalizowania jego wpływu. Jednostki, które zdecydują się na takie kroki powinny jednak dokładnie przemyśleć ich konsekwencje, jako że zmiany te wpłyną również na takie elementy jak polityka cenowa czy ryzyko absorbowane przez jednostkę.

Niespodziewane konsekwencje podatkowe

Standard może mieć istotny wpływ na podatkowe ujęcie transakcji leasingowych, jako że rachunkowość podatkowa leasingów jest często oparta na zasadach rachunkowości finansowej. Biorąc pod uwagę brak jednolitego pojęcia leasingu dla celów podatkowych, efekt podatkowy zaproponowanego w standardzie modelu rozliczania leasingu może się znacząco różnić w zależności od konkretnej jurysdykcji. Zagadnienia podatkowe, które mogą zostać najbardziej dotknięte nowym standardem to zasady i stawki amortyzacji, specyficzne reguły ograniczające możliwość uznawania odsetek za koszty uzyskania przychodu (np. cienka kapitalizacja, % EBITDA), istniejące porozumienia dotyczące cen transferowych, podatków pośrednich oraz struktur leasingowych (leasingi transgraniczne). Ponowna ocena funkcjonujących i proponowanych struktur leasingowych powinna zostać skonfrontowana z nowym standardem w celu zapewnienia poprawności stosowania dotychczasowych ulg podatkowych oraz/lub zarządzania (nowym) ryzykiem podatkowym. W przypadkach, kiedy sposób naliczania podatku nie będzie się zmieniał ze względu na nowy model rozliczania leasingu, zarząd będzie musiał się zmierzyć z wyzwaniem skalkulowania podatku odroczonego dla nowo zidentyfikowanych różnic przejściowych w sprawozdaniach finansowych.



Data wdrożenia i okres przejściowy

Data wdrożenia MSSF 16 Leasing – 1 stycznia 2019 r.

Nowy standard zezwala na jego wcześniejsze zastosowanie pod warunkiem równoczesnego zastosowania MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”. W celu wdrożenia nowego standardu jednostka może wybrać albo pełne podejście retrospektywne albo zmodyfikowane podejście retrospektywne. Wybrane podejście musi zostać zastosowane dla całego portfela umów leasingowych.

Leasingodawcy nie muszą dokonywać żadnych korekt danych historycznych w związku z wdrożeniem nowego standardu. Nowe zasady powinni zacząć stosować od dnia wdrożenia (specyficzne przepisy odnoszą się do leasingodawców pośrednich). Leasingodawcy nie mają również obowiązku zmiany ujęcia transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego zawartych przed data wdrożenia w celu określenia, czy przekazanie aktywa spełnia wymogi uznania transakcji za transakcję sprzedaży w rozumieniu MSSF 15.

Leasingobiorcy i leasingodawcy nie mają również obowiązku oceny czy istniejące na dzień wdrożenia nowego standardu umowy są umowami leasingowymi tj. jeśli jednostka skłoniła, że zgodnie z MSR 17 umowa nie jest umową leasingu to nie ma ona obowiązku dokonywania ponownej analizy czy umowa jest umową leasingu w rozumieniu MSSF 16.

Pełne podejście retrospektywne

W przypadku pełnego podejścia retrospektywnego jednostki muszą zastosować wymogi nowego standardu dla każdego okresu porównawczego tj. przekształcić dane porównawcze dla każdego okresu, którego zamieszczenie jest wymagane przez MSR 8. Zgodnie z tym podejściem jednostki muszą dokonać korekty kapitałów w najwcześniejszym prezentowanym okresie.

Data wdrożenia	Lata obrotowe, za które dane finansowe powinny zostać przeliczone i zaprezentowane zgodnie z wymogami MSSF 16
1 stycznia 2019 r.	Pełne podejście retrospektywne: 2018, 2019 Zmodyfikowane podejście retrospektywne: 2019

Zmodyfikowane podejście retrospektywne

W przypadku zmodyfikowanego podejścia retrospektywnego leasingobiorca nie musi przekształcać danych porównawczych. W konsekwencji, datą zastosowania standardu po raz pierwszy jest pierwszy dzień rocznego okresu sprawozdawczego, w którym leasingobiorca po raz pierwszy zastosuje zasady nowego standardu. W dniu pierwszego zastosowania nowego standardu leasingobiorca będzie musiał ująć skumulowany efekt pierwszego zastosowania standardu jako korektę kapitału własnego w bilansie otwarcia na dzień 1 stycznia 2019.

Leasingobiorcy, którzy klasyfikowali swoje umowy jako leasingi operacyjne:

- Będą musieli ująć zobowiązania leasingowe równe bieżącej wartości niezapłaconych jeszcze płatności leasingowych, zdyskontowanych przy użyciu swojej krajowej stopy procentowej określonej na dzień wejścia standardu w życie.
- W przypadku ujęcia aktywów leasingowych istnieją dwie opcje określenia ich wartości (dla każdej umowy leasingowej z osobna): wyceniając aktywo tak jakby MSSF 16 był stosowany od dnia podpisania umowy przy użyciu krajowej stopy procentowej leasingobiorcy określonej na dzień wejścia standardu w życie lub wyceniając aktywo w wysokości równej kwocie ujętego zobowiązania leasingowego skorygowanej o ewentualne przedpłaty lub nadpłaty rat leasingowych ujęte bezpośrednio przed lub po dacie wdrożenia nowego standardu.

Zgodnie ze zmodyfikowanym podejściem retrospektywnym leasingobiorcy mają prawo do skorzystania z następujących uproszczeń (dla każdej z umów z osobna):

- zastosowanie jednej stopy dyskontowej dla portfela umów leasingowych o podobnej charakterystyce;
- dokonanie korekty aktywa leasingowego, na moment wdrożenia nowego standardu, o rozpoznane wcześniej straty z tytułu kontraktów rodzących obciążenia
- Rozwiązanie to stanowi alternatywę dla dokonywania testu na utratę wartości aktywa leasingowego;
- zastosowanie zwolnienia dotyczącego leasingów krótkoterminowych również w odniesieniu do umów, w przypadku których okres leasingu kończy się w ciągu 12 miesięcy lub mniej od daty wdrożenia standardu;
- uwzględnienie wiedzy „post factum” podczas stosowania nowego standardu, na przykład przy określaniu okresu leasingu, jeśli kontrakt zawierał opcję przedłużenia lub wcześniejszego zakończenia leasingu i opcja ta została wykonana;
- nie ujmowanie początkowych kosztów bezpośrednich w wycenie aktywa leasingowego.

Leasingobiorcy, którzy klasyfikowali swoje umowy jako leasingi finansowe:

- Nie będą musieli przeliczać wartości aktywa leasingowego ani zobowiązania z tytułu leasingu, które zostały ustalone na podstawie wytycznych MSR 17 – wartości te będą stanowić wartość początkową na dzień wdrożenia nowego standardu.
- Dalsze rozliczenia powyższych aktywów i zobowiązań z tytułu leasingu będą dokonywane zgodnie z nowymi zasadami MSSF 16.



Praktyczne konsekwencje wdrożenia MSSF 16

Radomił Maślak
Dyrektor

K: +48 502 18 42 23
E: radomil.maslak@pl.pwc.com

Anna Wójtowicz
Starszy Menedżer

K: +48 519 50 44 47
E: anna.wojtowicz@pl.pwc.com