



فرص تعزيز إطار عمل هبوط قيمة الشهرة التجارية

فرص تعزيز إطار عمل هبوط قيمة الشهرة التجارية

يُصدر مجلس معايير التقييم الدولية أوراقاً بحثية من فترة لأخرى، وهي بحوث تركز على المواضيع الرائجة والقضايا الحديثة في التقييم. وتستعرض أوراق البحث عدة مواضيع منها: تحفيز النقاش حول موضوعات التقييم من حيث صلتها بمعايير التقييم الدولية، وتقديم سياق لموضوع معين من منظور واضع المعايير، وأخيراً دعم المهتمين في تطبيق معايير التقييم الدولية من خلال الإرشادات ودراسات الحالة.

تُعتبر أوراق البحث مُكملةً للمعايير، ولا تُبدّلها، أو تحل محلها، وتقع المسؤولية على المُقيّم في قراءة المعايير واتباعها عند إجراء التقييمات.

إعداد: كيفين برال، المدير الفني لمعايير تقييم الأعمال بالتشاور مع مجلس تقييم المنشآت التجارية التابع لمجلس معايير التقييم الدولية.

إعادة النظر في استهلاك الشهرة التجارية

شرح واضعي المعايير المحاسبية في مشاريع للنظر في التغييرات المحتملة على محاسبة الشهرة التجارية.

في سياق هذه المشاريع، تلقى مجلس معايير التقييم الدولية عدة أسئلة من المساهمين وأصحاب المصلحة عن توافق المبادئ الأساسية لتقييم الأعمال والمنشآت الاقتصادية، أو عدم توافقها مع مفاهيم معينة قيد النظر، وهي في الأساس استهلاك الشهرة التجارية. وخلصت المجالس التابعة لمجلس معايير التقييم الدولية إلى أنّ أفضل طريقة لدعم المناقشة العامة هي نشر سلسلة من ثلاثة مقالات لاستكشاف المسائل الأساسية بهدف مساعدة الأسواق المالية وإيصال المعلومات لمُعديّ القوائم المالية، ومراجعتها، ومستخدميها.

في المقال الأول: هل الشهرة التجارية أصلٌ مستهلك؟ ناقش مجلس معايير التقييم الدولية افتراضية أنّ الشهرة التجارية أصلٌ مستهلك اقتصادياً، وفي حالة صحة هذه الافتراضية، فبالإمكان تقدير استمراريّتها وكذلك تقدير الهبوط الضمني للقيمة وإثباتها إلى حد معقول. وناقش مجلس معايير التقييم الدولية السؤال المشار إليه عبر (1) تقييم وظيفي لطبيعة الشهرة التجارية و(2) تحليل الافتراضات الأساسية لنماذج الصفقات والافتراضات الضمنية المتعلقة بالشهرة التجارية. وأوضحت الأدلة أنّ الشهرة ليست أصلاً مستهلك. وأثبت هذا الاستنتاج عبر التحليل الوظيفي لعناصر الشهرة التجارية، واستعراض كيفية تقييم المنشآت الاقتصادية، وتسعيرها للمعاملات.

في المقال الثاني: القيمة المعلوماتية في إجراءات فحص هبوط القيمة الحالي: مؤشر سابق أم لاحق، استكشف مجلس معايير التقييم الدولية محتوى معلومات فحص هبوط قيمة الشهرة التجارية، وبيّن أسباب حدودها المتصورة كونها مؤشر سابق. ولهذا الغرض؛ حلّل مجلس معايير التقييم الدولية إطار العمل المحاسبي لفهم أفضل لسبب عجز معيار هبوط قيمة الشهرة التجارية في بعض المواقف عن شغل صفة مؤشر سابق. عملاً بذلك، حددنا أربعة أسباب رئيسية تُفسّر احتمالية تسبّب هبوط قيمة الشهرة التجارية في تدهور معنويات السوق.

يُقدّم تحديد أوجه القصور خارطة طريق واضحة لاستكشاف كيفية تحسين إطار عمل الشهرة التجارية الحالي لتزويد المستثمرين بمعلومات وثيقة الصلة بالموضوع في الوقت المناسب. وكما بيّن المقال السابق، يقدم إطار عمل هبوط قيمة الشهرة التجارية الحالي نتائج متناقضة كمؤشر سابق. ولا يُعدّ هذا بالطبع المقياس الوحيد لجدوى ممارسة معيار هبوط القيمة، ومع ذلك، يُعدّ هذا موطناً لضعف جسيم، وبالتالي؛ تركز العديد من اقتراحاتنا على الحلول بغرض تمكين تحديد هبوط قيمة الشهرة التجارية المحتمل في الوقت المناسب، ومع ذلك، فإننا كذلك نستكشف على نطاق أوسع الطرق التي يمكن لإطار العمل الحالي من خلالها تزويد المستثمرين بمزيد من المعلومات المفيدة في اتخاذ القرار.

الحلول المحتملة للحماية من هبوط القيمة

يحاول النموذج المحاسبي الحالي الموازنة بين رغبة المستثمرين في فهم أداء إجراءات الاستحواذ اللاحقة للمعاملة، والواقع بالنسبة لمعدّي تتبّع الإجراءات المكتسبة بشكل منفصل عن مجرى سير الأعمال المعتاد مما يؤدي إلى مفهوم وحدة توليد النقد¹، الذي يسمح بدمج المنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها مع الإجراءات القديمة.

نظراً إلى استناد إطار عمل هبوط القيمة² إلى مقارنة القيمة بالمبلغ المرهّل وحدة توليد النقد³، يمكن حماية الشهرة التجارية المستحوذ عليها من هبوط القيمة من خلال مجال الحركة غير المعترف به الخاص بالمنشآت الاقتصادية القديمة التي تصبح جزءاً من وحدة توليد النقد بعد الاستحواذ.

يتألف تكوين الهامش الداخلي بشكل أساسي من الأصول غير الملموسة ذاتية التوليد وغير المعترف بها والشهرة التجارية للمنشآت الاقتصادية القديمة الخاصة بوحدة توليد النقد. ويؤدي تكوين الهامش الداخلي إلى هبوط قيمة الشهرة التجارية المشتراه فور تجاوز هبوط قيمة وحدة توليد النقد الشهرة التجارية والأصول غير الملموسة المنشأين داخلياً.

سيتمثل الحل الشامل لاستبعاد تأثير الهامش الداخلي في الاعتراف بالأصول غير الملموسة والشهرة التجارية المعدّين داخلياً. كما لا تراعي النماذج المحاسبية الحالية الأصول غير الملموسة المتولدة داخلياً التي تتجاوز تداعياتها فحص هبوط قيمة الشهرة التجارية بشكل معتبر. ويتمثل التأثير على إطار عمل هبوط قيمة الشهرة التجارية في أحد العواقب الناجمة عن الاقتدار إلى أسلوب نظامي للتكاليف وتوليد الأصول المتعلقة بالأصول غير الملموسة. ومع ذلك، تتجاوز التغييرات الجوهرية في محاسبة الأصول غير الملموسة نطاق هذه المناقشة الحالية.

يتمثل الخيار الآخر لتخفيف تأثير تكوين الهامش الداخلي أو استبعاده في الفحص على مستوى أدنى.

لقد تطرقنا سابقاً للأسباب الرئيسية لل فجوة الزمنية المحتملة في الإفصاح عن هبوط قيمة الشهرة التجارية. وبغرض تحديد فرص تعزيز النموذج الحالي؛ نستعرض الخيارات المحتملة لتخفيف المحددات أو إقصائها:

١. الحماية من هبوط القيمة: تكوين الهامش الداخلي.
٢. الهامش الاصطناعي: استهلاك الأصول غير الملموسة المستحوذ عليها.
٣. أسباب هبوط القيمة: النظرة الواسعة النطاق والمتطلعة للمستقبل.
٤. الاعتبارات السلوكية: التردد في إجراء فحص الهبوط

نثق بأن الاقتراحات الآتية تمثل خيارات مجدية لا تؤدي فقط إلى تعزيز محتوى المعلومات بشكل كبير في إطار عمل هبوط قيمة الشهرة التجارية، بل أيضاً تقلل التكلفة والتعقيد بشكل سريع مقارنة بإطار العمل الحالي. كذلك، لا تتطلب الخيارات المشار إليها تغييرات كبيرة في إطار العمل الحالي، وبهذا فهي تمثل خيارات عملية تستوجب مزيداً من التمحيص من أصحاب المصلحة.

١. يُستخدم مصطلح وحدة توليد النقد في هذا المقال ليشمل وحدة إعداد التقارير لمبادئ المحاسبة المقبولة في الولايات المتحدة US GAAP أو وحدة توليد النقد بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية IFRS.

٢. ستضمن «القيمة» حتمًا المبلغ القابل للاسترداد (أعلى القيمة العادلة ناقص تكاليف التصرف والقيمة المستخدمة) للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، أو القيمة العادلة لمبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في الولايات المتحدة.

٣. يشجع استخدام كل من المبلغ المرهّل، والقيمة المسجلة، والقيمة الدفترية في الممارسة، ويُعدّون مُرادفاتٍ لأغراض هذا المقال.

يستعرض الجدول ١ الوارد أدناه الخيار الأول من الخيارين المُشار إليهما. ويُحسب الهامش الداخلي بصفته الفرق بين المنشآت الاقتصادية القديمة لقيمة وحدة توليد النقد وقيمتها الدفترية اعتباراً من تاريخ المعاملة. بعدئذ، يُضاف المبلغ المُشار إليه إلى القيمة الدفترية ومبلغ المعاملة للمنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها بغرض اشتقاق القيمة الدفترية للوحدة المختبرة التصاعدياً^٦. عند الاستحواذ، لا ينجم عن هذا الأسلوب أي ارتفاع مما يماثل حالة تحول الاستحواذ إلى وحدة مختبرة مستقلة. في هذا المثال، يُرحَّل هبوط القيمة إلى العام الثالث بمبلغ مُعادل لتخفيض قيمة المنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها^٧ ومع ذلك، بدون التصاعد المُشار إليه، يوضح الجدول الوارد أدناه عدم ترحيل أي هبوط للقيمة في ظل الوضع الراهن.

| جدول ١ | | الأسلوب التصاعدي | | | دون الأسلوب التصاعدي | | |
|--------|--|------------------|------|------|----------------------|------|------|
| المرجع | | ٢٠١٩ | ٢٠٢٠ | ٢٠٢١ | ٢٠١٩ | ٢٠٢٠ | ٢٠٢١ |
| أ | المنشآت الاقتصادية لقيمة وحدة توليد النقد | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ |
| ب | المنشآت الاقتصادية للقيمة الدفترية للوحدة المختبرة | ٦٠ | | | ٦٠ | | |
| ج | الهامش الداخلي أ - ب | ٤٠ | | | ٤٠ | | |
| د | قيمة المنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها | ١٠٠ | ١٠٠ | ٨٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ٨٠ |
| هـ | قيمة وحدة توليد النقد أ + د | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٨٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٨٠ |
| و | القيمة الدفترية للوحدة المختبرة التصاعدياً ب+ ج + سعر الشراء البالغ ١٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٦٠ |
| ز | صافي ارتفاع وحدة توليد النقد لفحص هبوط القيمة هـ-و | ٠ | ٠ | -٢٠ | ٠ | ٤٠ | ٢٠ |
| | التقرير المالي لهبوط القيمة | لا | لا | لا | لا | لا | لا |

الحلول المحتملة للحماية من هبوط القيمة الهامش الاصطناعي

بينما يحسب الأسلوب التصاعدي الأصول غير الملموسة المنشأة قبل تاريخ الاستحواذ عند فحص هبوط القيمة، فإنه لا يحسب الأصول غير الملموسة المنشأة بعد تاريخ الاستحواذ عند فحص هبوط القيمة.

نظراً إلى عدم الاعتراف بالأصول غير الملموسة المطورة حديثاً في الميزانية العمومية، يُنشئ استهلاك الأصول غير الملموسة المستحوذ عليها هامشاً اصطناعياً مع مرور الوقت. ينشأ الهامش الاصطناعي بغض النظر عن اندماج الشركة المستحوذ عليها مع المنشآت الاقتصادية القديمة ضمن وحدة توليد النقد، أو تأسيسها كوحدة مختبرة مستقلة.

يوضح الجدول ٢ الوارد أدناه تأثير استهلاك الأصول غير الملموسة؛ ففي الأسلوب التصاعدي، يشوه مبلغ هبوط القيمة بسبب استهلاك الأصول غير الملموسة المستحوذ عليها وعدم الاعتراف بالأصول الجديدة غير الملموسة، وفي أسلوب غير التصاعدي، يُنشئ الاستهلاك مزيداً من الوقاية للحماية من الانكماش الأكبر.

تتعدد منافع الأسلوب التصاعدي مقارنةً بإطار العمل الحالي. والأكثر أهمية هو حساب الأسلوب التصاعدي للأصول غير الملموسة المتولدة داخلياً والشهرة التجارية بشكل أكثر ملاءمة ممّا يتيح إجراء فحص أكثر مباشرة للشهرة التجارية المستحوذ عليها مما يؤدي إلى حساب هبوط قيمة الشهرة التجارية في الوقت المناسب.

٦. إن القيمة الدفترية للوحدة المختبرة التصاعدياً هي لأغراض إجراء فحص هبوط قيمة الشهرة التجارية فقط، كما لن تُسجّل الزيادة في الميزانية العمومية للشركة.
٧. على عكس أسلوب الارتفاع الخاص بمجلس معايير المحاسبة الدولية، نقترح إدراج أي هبوط للقيمة فقط وبشكل كامل في الشهرة التجارية المكتسبة. فيصور أسلوب الارتفاع الخاص بمجلس معايير المحاسبة الدولية توزيعاً لهبوط قيمة الوحدة المختبرة بين الشهرة التجارية المتولدة داخلياً والشهرة التجارية المكتسبة. وفي رأينا، يصعب للغاية تطبيق التوزيع عملياً ومنافع ضئيلة. إضافة إلى ذلك، تفرض الوحدة الحسابية تحول الشهرة التجارية المكتسبة إلى أصل كامل الوحدة المختبرة بعد الاستحواذ، وبالتالي لا يتوافق توزيع هبوط قيمة الشهرة التجارية القديمة والمكتسبة مع إطار العمل المحاسبي الحالي.

| دون الأسلوب التصاعدي | | | الأسلوب التصاعدي | | | جدول ٢ | |
|----------------------|------|------|------------------|------|------|--------|---|
| ٢٠٢١ | ٢٠٢٠ | ٢٠١٩ | ٢٠٢١ | ٢٠٢٠ | ٢٠١٩ | المرجع | |
| ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | أ | المنشآت الاقتصادية لقيمة وحدة توليد النقد |
| | | ٦٠ | | | ٦٠ | ب | المنشآت الاقتصادية للقيمة الدفترية للوحدة المختبرة |
| | | ٠ | | | ٤٠ | ج | تكوين الهامش الداخلي أ ناقص ب |
| | | | | | | | |
| ٨٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | ٨٠ | ١٠٠ | ١٠٠ | د | قيمة المنشآت الاقتصادية المستحوز عليها |
| ٩٠ | ٩٥ | ١٠٠ | ٩٠ | ٩٥ | ١٠٠ | هـ | القيمة الدفترية للمنشآت الاقتصادية المستحوز عليها |
| | | | | | | | |
| ١٨٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ١٨٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | | قيمة وحدة توليد النقد أ+د |
| ١٥٠ | ١٥٥ | ١٦٠ | ١٩٠ | ١٩٥ | ٢٠٠ | و | القيمة الدفترية للوحدة المختبرة ب+ج+هـ |
| | | | | | | | |
| ٣٠ | ٤٥ | ٤٠ | ١٠- | ٥ | ٠ | ز | صافي ارتفاع وحدة توليد النقد لفحص هبوط القيمة هـ-و |
| لا | لا | لا | نعم | لا | لا | | التقرير المالي لهبوط القيمة |

يوضح الجدول ٢ الوارد أدناه الاشتقاق البسيط لإجمالي قيمة وحدة توليد النقد عند الاستحواذ، والمقارنة المباشرة لقيمة وحدة توليد النقد في فترات الاختبار اللاحقة بهذا المبلغ الأولي^٩.

على غرار الأسلوب التصاعدي الذي يحسب الشهرة التجارية المتولدة داخلياً عن المنشآت الاقتصادية القديمة قبل الاستحواذ، يتضمن الحل المحتمل تعديل القيمة الدفترية، أو القيمة التي تراعي الاستهلاك التراكمي للأصول المستحوز عليها بعد الاستحواذ، وكذلك التأثيرات في الحسابات ذات الصلة مثل الضرائب المؤجلة.

نلاحظ أن الجمع بين إضافة الأصول غير الملموسة المستهلكة بأثر رجعي والأسلوب الذي يحسب الهامش الداخلي من المنشآت الاقتصادية القديمة، يؤديان بشكل فعال إلى حساب القيمة في وقت الاستحواذ. فبينما يُصلح الجمع بين كلا التعديلات تأثيرات الارتفاع الداخلي والاستهلاك دون تجديد الأصول غير الملموسة، يُعدّ تطبيق طريقة مقارنة القيمة المباشرة أكثر بديهية وأقل تكلفة.

المقارنة المباشرة للقيمة

توفر المقارنة المباشرة لقيمة وحدة توليد النقد عند الاستحواذ بقيمة وحدة توليد النقد اعتباراً من تواريخ الفحص اللاحقة فحصاً بديهيًا ومباشراً لقدرة إنشاء قيمة لمنشآت اقتصادية، بينما تقضي على الحاجة إلى العديد من عناصر إطار العمل الحالي التي تزيد الارتباك والتكلفة^٨.

٩. إن القيمة الإجمالية للوحدة المختبرة عند الاستحواذ هي لأغراض أداء اختبار هبوط قيمة الشهرة التجارية فقط، كما لن تُسجل أي زيادة في الميزانية العمومية للشركة.

٨. مثل الأسلوب التصاعدي، بغرض تحقيق الاتساق، نثق بضرورة الإجراءات المُشار إليها عند إعادة تنظيم هيكل الوحدة المختبرة التي تتضمن أي وحدات مختبرة تشمل شهرة تجارية.



جدول ٣

| | | | | المرجع |
|------|------|------|------|--|
| ٢٠٢٢ | ٢٠٢١ | ٢٠٢٠ | ٢٠١٩ | أ المنشآت الاقتصادية القديمة لقيمة وحدة توليد النقد عند الاستحواذ |
| | | | ١٠٠ | ب قيمة المنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها عند الاستحواذ |
| *١٨٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | ج إجمالي قيمة وحدة توليد النقد عند الاستحواذ (المعدلة من أجل هبوط القيمة*) |
| | | | | د قيمة وحدة توليد النقد |
| ١٨٠ | ١٨٠ | ٢٠٠ | ٢٠٠ | هـ صافي ارتفاع وحدة توليد النقد من أجل فحص هبوط القيمة |
| ٠ | ٢٠ | ٠ | ٠ | ج-د |
| لا | نعم | لا | لا | التقرير المالي لهبوط القيمة |

المنافع الإضافية لطريقة المقارنة المباشرة للقيمة:

بينما توفير مقارنة أفضل للشهرة التجارية يُيسر حساب هبوط القيمة في الوقت المناسب، فإن طريقة المقارنة المباشرة للقيمة يوفر أيضاً فرصة لتقليل التكلفة الإجمالية والتعقيد. كما تقضي طريقة المقارنة المباشرة للقيمة على الحاجة إلى اشتقاق القيم الدفترية للوحدات المختبرة في كل تاريخ فحص على حدة. استناداً إلى مدى تعقيد الشركة وإجراءاتها وأنظمتها، يتطلب اشتقاق المبالغ الدفترية جهداً داخلياً كبيراً من الشركة بالإضافة إلى عدة تقديرات. فعلى سبيل المثال، غالباً ما تتوفر تقديرات عن كيفية تخصيص أصول معينة بشكل مناسب بين وحدات مختبرة متعددة مثل: مرفق التصنيع المستخدم في إنتاج خطوط الإنتاج من الوحدات المختبرة المختلفة. وتتسأ ذات التعقيدات في تخصيص الخصوم. وكمثال واحد فقط، غالباً ما يتطلب تخصيص الدين للوحدات المختبرة افتراضات عديدة. وأخيراً، يُطلب التقدير ليس فقط لتحديد أصول وحدة توليد النقد وخصومها الواجب تخصيصها، بل في حالة وجوب تخصيص أصول والتزامات معينة للوحدات المختبرة على الإطلاق أو في حالة وجوب الاحتفاظ بها لدى وحدة مؤسسية فعلية. وفيما يتعلق بهذا العنصر خصيصاً، نفتقر إلى التوجيهات القائمة، وغالباً ما تؤدي إلى تباعد واسع في الممارسة. فبينما يؤدي الاشتقاق المعقد والتقديرات الذاتية إلى بذل الإدارة لجهود ضخمة، قد تتطلب إجراءات تدقيق كبيرة. مثل الحال مع الإدارة، ينبغي الترحيب بأي فرصة لتحويل وقت التدقيق والموارد إلى مجالات ذات قيمة مضافة أكثر.

إضافة إلى ذلك، بموجب مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في الولايات المتحدة، ما يزال التحليل النوعي للخطوة صفر يتطلب عادةً اشتقاق القيم الدفترية لوحدات إعداد التقارير. وبموجب طريقة المقارنة المباشرة للقيمة، يُجنّب هذا الإجراء الشاق.

مثل الأسلوب التصاعدي، تحسب المقارنة المباشرة للقيمة الأصول غير الملموسة المتولدة داخلياً والشهرة التجارية بشكل أكثر ملاءمة مما يتيح إجراء فحص أكثر مباشرة للشهرة التجارية المستحوذ عليها مما يؤدي إلى حساب هبوط قيمة الشهرة التجارية في الوقت المناسب.

على عكس الأسلوب التصاعدي، تتجنب طريقة المقارنة المباشرة للقيمة التأثير على استهلاك الأصول غير الملموسة المستحوذ عليها. ستُقارن قيمة وحدة توليد النقد في كل تاريخ فحص على حدة بالقيمة الثابتة للوحدة المختبرة عند الاستحواذ، بدلاً من القيمة الدفترية المعدلة المشوهة عبر استهلاك الأصول غير الملموسة دون الاعتراف بالأصول غير الملموسة الجديدة بغرض التوازن^{١٠}.

بينما يعترف طريقة المقارنة المباشرة للقيمة بهبوط القيمة عند تناقص قيمة وحدة توليد النقد، لا يتطلب أي نمو (قيمة) في المنشآت الاقتصادية المستحوذ عليها. يلاحظ بعض المستثمرين ضرورة تقييم الإدارة (للمستحوذ) على أساس قدرته على زيادة قيمة المنشآت الاقتصادية بما يتوافق مع فرضية الاستحواذ، وليس مجرد فحص قدرتها على عدم فقدان القيمة^{١١}.

بينما نقدر الميول، لا نعتقد أن الحد الأدنى المشار إليه يتوافق مع مبدأ هبوط القيمة على النحو المشار إليه حالياً في جميع المعايير المحاسبية، كما سيسمح إنشاء القيمة للإدارة بإنشاء ارتفاع إضافي للمضي قدماً.

١٠. يُرجى الإحاطة علمياً بتطلب بعض الحالات تعديلاً للقيمة الثابتة للوحدة المختبرة عند الاستحواذ فعلى سبيل المثال، سيتطلب هبوط قيمة الأصول طويلة الأجل لدى الوحدة المختبرة طرح نفس المبلغ من القيمة الثابتة للوحدة المختبرة عند الاستحواذ لمنع الإزدواجية الحسابية لهبوط القيمة وبالمثل، سيتطلب التدفق النقدي الكبير (حصّة الربح) إلى (من) الوحدة المختبرة زيادة (نقصان) مقابلة في القيمة الثابتة للوحدة المختبرة عند الاستحواذ.

١١. ناقشت المجموعة الاستشارية لإعداد التقارير المالية الأوروبية مؤخراً فكرة مماثلة أطلق عليها «تناهي الشهرة التجارية» في ورقة مناقشة المجموعة الاستشارية لإعداد التقارير المالية الأوروبية «فحص هبوط قيمة الشهرة التجارية: هل يمكن تحسينه؟» في يونيو ٢٠١٧.



« وتحسين الإفصاحات المتعلقة بإنشاء القيمة.^{١٤} »

تشير التعليقات المشار إليها إلى ضرورة تحسين الاعتراف الأولي وتقييم الشهرة التجارية والأصول غير الملموسة، كما يلزم ارتباط أسباب هبوط القيمة بشكل مباشر بمؤشرات الأداء الرئيسية والمعايير والإفصاحات المجرأة عند الاستحواذ فيما يتعلق بالأداء المتوقع للاستحواذ. فالمناقشة الواردة أدناه:

- تستعرض المعلومات والبيانات المنتجة في مجرى السير المعتاد لإجراءات الاستحواذ.
- تقييم أهمية المعلومات والبيانات المشار إليها للمستثمرين.
- تستعرض كيفية مساعدة الإفصاح عن المعلومات المشار إليها في هبوط قيمة الشهرة التجارية اللاحقة.

إفصاحات الاستحواذ

تُولد متطلبات محاسبة الاستحواذ الحالية وفرة من المعلومات المجدية في اتخاذ القرار، ومع ذلك تُمثل الإفصاحات العامة المتعلقة بالمعاملات جزءاً صغيراً مما يستند إليه مُعدو القوائم المالية ومراجعوها. ويمثل الآتي بعض المعلومات المشار إليها:

- **المقاييس المالية** - تسود المقاييس المالية في إجراءات الاندماج والاستحواذ. ويُبرز التالي بعض هذه المقاييس على مستويات مختلفة من التفاصيل: (١) مقاييس الصفقة (مستوى المعاملة)، (٢) مبادرة التمويل الخاص (المخرجات المتوقعة)، (٣) مؤشرات الأداء الرئيسية (المدخلات المتوقعة).
- **مقاييس الصفقات** - تُستخدم نماذج الصفقات للمساعدة في سعر المعاملات، وكذلك طوال إجراءات دمج المنشآت الاقتصادية. وينجم عن السعر المدفوع والتدفقات النقدية المفترضة معدل عائِد داخلي مُتوقَّع، وتُمكن مقارنة معدل العائد الداخلي بتكلفة رأس مال الشركة لتحديد توقع تراكم المعاملة إلى القيمة الإجمالية من عدمه. بالإضافة إلى معدل العائد الداخلي، تُقيّم مقاييس الصفقات غالباً عبر المضاعفات الضمنية للمقياس (مقاييس) المشار إليه مثل: هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك وإهلاك الدين. ومثل معدل العائد الداخلي، تُمكن مقارنة المضاعفات الضمنية من المعاملة بمضاعفات المستحوذ، وفي هذه الحالة أيضاً بمضاعفات الشركات العامة العاملة في نفس الصناعة. كما يوفر الإفصاح المنهجي عن اقتصاديات الصفقات معلومات نفيسة للمستثمرين لتقييم احتمالات إنشاء التقييم النسبي للمعاملة.

وبالمثل، نظراً إلى اعتماد كلٍّ من مجلس معايير المحاسبة الدولية ومجلس معايير المحاسبة المالية الفحص القائم على الأسباب، قد تقلل طريقة المقارنة المباشرة للقيمة الجهد المرتبط بالامتثال في الحالات المشار إليها.

إضافة إلى ذلك، على النحو الوارد في مقالتنا الثانية، في ظل إطار العمل الحالي، لا يرتبط مقدار هبوط القيمة والتناقض العام ارتباطاً مباشراً في قيمة وحدة توليد النقد. كما قد يشير إطار العمل الحالي إلى معدل هبوط متزايد للوحدة المختبرة، عند تحسن الأداء الفعلي مقارنة بالعام السابق المسجل به الهبوط في القيمة. وبمقارنة القيمة بمرور الوقت، يساوي أي هبوط لقيمة الشهرة التجارية هبوط قيمة وحدة توليد النقد.

إضافة إلى ذلك، على النحو الوارد في مقالتنا الثانية، في ظل إطار العمل الحالي، لا يرتبط مقدار هبوط القيمة والتناقض العام ارتباطاً مباشراً في قيمة وحدة توليد النقد. كما قد يشير إطار العمل الحالي إلى معدل هبوط متزايد للوحدة المختبرة، عند تحسن الأداء الفعلي مقارنة بالعام السابق المسجل به الهبوط في القيمة. وبمقارنة القيمة بمرور الوقت، يساوي أي هبوط لقيمة الشهرة التجارية هبوط قيمة وحدة توليد النقد.

أخيراً، تساعد طريقة المقارنة المباشرة للقيمة في تبسيط الجوانب المعقدة الأخرى لإطار عمل الشهرة التجارية. فعلى سبيل المثال: يساعد هذا أسلوب في التخصيص الأولي للشهرة التجارية عند تعدد الوحدات المختبرة، إذ يساعد تحديد قيمة كل وحدة مختبرة على حدة في فهم مواضع توقع تحقيق تضافر الجهود ومطابقتها. وبالمثل، يُيسر الأسلوب الممارسات اللازمة لإعادة هيكلة الوحدات المختبرة وأي تصرف من الوحدات المختبرة.

الحلول المحتملة لأسباب هبوط القيمة

بالإضافة إلى أمثلة الأسباب الواردة في معايير المحاسبة، وكذلك الأسباب التي أشارت إليها الشركات عند الإفصاح عن هبوط القيمة، تتضح عموميتها المفرطة وتركيزها على السوق الخارجية وظروف الصناعة. وخلص الفحص الإضافي إلى صحة ذات الأمر فيما يتعلق بإفصاحات الاستحواذ الخاصة بالاعتراف بالشهرة التجارية والموجودات غير الملموسة وتقييمهم. كما أشار معهد المحلل المالي المعتمد إلى أن الإفصاحات المشار إليها، والإفصاحات اللاحقة لفحص هبوط القيمة، «متفرقة، ونوعية، ومتداخلة بشكل عام»^{١٥} كما يضيف معهد المحلل المالي المعتمد أن مستخدمي البيانات المالية قد عبّروا بشكل ثابت وواضح عن «رغبة المستثمرين في الحصول على المزيد من المعلومات المتعلقة بالأصول غير الملموسة والقيمة طويلة الأجل المنشأة لأنشطة المنشآت الاقتصادية لا أقل»^{١٦}.

١٢. طلب التعليق على الأصول غير الملموسة القابلة للتجديد والمحاسبة اللاحقة للشهرة التجارية

- استجابة معهد المحلل المالي المعتمد، ص ٤ و ٥.

١٣. طلب التعليق على الأصول غير الملموسة القابلة للتجديد والمحاسبة اللاحقة للشهرة التجارية

- استجابة معهد المحلل المالي المعتمد، ص ٢٧



○ الإفصاح عن الشهرة التجارية - بينما يتم الإفصاح عن مقدار الشهرة التجارية وتسجيله في الميزانية العمومية، تُنقل معلومات إضافية قليلة إلى المستثمرين. فعلى سبيل المثال: ناقش المقال الأول لهذه السلسلة العناصر المختلفة للشهرة التجارية بما في ذلك: السمعة والقيمة غير الملموسة المستقبلية والقوى العاملة وأوجه تضافر الجهود وقيمة التجميع. وقد توفر فئات الشهرة التجارية المشار إليها إطاراً للإفصاح عن معلومات مجدية للمستثمرين عن كيفية تخطيط الشركة لإنشاء منافع إنشاء القيمة والحفاظ عليها إلى ما يتجاوز صلاحية الأصول الملموسة وغير الملموسة المحددة. فعلى سبيل المثال: تُقيم قيمة القوى العاملة المجموعة المستحوذ عليها كجزء من إجراءات القيمة العادلة لمحاسبة الاستحواذ على الرغم من عدم الاعتراف بها بشكل منفصل. فبينما لم تُحسب العناصر الأخرى للشهرة التجارية، يمكن تقدير قيمة تضافر الجهود والتجميع بشكل معقول على مستوى عالٍ للإفصاح التوجيهي. وأخيراً، يمكن تناول الأجزاء المتبقية من الشهرة التجارية بشكل مناسب عبر إفصاحات الإدارة وتحليلاتها بصفحتها قيمة ناشئة عن الحفاظ على سمعة الشركة، أو قيمة تتحقق عبر التكنولوجيا المستقبلية التي سيُستند إليها لإتمام أنشطة البحث المستقبلية بنجاح.

أسباب فحص الشهرة التجارية

في تواريخ فحص الشهرة التجارية اللاحقة، تشكل مؤشرات الأداء الرئيسية المشار إليها المحددة والمفصّل عنها من الإدارة عند الاستحواذ أساساً لمعايير فحص فعالية قائمة على الأسباب. فعلى سبيل المثال: في الفترات التالية للاستحواذ مباشرة، يُقارن الأداء الفعلي مع المعلومات المالية المتوقعة في وقت الاستحواذ لمعرفة تحقق التوقعات من عدمه. إضافة إلى ذلك، تتبغى معايير مقاييس الصفقة مثل معدلات الخصم ذات الصلة والمضاعفات الضمنية من الاستحواذ. وفيما يتعلق بمعدل العائد الداخلي، يمكن بسهولة مقارنة مدخلات السوق لاشتقاق معدل الخصم بتلك القائمة عند الاستحواذ لتحديد تغير معدل العائد المطلوب منذ الاستحواذ بشكل كبير من عدمه. وبما أنه تُمكن مقارنة المضاعفات الضمنية للشركات العامة بالمماثلة لها عند الاستحواذ لتحديد تدهور احتمالات الصناعة الأوسع. وأخيراً، يمكن قياس مؤشرات الأداء الرئيسية الموضوعية على النحو المحدد عند الاستحواذ ومقارنتها بالافتراضات المجرأة في وقت الاستحواذ.

○ المعلومات المالية المتوقعة - تعتمد نماذج الصفقات على الافتراضات الرئيسية عن نمو الإيرادات، وتوسع الهامش المتوقع، والنفقات الرأسمالية، وتضافر الجهود، والنمو طويل الأجل وافتراضات الهامش. كما يقضي المُعدون والمراجعون وقتاً طويلاً في إعداد المعلومات المالية المتوقعة ومراجعتها، وتُستخدم في النهاية لاشتقاق قياسات القيمة العادلة للأصول الملموسة وغير الملموسة. ومع ذلك، يُعلم المستثمرون بالقليل - ما لم يكن؛ لا شيء - من افتراضات المعلومات المالية المتوقعة. فبينما يكشف الإفصاح الكامل عنها معلومات تافسية خاصة، يوفر الكشف المتسق عن بعض الافتراضات الرئيسية للمعلومات المالية المتوقعة معلومات ثمينة للمستثمرين لتقييم احتمالات إنشاء التقييم النسبي للمعاملة.

○ مؤشرات الأداء الرئيسية - مع جميع إجراءات الاستحواذ، تستند الإدارة إلى مقاييس معينة تُستخدم داخلياً لتبرير الشراء ولاحقاً لتقييم نجاح المعاملة من عدمه. وتشمل مؤشرات الأداء الرئيسية هذه بعض اقتصاديات الصفقات أو اعتبارات المعلومات المالية المتوقعة على النحو المشار إليه أعلاه؛ ولكن قد تتضمن المزيد من المقاييس المستهدفة أو الخاصة بالصناعة مثل: معدلات الاحتفاظ بالعملاء. ويزود الإفصاح عن مؤشرات الأداء الرئيسية المشار إليها المستخدمة لتقييم الصفقة المستثمرين بالرؤى الرئيسية التي يمكن من خلالها إعداد النماذج المالية بشكل مستقل لتقييم القيمة الجوهرية. إضافة إلى ذلك، على النحو الموضح أدناه، فإنها توفر إطاراً موضوعياً لتقييم الأداء المستقبلي، وأسباب هبوط القيمة، ورسوم هبوط القيمة المحتملة.

○ هيكل وحدة توليد النقد - لا يُعدّ هيكل وحدة توليد النقد الحالي غنياً في كل وقت بالمعلومات المجدية للمستثمرين. فلا تتوفر معلومات عن دمج الاستحواذ مع وحدة اختبار حالية أو استقلاليته. كما أنه في حالة دمج مع الإجراءات القديمة، فلا تتوفر إفصاحات عن الأصول والإجراءات الأخرى المشمولة في وحدة توليد النقد، وكذلك الحجم أو القيمة النسبية للوحدة المختبرة الحالية، ومقدار الارتفاع الداخلي المشمول في وحدة توليد النقد، وتضمن وحدة توليد النقد استحواداً سابقاً آخر، ويراجع المُعدون والمراجعون جميع المعلومات المشار إليها كجزء من متطلبات محاسبة الاستحواذ. وتوفر الإفصاحات المطلوبة للرؤى الرئيسية للوحدة المختبرة معلومات مجدية لاتخاذ القرار لتقييم الجوانب المختلفة للمعاملة، مثل المطالبات على مستوى تضافر الجهود المتوقع المنشأ عبر الدمج مع الإجراءات القديمة.



طريقة المقارنة المباشرة للقيمة

إفصاحات هبوط القيمة

بينما توفر إفصاحات الاستحواذ الواردة أعلاه وأسباب هبوط القيمة ذات الصلة إطاراً أكثر شفافية وموضوعية يمكن من خلاله تقييم أسباب هبوط القيمة، تنبغي مراعاة الإفصاحات المجرأة عند تسجيل رسوم هبوط القيمة.

يُعدّ استخدام إطار العمل الحالي للقيمة الدفترية بمثابة الصندوق الأسود للمستثمرين^{١٥} فعلى النحو الموضح في سلسلة المقالات، قد لا ترتبط القيمة الدفترية للوحدة المختبرة ارتباطاً وثيقاً بقيمة وحدة توليد النقد. فبينما يُخفى اشتقاق القيم الدفترية المشار إليها تماماً عن اطلاع المستثمر، فلن يُحسن تقديم تفاصيل اشتقاقها ملاءمتها أو الوضوح. بل سيقدّر المستثمرون تماماً مقارنةً مماثلة للوحدة المختبرة في تاريخ القياس إلى قيمة وحدة توليد النقد في تاريخ الاستحواذ، إذ إنها ستُنشئ تعريفاً مُتفقاً عليه بشكل متبادل لما يشكل هبوطاً للقيمة. كما يعزز الفهم الواضح لمعنى هبوط القيمة إجراءات أكثر شفافية وموضوعية للمعدين والمراجعين.

على النحو المشار إليه في المقالة الثانية من هذه السلسلة، تستعرض دراسة «تحذيرات الأسباب: متى يُعدّ الإفصاح عن هبوط قيمة الشهرة التجارية غنياً بالمعلومات الجديدة؟» محتوى المعلومات في إفصاحات القوائم المالية المتعلقة بفحص هبوط قيمة الشهرة التجارية. كما تؤكد الورقة إمكان تصنيف أسباب هبوط القيمة في ثلاث فئات: الشركة أو الصناعة أو الاقتصاد ذي الصلة. كما توصلت الدراسة إلى ردود فعل كبيرة في الأسعار والحجم في السوق على قرار الشركة بهبوط قيمة الشهرة التجارية؛ ولكن ذلك فقط في حالة إفصاح الشركة عن أسباب خاصة بالشركة. ويخلص المحرر إلى إشارة هذه النتائج إلى حاجة مستخدمي القوائم المالية إلى إفصاحات أكثر تفصيلاً خاصة بالشركة فيما يتعلق بفحص هبوط قيمة الشهرة التجارية. وإضافة إلى تصنيف سبب هبوط القيمة، يُعدّ الإفصاح عن مؤشر (مؤشرات) الأداء الرئيسي المسببة لإجراء الفحص والتفاصيل الخاصة بكيفية عدم تحقيق مؤشر (مؤشرات) الأداء الرئيسي للتوقعات مجدداً.

إضافة إلى ذلك، على النحو الوارد في المقال الثاني من هذه السلسلة، تُنشئ الآليات الحالية لإطار عمل الشهرة التجارية هامش اصطناعياً عبر استهلاك الأصول غير الملموسة. وقد يؤثر ذلك على إحجام الإدارة عن تسجيل هبوط قيمة الشهرة التجارية. فعلى سبيل المثال: بدلاً من الاعتراف بهبوط القيمة؛ قد ترغب الإدارة في تأخير تكلفة هبوط القيمة على أمل أن تؤدي الوقاية الإضافية المنشأة من الاستهلاك غير الملموس في العام التالي إلى تخفيف الضغط عن الحساب. كما يؤدي إدخال استهلاك الشهرة التجارية إلى تفاقم الإحجام عن تحمل رسوم هبوط قيمة الشهرة التجارية، عند اللزوم. وكبدل، لن يشجع اختبار مقارنة القيمة المباشرة الإدارة على تأخير حساب هبوط القيمة على أمل توليد ارتفاع صناعي كافٍ في الفترات اللاحقة.

الحلول المحتملة للاعتبارات السلوكية

يبدو إطار عمل الشهرة التجارية الحالي مبهماً للغاية، ويخلق ارتباكاً للشركات والمستثمرين على حد سواء، كما قد يحفز السلوكيات المؤدية إلى تأخر هبوط القيمة. ويستعرض هذا القسم كيفية مساعدة الأفكار الواردة في هذا المقال في تغيير ظروف سلوكية معينة قد تؤدي إلى تأخر هبوط القيمة.

أخيراً، أشار مُعدّو المعايير والمنظمون إلى كيفية تشجيع إطار العمل الحالي الإدارة على تخصيص الشهرة التجارية للوحدات المختبرة بأكبر قدر من الارتفاع الداخلي، سواء في وقت الاستحواذ أو إعادة الهيكلة الداخلية اللاحقة. ويُقضي فحص مقارنة المباشر للقيمة تأثير تكوين الهامش الداخلي، وبالتالي يستبعد أي دافع لتخصيص الشهرة التجارية للاستحواذ لوحدات مختبرة معينة. إضافة إلى ذلك، نظراً إلى ضرورة الإجراءات المشار إليها عند إعادة تنظيم هيكل وحدة توليد النقد التي تتضمن أي وحدة مختبرة تتضمن شهرة تجارية، فلن تتوفر فرصة لإعادة هيكلة الوحدات المختبرة في تواريخ لاحقة لنقل الشهرة التجارية إلى وحدات مختبرة ذات ارتفاع أكبر نسبياً.

١٥. طلب التعليق على الأصول غير الملموسة القابلة للتحديد والمحاسبة اللاحقة للشهرة التجارية

- استجابة معهد المحلل المالي المعتمد، ص ٣٥

الإفصاحات المحسنة والأسباب الموضوعية

تساعد مؤشرات الأداء الرئيسية والإفصاحات المحسنة عند الاستحواذ في وضع المبادئ التوجيهية لفحص هبوط القيمة في المستقبل. كما تُحدد معايير نجاح الاستحواذ وهبوط القيمة البديل للمستثمرين في وقت الاستحواذ إلى أقصى حد ممكن. وعبر تحديد معايير النجاح والفشل في وقت الاستحواذ، تُعزز موضوعية هبوط القيمة وشفافيتها. ونتيجة لذلك، قد يتطلب فحص هبوط القيمة تقديرات أقل، وبالتالي يقلل من المخاطر الأخلاقية المحتملة.

الخلاصة

نثق بأن الاقتراحات الواردة أعلاه تمثل خيارات قابلة للتطبيق تلك التي لا تحسن محتوى معلومات إطار عمل هبوط قيمة السمعة التجارية بشكل كبير فقط، بل تقلل أيضاً من التكلفة والتعقيد في نفس الوقت مقارنةً بإطار العمل الحالي. وخصيصاً، يصلح طريقة المقارنة المباشرة للقيمة انتقاداً رئيسياً لإطار عمل الشهرة التجارية الحالي بصفته مؤشراً متأخراً، بينما يوفر في الوقت نفسه فرصةً للتبسيط وتقليل التكلفة.

إضافة إلى ذلك، في حين عدم تقديم الوارد أعلاه توصيات بشأن المعلومات الواجب الإفصاح عنها بالضبط عند الاستحواذ، يتوفر المزيد من المعلومات المجدية للمستثمرين لاتخاذ القرار. ويشكل أيًا كان ما يُفصح عنه، الأساس لأسباب هبوط القيمة المستقبلية وتقييمها. وأخيراً، نثق بتمتع التغييرات المشار إليها بتأثير إيجابي كبير في العناصر السلوكية المتأصلة القائمة ضمن الإجراءات المشار إليها وغيرها من إجراءات هبوط القيمة.

يمكنكم التواصل مع المحرر عبر البريد الإلكتروني لمجلس
تقييم المنشآت التجارية التابع لمجلس معايير التقييم الدولية:
contact@ivsc.org