

**UNIWERSYTET EKONOMICZNY W POZNANIU**  
**WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA**  
**KATEDRA RACHUNKOWOŚCI**

**Mgr Łukasz Matuszak**

**WYCENA A WIARYGODNOŚĆ I PORÓWNYWALNOŚĆ**  
**SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO**

**Rozprawa doktorska**

**Promotor:**

**dr hab. Janusz Samelak, prof. nadzw. UEP**

**Poznań 2012**

*Składam serdeczne podziękowania  
Panu Prof. dr hab. Januszowi Samelakowi za  
naukowe kierownictwo, niezwykle cenne  
uwagi merytoryczne, cierpliwość i życzliwość.*

## **SPIS TREŚCI**

<b>WSTĘP .....</b>	<b>5</b>
<b>WYKAZ WAŻNIEJSZYCH SKRÓTÓW.....</b>	<b>17</b>
<b>Rozdział 1. WYCENA W TEORII RACHUNKOWOŚCI .....</b>	<b>18</b>
1.1. Przegląd klasycznych teorii bilansowych z punktu widzenia wyceny .....	18
1.1.1. Teorie bilansu statycznego, dynamicznego i organicznego .....	29
1.1.2. Teorie zachowania kapitału.....	44
1.1.3. Późniejsze koncepcje bilansowe .....	52
1.1.4. Teoria agencji i inne teorie przedsiębiorstwa.....	56
1.2. Wycena a współczesne podejścia do celu sprawozdania finansowego.....	64
1.3. Teoria społecznej odpowiedzialności a wycena.....	71
1.4. Wnioski.....	77
<b>Rozdział 2. WYCENA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO W POLSKICH I MIĘDZYNARODOWYCH REGULACJACH RACHUNKOWOŚCI .....</b>	<b>80</b>
2.1. Cele i odbiorcy sprawozdania finansowego w polskich i międzynarodowych regulacjach rachunkowości.....	80
2.2. Wiarygodność i porównywalność jako cechy jakościowe sprawozdania finansowego.....	90
2.2.1. Pojęcie i czynniki określające wiarygodność sprawozdania finansowego .....	96
2.2.2. Pojęcie i czynniki warunkujące porównywalność sprawozdania finansowego .....	108
2.3. Zasady rachunkowości a wycena sprawozdania finansowego.....	114
2.4. Miary wyceny w ujęciu przeszłościowym i przyszłościowym .....	120
2.5. Metody i zasady wyceny sprawozdania finansowego w polskich i międzynarodowych standardach sprawozdawczości finansowej – analiza porównawcza.....	134
2.6. Wnioski.....	143

**Rozdział 3. WYCENA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH SPÓLEK  
NOTOWANYCH NA GPW W WARSZAWIE - BADANIE EMPIRYCZNE.... 147**

3.1.	Metodyka badania empirycznego .....	147
3.1.1.	Cele badania .....	147
3.1.2.	Próba badawcza.....	154
3.1.3.	Zakres i narzędzia badania .....	157
3.2.	Identyfikacja stosowanych metod i zasad wyceny sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie oraz tendencji w tym zakresie.....	160
3.3.	Wnioski z badania .....	195

**Rozdział 4. WZORZEC WYCENY SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ..... 201**

4.1.	Ocena dotychczasowych metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego.....	201
4.2.	Opracowanie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdań finansowych .....	219
4.3.	Rekomendacje odnoszące się do ustawy o rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.....	238

**ZAKOŃCZENIE..... 245**

**LITERATURA ..... 253**

**SPIS TABEL..... 264**

**SPIS SCHEMATÓW ..... 266**

**ZAŁĄCZNIK..... 267**

## **WSTĘP**

We współczesnej gospodarce rynkowej wzrastające tempo procesu globalizacji gospodarek realizowane jest poprzez ułatwienie przepływów kapitałowych, towarowych, usług i siły roboczej. W dużej mierze wynika to z intensyfikowania międzynarodowej współpracy, której największy rozwój możemy obserwować w obszarze rynków finansowych w skali międzynarodowej. Z procesami tymi wiąże się wzrastające ryzyko gospodarowania, które w skali międzynarodowej wykracza poza ramy przedsiębiorstwa i danego kraju.

Ryzyko i niepewność stały się podstawowymi cechami współczesnego otoczenia konkurencyjnego. Niezbędna staje się w związku z tym umiejętność przewidywania przyszłości, oszacowania własnych potencjałów i możliwości. Wymaga to stworzenia przez pojedyncze przedsiębiorstwo odpowiedniego systemu informacyjnego, stanowiącego podstawę zarządzania i kontroli. Informacja jest bowiem w gospodarce wolnorynkowej kluczowym elementem warunkującym sukces. To informacja jest podstawą podejmowania decyzji. Może ona wynieść korporację na wyżyny światowego biznesu, ale ta sama informacja może ją zniszczyć [Kamela-Sowińska 2005, s. 80].

Ryzyko w największym stopniu ponoszą właściciele zainwestowanego kapitału (inwestorzy). Wysuwa się więc przypuszczenie [Samelak 2004b, s. 5], że skutecznym instrumentem minimalizowania tego ryzyka mogą okazać się wiarygodne i porównywalne informacje pochodzące z systemu rachunkowości przedsiębiorstw prezentowane w formie sprawozdań finansowych.

System rachunkowości, będąc kluczowym elementem bezpieczeństwa światowego systemu finansowego, powinien w wysokim stopniu gwarantować, że dane prezentowane w sprawozdaniach finansowych są rzetelne, prawidłowe i godne zaufania. Dane te mają bowiem ułatwić bezpieczne lokowanie kapitału, udzielanie pożyczek i kredytów, podejmowanie prawidłowych decyzji inwestycyjnych, a także minimalizację zagrożenia nieotrzymania spodziewanych korzyści ekonomicznych z wzajemnych stosunków handlowych [Brzezina 1995, s. 13].

Rachunkowość dostarcza więc wielu ważnych informacji dla różnych grup odbiorców. Aby móc w sposób wiarygodny i rzetelny zaspokoić ich różnorodne potrzeby informacyjne rachunkowość powinna mieć charakter uniwersalny. Ze względu jednak na to, że próba zaspokojenia potrzeb informacyjnych wszystkich odbiorców jest nierealna, a inwestorzy inwestują swój kapitał obciążony ryzykiem zakłada się, że ich potrzeby informacyjne zaspokajają większość potrzeb innych odbiorców informacji.

Procesy globalizacyjne sprawiły, że rachunkowość (jako język biznesu), aby stała się zrozumiałą dla odbiorców i bardziej komunikatywną, jest „poddawana” standaryzacji i harmonizacji, co w największym nasileniu jest obserwowane w obszarze sprawozdawczości finansowej. Ma to służyć również zapewnieniu porównywalności treści ujawnianych w sprawozdaniach finansowych. Efektem prac harmonizacyjnych powinny być powszechnie akceptowane rozwiązania<sup>1</sup> w obszarze całej rachunkowości, a zwłaszcza sprawozdawczości finansowej. Celem takiego postępowania jest ujednoczenie wymogów stawianych sprawozdaniom finansowym wszystkich przedsiębiorstw.

Zasadniczy problem dotyczący harmonizacji sprawozdawczości (a szerzej rachunkowości) światowej polega na stwierdzeniu, co w obecnie funkcjonujących systemach rachunkowości stanowi ich rdzeń i co powinno być rdzeniem jednolitego, światowego systemu rachunkowości finansowej.

Badania normatywne prowadzone w tej materii od lat 30-tych XX w. stanowiły, poprzez poszukiwanie definicji podstawowych pojęć (zasada, reguła, postulat) [Paton 1936, s. 187-191], próbę identyfikacji fundamentalnych zasad (prawideł) leżących u podstaw rachunkowości i na ich podstawie formułowania postulatów normatywnych (dyrektyw celowościowych). Były to próby oparcia struktury rachunkowości na postulatach i (lub) zasadach. Nie spotkały się jednak z aprobatą środowiska naukowego. W latach 70-tych XX w. badania zmieniły kierunek. Wedle koncepcji proponowanej przez W. Vattera [1963, s. 179-197] najważniejszym elementem w budowaniu struktury i teorii rachunkowości mają być cele, a nie zasady (postulaty). Zasady mają bowiem być środkiem do realizacji założonych celów. Przy tak określonej strukturze rachunkowości zorientowanej na użytkownika informacji, powstaje jednak problem jak powiązać potrzeby informacyjne odbiorców stanowiących niejednorodną grupę z opracowaniem zasad i „jak pogodzić klauzulę o dostarczaniu informacji finansowej z „powszechnym dobromytem” [Hendriksen, Breda 2002, s. 123]. Próbą wyjścia z trudności było stwierdzenie, że dostarczana informacja finansowa ma spełniać określone cechy jakościowe<sup>2</sup>.

Na podstawie tak określonej struktury rachunkowości opracowano hierarchię elementów sprawozdania finansowego. Informacje prezentowane w sprawozdaniu finansowym są podporządkowane realizacji określonych celów rozumianych jako „coś na osiągnięcie czego skierowane są wszystkie wysiłki, dążenie lub zwięźczenie działania, zadanie” [AICPA 1973].

---

<sup>1</sup> Tzw. *core standards*. Według słownika Longman Dictionary of Contemporary English, Person Education Limited, 2000, termin *core* jest objaśniany następująco: (*central part*) *the most important or central part of something*.

<sup>2</sup> Wyróżniano wtedy następujące cechy jakościowe: odpowiedniość, zrozumiałość, weryfikowalność, neutralność, wiarygodność, porównywalność, synchronizacja w czasie, kompletność.

Informacja finansowa, realizując określone cele i mając być użyteczną dla odbiorców, musi spełniać cechy jakościowe. Naczelną cechą informacji finansowej jest cecha wiernego i rzetelnego opisu, zwana koncepcją wiernego i rzetelnego obrazu przedsiębiorstwa (ang. *true and fair view presentation*<sup>3</sup>), lub koncepcją przewagi treści nad formą (am. *substance over form*) [Gmytrasiewicz, Karmańska 2004, s. 16]. Z koncepcji tej wynikają dalej pochodne cechy informacji sprawozdawczej, które przesądzają o jej randze i znaczeniu. Cechy jakościowe decydują bowiem o wiarygodności danych sprawozdawczych, które mają w związku z tym moc dowodową i przydatność informacyjną.

Aby osiągnąć założone cele sprawozdania finansowego, należy dokonać wyboru odpowiednich zasad rachunkowości i dalej metod wyceny, za pomocą których możliwy będzie liczbowy opis sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa, i które zapewnią spełnienie wymaganych cech jakościowych. Zatem zasady rachunkowości są podporządkowane koncepcji wiernego i rzetelnego obrazu przedsiębiorstwa, a koncepcja ta może być realizowana m. in. przez właściwy dobór metod wyceny.

Rachunkowość zajmuje się szczególnym rodzajem opisu faktów [Wójtowicz 2002, s. 246], które są wyrażone poprzez zasadę mierzalności w jednostkach pieniężnych. Jest procesem identyfikowania, pomiaru oraz komunikowania informacji ekonomicznej w celu umożliwienia jej użytkownikom formułowania uzasadnionych opinii i podejmowania decyzji. Podstawowym narzędziem wspomagającym proces poznania, opis faktów w rachunkowości jest pomiar określonych zjawisk i ich skutków. Akcentuje się tu tworzenie liczbowego obrazu, a więc w istocie kwestię pomiaru wielkości ekonomicznych. Wyniki opisu dokonanego w ramach rachunkowości nie są celem samym w sobie, lecz są wykorzystywane przez zainteresowanych do obsługi informacyjnej procesu gospodarowania.

W rachunkowości pomiar polega na przypisywaniu liczb do przedmiotów oraz minionych, bieżących lub przyszłych zdarzeń gospodarczych jednostki na podstawie obserwacji i zgodnie z zasadami [Szychta 1996, s. 19]. Do wykonania pomiaru niezbędne jest ustalenie odpowiedniej miary, zwykle liczbowej (skali), która pozwoli w dokładny sposób opisać cechy mierzonych obiektów. Miara liczbową pozwala na dokonanie opisu ilościowego badanych obiektów pomiaru (czyli kategorii ekonomicznych). Wycena zaś to wykorzystanie określonej miary według określonych zasad. Zasady stosowania miar, a także zasady samego pomiaru są podporządkowane realizacji określonych celów.

Jak podkreślają E. A. Hendriksen i M. F. van Breda [2002, s. 489], w rachunkowości, wybierając zasadę wyceny (czyli miarę i zasadę stosowania tej miary), trzeba się kierować celami

---

<sup>3</sup> W związku z koncepcją wiernego i rzetelnego obrazu (*true and fair view presentation*), sprawozdanie finansowe „powinno jasno przedstawiać rzeczywistość gospodarczą podmiotu bez wybiegów, upiększania, zaciemniania, przemilczania, itp.” [Gmytrasiewicz 2008, s. 12].

sprawozdawczości finansowej wynikającymi ze struktury rachunkowości, potrzeb interpretacji ekonomicznej sprawozdań finansowych oraz ich znaczenia dla użytkowników.

Wraz z rozwojem teorii rachunkowości pojawiały się różne koncepcje<sup>4</sup> co do tego, jaki jest cel sprawozdania finansowego i komu ma ono służyć. Współcześnie teoria rachunkowości wyróżnia dwa podstawowe podejścia (metody lub konwencje) dotyczące głównego celu sprawozdania finansowego: metodę transakcyjną (kontynentalną) – podejście przeszłościowe oraz metodę wartości – podejście przyszłościowe.

Metoda transakcyjna, według której zasadniczym celem sprawozdania finansowego jest uchwycenie i przekazanie prawidłowego obrazu rentowności przedsiębiorstwa w danym okresie sprawozdawczym, koncentruje się na pomiarze i prezentacji wyniku finansowego za dany okres sprawozdawczy na podstawie wyłącznie zrealizowanych transakcji, rozliczonych zgodnie z zasadą współmierności przychodów i kosztów. Wynik finansowy nie zawiera zatem niezrealizowanych zysków i strat wynikających z wyceny pozycji bilansowych. Wykazane w bilansie zamknięcia składniki aktywów i pasywów ucieleśniają pozostałość zasobów dotychczas nie zużytych i nie zarachowanych (rozliczonych) zgodnie z zasadą współmierności, kosztów [Helin 2000, s. 18]. Wycena składników majątkowych jednostki gospodarczej oraz ponoszonych kosztów opiera się głównie na wartościach historycznych (historycznych cenach nabycia lub historycznych kosztach), czyli danych retrospektywnych. Stąd mówi się o charakterystycznym dla metody transakcyjnej podejściu przeszłościowym do wyceny.

Natomiast według metody wartości głównym celem sprawozdania finansowego jest kompletna i właściwa wycena oraz prezentacja składników gospodarczych i zobowiązań podmiotu gospodarczego na dzień bilansowy. Podstawowym celem tej wyceny jest rzetelne ustalenie aktywów netto, czyli kapitału własnego. W podejściu tym przyjmuje się ponadto założenie, że właściwą wyceną pozycji aktywów i pasywów jest ich wycena oparta na wartości rynkowej, a w wypadku jej braku na wartości godziwej ustalonej w inny sposób (np.: poprzez estymację, indywidualny osąd, szacunek). Dlatego w odniesieniu do tej metody mówi się o podejściu prospektywnym do wyceny. Powstałe na dzień wyceny niezrealizowane różnice w postaci dodatniej lub ujemnej różnicy między wartością rynkową a historyczną ceną nabycia zalicza się do przychodów lub kosztów, wpływających na wielkość wyniku finansowego w danym okresie [Helin 2000, s. 19].

---

<sup>4</sup> W latach 20-tych i 30-tych XX w. w ramach tzw. teorii bilansowych formułowano koncepcje, że celem sprawozdania finansowego miała być np. prezentacja majątku będącego zabezpieczeniem spłaty zobowiązań, czy też ustalenie wyniku finansowego mającego odzwierciedlać efektywność gospodarowania. Dopiero w latach 70-tych XX w. jak o tym była już mowa zaczęła dominować orientacja na użytkownika.



Tocząca się od lat 30-tych XX w. dyskusja na temat reguł i zasad<sup>5</sup> rachunkowości, a także pożądanego kształtu rachunkowości i jej regulacji nasiliła się po wielkich skandalach księgowych w USA z początku XXI wieku<sup>6</sup>. Skandale te ujawniły słabe strony systemu regulacji rachunkowości opartego na regułach. Twierdzono, że zakres i szczegółowość regulacji rachunkowości są za duże, a sposobem na „poprawę” tej sytuacji jest oparcie standardów na zasadach, które mają charakter bardziej ogólny, nie zaś zwiększanie liczby szczegółowych reguł, które są rozwiązaniem doraźnym i stanowią bodziec do manipulacji [Masztalerz 2011, s. 88]. R. T. Shortridge, P. A. Smith [2009] stwierdzają, że nowa rzeczywistość gospodarcza wymusza nowe spojrzenie na tworzenie standardów. Według tych autorów standardy oparte na regułach były przydatne w erze przemysłowej (kiedy dominowała rzetelność, wiarygodność, sprawdzalność i skupienie na transakcjach), natomiast w erze informacji podstawą standardów powinny być zasady (użyteczność wskazana jako priorytet w założeniach koncepcyjnych, skupienie na treści ekonomicznej zdarzeń).

Z punktu widzenia szczegółowości regulacji rachunkowości w rozważaniach teoretycznych rozróżnia się zasadniczo dwa podejścia [Drever, Stanton, McGowan 2007, s. 66]:

- standardy oparte na regułach (rules-based standards),
- standardy oparte na zasadach (principle-based standards).

Istotą standardów opartych na regułach jest to, że zawierają one szczegółowe zapisy i definicje oraz próbują opisać i rozwiązać wszelkie możliwe przypadki i sytuacje. Standardy oparte na regułach cechują się tym, że zawierają jasne i precyzyjne zapisy, obfitują w wyjątki, mają wysoki poziom szczegółowości i często są wewnętrznie niespójne [Bratton 2004, s. 14]. Usiłują dostarczać prostych i klarownych odpowiedzi na każdą możliwą sytuację, przez co ograniczają potrzebę stosowania przez menedżerów subiektywnego osądu do zarządzania zyskami, a przez audytorów - do akceptowania tych praktyk. Uznaje się także, że korzyścią ze zwiększonej szczegółowości reguł jest wzrost weryfikowalności i porównywalności sprawozdań różnych spółek [Schipper 2003]. Z drugiej jednak strony w prowadzonej debacie zwraca się uwagę na to, że standardy oparte na regułach starając się uchwycić wszelkie możliwe przypadki i sytuacje, mogą być bardzo złożone, co ułatwia popełnianie błędów, a nawet manipulację. Może to także skłaniać do strukturyzowania transakcji, żeby coś ukryć. Standardy takie utrudniają rzetelny audyt, gdyż menedżerowie mogą uzasadnić swoje manipulacje jako

---

<sup>5</sup> Próby sformułowania definicji pojęć „reguła” i „zasada” są niezwykle trudne, a przez niektórych uznawane za niemożliwe. W literaturze przedmiotu przywoływane są różne koncepcje traktowania reguł i zasad, próby ich definiowania, propozycje rozróżnienia między tymi pojęciami czy też ich klasyfikacji. Jednak patrząc na światową dyskusję o regułach i zasadach w standardach rachunkowości można uzyskać przeświadczenie, że ważniejsze od definicji jest zrozumienie różnic pomiędzy jednym i drugim typem norm.

<sup>6</sup> Współczesny wymiar międzynarodowej debaty o regułach i zasadach rachunkowości przybliżono, na podstawie gruntownego omówienia, którego dokonuje M. Masztalerz w artykule *Reguły czy zasady? O standardach rachunkowości w świetle filozofii prawa Ronalda Dworkina* [2011, s. 88-98].

zgodność z przepisami, podczas gdy zgodność z literą prawa nie musi oznaczać zgodności z duchem prawa [Masztalerz 2011, s. 90; Drever, Stanton, McGowan 2007, s. 67-68]. Są one negatywnie określane przez Davida Tweedie, byłego przewodniczącego IASB, jako „książka kucharska” [Alexander, Jermakowicz 2006, s. 134].

Z kolei standardy oparte na zasadach zawierają ogólną zasadę rachunkowości, która skupia się na osiągnięciu celu rachunkowości (cel wynika z założeń koncepcyjnych). Podejście to w przeciwieństwie do standardów opartych na regułach jest próbą wskazania osobom sporządzającym i badającym sprawozdania finansowe nie „co robić?”, ale „jak decydować, co należy zrobić?”. Koncepcję tę cechuje prostota i elastyczność, a zatem możliwość stosowania w różnych przypadkach i sytuacjach. Przy stosowaniu zasad koniecznym staje się wykorzystanie profesjonalnego osądu w przedstawianiu ekonomicznej treści transakcji. Jedni autorzy uważają, że zwiększenie zakresu indywidualnego osądu ma prowadzić do wyższej jakości sprawozdań finansowych i ograniczenia możliwości wykorzystania luk w standardach czy też używania inżynierii rachunkowości finansowej [Nelson 2003, s. 91].

Inni z kolei są zdania, że mniejsza szczegółowość standardów może spowodować wzrost manipulacji wynikami finansowymi [Agoglia, Doupnik, Tsakumis 2011]. Wśród negatywnych konsekwencji wprowadzenia standardów opartych na zasadach wymienić można zmniejszenie porównywalności sprawozdań finansowych, zwiększoną pracochłonność zarówno po stronie księgowych jak i audytorów, a także zwiększone koszty sporządzania i badania sprawozdań finansowych.

W dyskusji o regułach i zasadach w rachunkowości dokonuje się porównań różnych systemów regulacyjnych istniejących na świecie. Standardy rachunkowości obowiązujące w USA są traktowane jako sztywne (oparte na regułach)<sup>7</sup> w porównaniu z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej<sup>8</sup>, które są powszechnie postrzegane jako bardziej elastyczne (oparte na zasadach) [Nisbett, Sheikh, 2007, s. 10]. Niemniej rozróżnienie między standardami opartymi na regułach lub zasadach jest raczej koncepcyjne, bowiem jak dowodzi W. Bratton [2004, s. 16], wszystkie systemy mieszają zasady i reguły i nie ma „czystych” standardów opartych wyłącznie na regułach lub zasadach.

---

<sup>7</sup> W opublikowanym w 2002 roku dokumencie pt. Principles-Based Approach to U.S. Standard Setting FASB przyznaje, że przez lata rozwijała standardy oparte na regułach, aby sprostać oczekiwaniom menedżerów i audytorów, którzy chcą jasnych odpowiedzi na każde możliwe zagadnienie z rachunkowości [Benston, Bromwich, Wagenhofer 2006, s. 168].

<sup>8</sup> Zwane dalej MSSF.

Obecnie teoria i praktyka rachunkowości na świecie, w tym również w Polsce, została zdominowana<sup>9</sup> przez ponadnarodowe wzorce i nomy, a zwłaszcza przez MSSF (regulacje oparte na zasadach). Wybór celu sprawozdania finansowego jest dzisiaj pod dominującym wpływem inwestorów, a rachunkowość postrzegana jest przede wszystkim w świetle realizowanej przez nią funkcji informacyjnej, jako źródło informacji o przyszłości ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Dokonujące się obecnie zmiany w odczytywaniu tej funkcji skłaniają do stwierdzenia, że rachunkowość coraz bardziej nakierowana jest na opis przyszłości ekonomicznej jednostki gospodarczej. Inwestorzy chcieliby bowiem, aby miarą wiarygodności informacji sprawozdawczych było jak największe przybliżenie wartości kapitału własnego do wartości rynkowej przedsiębiorstwa. W związku z tym wywierają presję na to by stosować w wycenie podejście prospektywne, a to z kolei prowadzi do maksymalizowania wielkości rachunkowych drogą głównie oszacowań wartości. J. Samelak mówi tu o paradoksie wiarygodności<sup>10</sup>.

Klasyczne traktowanie rachunkowości, oparte na podejściu transakcyjnym, „łamie” się pod naporem rosnących oczekiwań informacyjnych. Spośród ewolucyjnie ukształtowanych funkcji rachunkowości (notariatu, dowodowa, kontrolna, analityczno-sprawozdawcza, optymalizacyjna, informacyjna) [Samelak 2006, s. 10-13] można wyraźnie zauważyć, że właśnie funkcja informacyjna rachunkowości nabiera coraz większego znaczenia.

Zgodnie z MSSF w jednym przedsiębiorstwie możliwe są różne kombinacje dokonywanych wyborów metod wyceny składników majątkowych, które inaczej prezentują sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstwa. Powstaje w związku z tym pytanie, która z możliwych kombinacji jest bardziej wiarygodna, przy czym wszystkie metody są legalne (prawnie dopuszczalne). Zauważyć należy również, że w praktyce stosowania MSSF, wycena poszczególnych składników prowadzić może do nieporównywalności w ramach samego przedsiębiorstwa, ale również nieporównywalności w przestrzeni (między przedsiębiorstwami).

M. Kwiecień uważa, że obecnie uzyskanie informacji finansowej, odbywające się często kosztem dokładności, staje się ważniejsze aniżeli posiadanie środków pieniężnych. Stoimy w obliczu zmiany paradygmatu<sup>11</sup> nauki rachunkowości. **Paradygmat rzetelnego i wiarygodnego**

---

<sup>9</sup> Wynika to z prowadzonego procesu harmonizacji i standaryzacji rachunkowości. Uważa się, że przyszłościowa ranga rachunkowości zależy właśnie od elastyczności w zakresie asymilacji norm i rozwiązań księgowych adekwatnych do rynkowego otoczenia jednostki gospodarczej [Gmytrasiewicz 2006, s. 87].

<sup>10</sup> Im bardziej kapitał własny zgodnie z oczekiwaniami inwestorów, zbliża się do wartości rynkowej przedsiębiorstwa, tym więcej musimy stosować podejścia prospektywnego, tym więcej oszacowań i wydaje się, że rośnie funkcja informacyjna rachunkowości. Ale im więcej oszacowań wartości to mniej wierne odzwierciedlenie wartości zasobów majątkowych i to z kolei prowadzi do mniejszej wiarygodności sprawozdania finansowego i tym samym funkcja informacyjna sprawozdania finansowego maleje. Fragment prelekcji wygłoszonej na konferencji naukowej pt: *Problemy współczesnej rachunkowości*, SGH, 23.04.2009 r. Warszawa.

<sup>11</sup> Paradygmat rozumiemy tu jako ogólnie uznane osiągnięcie naukowe, które w pewnym okresie dostarcza modelowych rozwiązań w danej dziedzinie wiedzy.

**go pomiaru** - wycena zasobów majątkowych, przestał być paradygmatem obecnej rzeczywistości [Kwiecień 2009, s. 319].

Ze standardów rachunkowości jak i sprawozdawczości finansowej wynika zatem konieczność stosowania **paradygmatu starannego działania** zdeterminowanego ograniczoną dowolnością rozwiązań [Kwiecień 2009, s. 320]. Stary paradygmat praktyki rachunkowości oznaczał działanie według postanowień prawa bilansowego, czyli działanie „nakazane-zakazane” (regulacje oparte na regułach). Nowy paradygmat to działanie „dozwolone w granicach umownych” [Kwiecień 2009, s. 321] (regulacje oparte na zasadach).

Konsekwencje tej zmiany obserwować można w obowiązujących, coraz większą grupę podmiotów<sup>12</sup>, przepisach MSSF, które dają jednostkom swobodę wyboru sposobów wyceny składników majątkowych. W ramach alternatywnych podejść do wyceny możliwe jest dokonywanie wyceny według wartości godziwej stanowiącej w założeniu substytut wartości rynkowej. Sposoby ustalania wartości godziwej są oparte na szacunkach i subiektywnych osądach kierowników jednostek.

Praktyka pokazuje, że wycena według koncepcji wartości godziwej (podejście wartości), to „wycena księgowa bez księgowego” [Hasik 2007, s. 49-54]. Możliwość korzystania z usług rzeczoznawców przy wycenie aktywów rzeczowych, czy też korzystanie z usług analityków finansowych przy wycenie instrumentów finansowych, jaką dają MSSF, zdaje się temu sprzyjać (potwierdzać). Zwracając uwagę na sensowność dopuszczania koncepcji wartości godziwej, w środowisku naukowym przytacza się przykład dylematu metody wyboru metody<sup>13</sup>.

Pojawia się w związku z tym pytanie, kto powinien decydować o wyborze metody wyceny sprawozdania finansowego. Według obecnych przepisów decyzje w tej kwestii podejmuje kierownik jednostki, czyli zarząd podmiotu gospodarującego w ramach ustalonej polityki rachunkowości. Jednak jak wskazuje teoria agencji istnieje uzasadnione ryzyko traktowania wyboru metod wyceny instrumentalnie.

W teorii agencji znajdujemy stwierdzenia zakładające, że zarządzający (agenci) dążą w swoich działaniach do maksymalizowania wartości rynkowej przedsiębiorstwa dla inwestorów (pryncypałów), co w odniesieniu do rachunkowości może się odbywać drogą maksymalizowania wartości rachunkowych, czyli faktycznie przez maksymalizowanie wyniku finansowego. Realizacja tak postawionych celów możliwa jest przez wykorzystywanie na szeroką skalę oszacowań wartości, wynikających z przyjęcia podejścia prospektywnego do wyceny.

---

<sup>12</sup> Obowiązek stosowania przepisów międzynarodowych mają spółki notowane na giełdzie (skonsolidowane sprawozdanie finansowe), ale również jak wskazuje praktyka spółki należące do grupy kapitałowej sporządzającej skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

<sup>13</sup> Współzależność ilości bocianów do ilości dzieci jest ścisła. Współzależność ilości strażaków do ilości pożarów też jest ścisła. Do analizy wybrano metodę współczynnika korelacji – metoda prawidłowa. Treść wyników jest jednak bulwersująca.

W związku z przedstawionym zarysem problemowym zmiany orientacji informacji sprawozdawczej z przeszłościowej na przyszłościową kształtowanej poprzez dokonany pomiar (wycenę), powstał **problem badawczy** dla nauki, sprowadzający się do konieczności zbadania zakresu stosowanych w teorii i praktyce metod oraz zasad wyceny sprawozdania finansowego i ich wpływu na wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego.

**Celem głównym** pracy jest zbadanie występujących w teorii i stosowanych w praktyce metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego oraz opracowanie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność informacji zawartych w tym sprawozdaniu.

Dla potrzeb realizacji celu głównego przyjęto następujące **cele cząstkowe**:

- 1) analiza teorii bilansowych pod kątem przesłanek stosowania i identyfikacji określonych metod i zasad wyceny,
- 2) próba zdefiniowania na potrzeby rozprawy pojęcia wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego,
- 3) analiza metod i zasad wyceny występujących w polskich i międzynarodowych regulacjach dotyczących sprawozdania finansowego,
- 4) identyfikacja i analiza metod i zasad wyceny stosowanych przez spółki giełdowe notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie i próba określenia tendencji tym zakresie,
- 5) opracowanie wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność.
- 6) opracowanie rekomendacji odnoszących się do regulacji UoR i MSSF.

**Hipotezę** pracy sformułowano w następujący sposób, iż stosowane obecnie metody i zasady wyceny oparte na podejściu prospektywnym, bazującym na szacunkach przyszłych wartości, wpływają na ograniczenie wiarygodności, a prawa ich wyboru na ograniczenie porównywalności sprawozdań finansowych jednostek gospodarczych.

**Przedmiotem** pracy jest wycena stanowiąca instrument pomiaru stosowany przez system rachunkowości.

**Podmiotem** pracy są jednostki gospodarcze (przedsiębiorstwa), prowadzące księgi rachunkowe, kontynuujące działalność zgodnie z zasadą kontynuacji działalności i sporządzające sprawozdanie finansowe. W części empirycznej podmiotem są spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

**Zakres czasowy** pracy wynika z celu głównego i w części teoretycznej nie jest w związku z tym jednoznacznie określony. Odnosi się bowiem przede wszystkim do rozwiązań dotyczących wyceny sprawozdania finansowego stosowanych w danych warunkach gospodarczych.

Natomiast w części empirycznej zakres czasowy pracy obejmuje okres od 2004 roku do 2010 roku.

Rozważając przedmiot rozprawy, wykorzystano istniejące źródła pochodzące z polskiej, anglo- i niemieckojęzycznej literatury przedmiotu. Są to źródła z zakresu teorii rachunkowości, rachunkowości finansowej, sprawozdawczości finansowej i historii rachunkowości. W pracy korzystano głównie z prac naukowych, artykułów prasowych, polskich i międzynarodowych regulacji prawa bilansowego, sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie. W rozprawie zostały przedstawione wyniki z autorskiego badania empirycznego sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie.

Realizacja celu głównego oraz celów cząstkowych determinowała dobór metod badawczych. W pracy zastosowano metody: krytycznej analizy literatury przedmiotu, analizy porównawczej i metodę dyrektywy celowościowej<sup>14</sup>. Wnioski z analizy teorii rachunkowości i rozwiązań stosowanych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej i polskich regulacjach rachunkowości, opracowano na drodze rozumowania dedukcyjnego. Z kolei bezpośrednia obserwacja metod i zasad wyceny dokonywana na podstawie sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie, pozwoliła na przeprowadzenie wnioskowania indukcyjnego. Synteza wniosków opracowanych w części teoretycznej i empirycznej pracy umożliwiła opracowanie wzorca wyceny, wykorzystującego metodę dyrektywy celowościowej. Dało to również asumpt do przygotowania rekomendacji odnoszących się do ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Celowi i przedmiotowi badań podporządkowano konstrukcję pracy. Praca składa się z pięciu rozdziałów, poprzedzonych wstępem i podsumowanych w zakończeniu. Całość zamykają spisy wykorzystanej literatury, tabel, schematów, a także załącznik zawierający wykaz badanych spółek.

Rozdział pierwszy jest poświęcony wycenie w teorii rachunkowości. Na początku scharakteryzowano rachunkowość jako dyscyplinę naukową i charakter teorii tworzonych w jej ramach. Na tle nauki filozofii i ekonomii omówiono problematykę pomiaru w rachunkowości. Określono także czym jest wycena w rachunkowości i wskazano na jej ograniczenia. Dalszą część rozważań poświęcono analizie klasycznych teorii bilansowych z punktu widzenia wyceny. Omówiono teorie bilansu statycznego, dynamicznego i organicznego, a także późniejsze koncepcje bilansowe, wskazując na odmienne cele stawiane przed sprawozdaniem finansowym.

---

<sup>14</sup> Dyrektywy celowościowe (d.c.) – wskazują co należy uczynić, aby osiągnąć określony cel. D.c. niczego jednak nie nakazują ani nie zakazują, tylko wskazują środek do osiągnięcia celu. Zbudowane są z dwóch elementów: celu działania i normy (zdania opisowego). Norma, wyrażona w d.c. nie jest poparta naciskiem zewnętrznym w kierunku postępowania określonego typu, lecz jest racjonalnym, naukowym uzasadnieniem postępowania wiodącego do celu. D.c. w rachunkowości należy odróżnić od standardów, określających co jest stosowaną praktyką w danej sytuacji. Więcej na temat d.c. piszą: K. G. Szymański [1988, s. 54] i A. C. Littleton [1966, s. 41].

wym, czego konsekwencją było stosowanie odmiennych zasady wyceny kategorii bilansowych i wynikowych. W rozważaniach uwzględniono także wnioski z badań pozytywnych w rachunkowości bazujące na teorii agencji, starając się uchwycić ich konsekwencje w obszarze metod i zasad wyceny w rachunkowości. W kolejnym punkcie analizie poddano pojęcie sprawozdania finansowego i określono cel jego sporządzania. Omówiono występujące współcześnie w teorii dwie metody realizacji celu sprawozdania finansowego, metodę transakcyjną i metodę wartości, wskazując ich konsekwencje dla wyceny i treści sprawozdania finansowego. Dalej dokonano autorskiej prezentacji wybranych zależności pomiędzy ideą społecznej odpowiedzialności i wyceną sprawozdania finansowego. Wskazano, że wycena „społecznie odpowiedzialna” to taka, która tworzy prawdziwą i rzetelną informację o obrazie sytuacji majątkowej i finansowej jednostki. W ostatnim punkcie sformułowano wnioski z całokształtu rozważań prowadzonych w rozdziale pierwszym.

W rozdziale drugim dokonano analizy porównawczej polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości pod kątem wyceny. Na początku omówiono proces harmonizacji i standaryzacji sprawozdawczości finansowej na świecie, ich zakres przestrzenny i merytoryczny, a także wskazano, że współcześnie podstawą tych procesów są regulacje Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). W dalszej części analizie porównawczej pod kątem wyceny, poddano cele i odbiorców sprawozdania finansowego, cechy jakościowe, zasady rachunkowości, mierniki wyceny i zasady wyceny, czyli elementy tworzące współcześnie strukturę sprawozdawczości finansowej. Analiza cech jakościowych została podporządkowana sformułowaniu – na potrzeby pracy – pojęcia wiarygodności i porównywalności sprawozdania finansowego. Dzięki temu w dalszej części możliwa była ocena zidentyfikowanych w regulacjach mierników wyceny pod kątem ich wiarygodności i porównywalności, wskazując także ich wady i zalety, a także przydatność do realizacji celów stawianych przed sprawozdaniem finansowym. W dalszej części pozwoliło to na ocenę samych metod i zasad wykorzystujących omówione mierniki. W ostatnim punkcie sformułowano wnioski z całokształtu rozważań prowadzonych w rozdziale drugim.

W rozdziale trzecim dokonano empirycznej identyfikacji stosowanych w praktyce metod wyceny sprawozdania finansowego. Rozdział rozpoczyna się omówieniem działań harmonizacyjnych w ramach Unii Europejskiej i ich konsekwencji dla regulacji krajowych. Dalej sformułowano cele badania, dokonano charakterystyki próby badawczej, a także określono zakres i narzędzia badania. Podmiotem badania były spółki notowane na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie, zaś przedmiotem badania ich sprawozdania finansowe publikowane za lata 2004-2010. Taki dobór zakresu czasowego umożliwił realizację celu badania i uchwycenie stosowanych przez spółki metod wyceny zarówno w ramach regulacji krajowych

jak i regulacji MSSF. Pozwolił on także na analizę ewentualnych zmian metod i zasad wyceny w ramach regulacji MSSF. W ostatnim punkcie rozdziału trzeciego sformułowano wnioski z badania.

W rozdziale czwartym stworzono wzorzec wyceny sprawozdania finansowego zwiększający jego wiarygodność i porównywalność. W pierwszej kolejności dokonano reasumpcji rozważań prowadzonych w rozdziale pierwszym, drugim i trzecim oraz oceny dotychczasowych metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego. Na podstawie dokonanych ustaleń opracowano autorskie rozwiązanie w postaci wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność. W ostatnim punkcie sformułowano rekomendacje odnoszące się do ustawy o rachunkowości i regulacji MSSF.

W zakończeniu rozprawy zawarto podsumowanie przeprowadzonych w pracy badań i rozważań oraz płynących z nich wniosków. W syntetyczny sposób zaprezentowano osiągnięcia w realizacji postawionych celów badawczych, a także w udowodnieniu hipotezy badawczej rozprawy. Wskazano także wkład własny autora w dotychczasowy stan wiedzy w obszarze wyceny sprawozdania finansowego, jego wiarygodności i porównywalności. Nakreślono także postulowane przez autora kierunki dalszych badań.



## WYKAZ WAŻNIEJSZYCH SKRÓTÓW

CFA	– <i>The Chartered Financial Analyst</i>
EFRAG	– <i>European Financial Reporting Advisory Group</i> - Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej Komisji Europejskiej
FASB	– <i>Financial Accounting Standards Board</i>
IASB	– <i>International Accounting Standards Board</i>
ICAEW	– <i>Institute of Chartered Accountants in England and Wales</i>
MSSF	– Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej
RMSR	– Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości
TFV	– <i>true and fair view</i>
UoR	– Ustawa o rachunkowości
US GAAP	– <i>United States Generally Accepted Accounting Standards Board</i>
ZK	– Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych, 1989 ( <i>Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements</i> )
ZKSF	– Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej, 2010 ( <i>The Conceptual Framework for Financial Reporting</i> )

## Rozdział 1

# WYCENA W TEORII RACHUNKOWOŚCI

Rozdział jest poświęcony prezentacji obszaru badawczego rozprawy, którym jest teoria rachunkowości ze szczególnym uwzględnieniem wyceny kategorii bilansowych i wynikowych. Celem rozdziału jest dokonanie, za pomocą analizy opisowej i porównawczej oraz metody syntezy, prezentacji zagadnień związanych z wyceną w świetle wybranego dorobku naukowego rachunkowości.

W ramach wprowadzenia do rozważań rozdziału pierwszego dokonano omówienia rachunkowości jako nauki, jej przedmiotu, podmiotu, narzędzi poznawczych, istoty teorii tworzonych w jej ramach. Bazując na osiągnięciach teorii filozofii określono czym jest pomiar w rachunkowości i jakie są podstawowe zasady każdego pomiaru. Dalej wskazano na pomiar wartości – wycenę – jako podstawowy proces w rachunkowości i na trudności poznawcze samej kategorii wartości, która może być zarazem uniwersalna, relatywna i relacyjna. Wskazano także inne czynniki stanowiące o względności wyceny w rachunkowości. Rozważania podsumowano stwierdzeniem, że konsekwencją szeroko pojętej względności pomiaru są wypracowane przez teorię oraz praktykę metody i zasady wyceny, a szczególne rozważania w tym obszarze prezentują teorie bilansowe.

Dalej poddano analizie zasady wyceny stosowane w ramach wybranych teorii bilansu statycznego, dynamicznego i organicznego, a także w nowych koncepcjach bilansu. Analizie poddano także koncepcje zachowania kapitału nominalnego, realnego, rzeczowego oraz koncepcje zachowania zdolności dochodowej, stosowane w tych teoriach. Rozważaniami objęto również dorobek badań pozytywnych w rachunkowości. Bazując na teorii agencji przeanalizowano konsekwencje rozdzielenia funkcji zarządzania i właścicielskich dla wyceny sprawozdania finansowego, przywołując badania pozytywne w rachunkowości w tym obszarze.

Następnie poddano analizie współczesne cele stawiane przed sprawozdaniem finansowym. W pierwszej kolejności w oparciu o literaturę ustalono czym jest sprawozdanie finansowe, jaki jest zakres jego elementów, a także jaki jest zasadniczy cel jego sporządzania. Dalej za pomocą metody porównawczej dokonano analizy współczesnych metod realizacji celu sprawozdania finansowego – metodę transakcyjną i metodę wartości – wskazując konsekwencje ich stosowania w odniesieniu do wyceny.

W dalszych rozważaniach za pomocą metody syntezy dokonano także autorskiej prezentacji wybranych zależności pomiędzy ideą społecznej odpowiedzialności i wyceną sprawozdania finansowego. Wskazano na konieczność zapewnienia powszechności informacji sprawozdawczej, bowiem krąg jej interesariuszy – w szczególności w globalnej gospodarce – jest bardzo szeroki. Są oni zainteresowani zarówno treścią sprawozdań jak również jego jakością. Decyzje podejmowane na podstawie sprawozdań złej jakości są przyczyną niewłaściwych alokacji kapitału, co prowadzić może do utraty zaufania do tych informacji. To z kolei może wpływać na naruszenie ładu społecznego w skali globalnej. Wskazano zatem, że wycena „społecznie odpowiedzialna” to taka, która tworzy prawdziwą i rzetelną informację o obrazie sytuacji majątkowej i finansowej jednostki.

W ostatnim punkcie sformułowano wnioski z całokształtu rozważań prowadzonych w rozdziale pierwszym.

Dzięki powyższym rozważaniom zrealizowano pierwszy cel cząstkowy rozprawy w postaci analizie teorii bilansowych pod kątem przesłanek stosowania i identyfikacji określonych metod i zasad wyceny.

### 1.1. Przegląd klasycznych teorii bilansowych z punktu widzenia wyceny

Termin „rachunkowość” ma współcześnie dwa podstawowe znaczenia. Rachunkowość stanowi pewien rodzaj działalności praktycznej, a zatem ciąg specyficznych czynności, które są wykonywane przez ludzi w podmiotach gospodarczych. Pojęciem „rachunkowość” oznacza

się także dyscyplinę naukową, tj. badania prowadzone zarówno w zakresie tej działalności praktycznej, jak i wyników tych badań.

Rachunkowość wyrosła z potrzeb życia – jest sztuką wspomaganie omylnej i ulotnej pamięci ludzkiej [Peché 1988, s. 13] w trwałym zapisie zjawisk zachodzących w „życiu gospodarczym” człowieka. Rachunkowość powstała jako forma rejestracji gospodarczej zanim jeszcze ludzie posiadli umiejętności pisania i czytania<sup>15</sup>. W odległej starożytności stanowiła istotną siłę kulturotwórczą, przyczyniając się do wykształcenia tak istotnych umiejętności jak zdolność do abstrakcyjnego liczenia<sup>16</sup>.

Przez długie stulecia, od czasów pierwszych (udokumentowanych) zastosowań w średniowieczu zasad rachunkowości podwójnej<sup>17</sup>, rachunkowość była uważana za wiedzę zdroworoządkową, która wynikała z doświadczeń praktyki i jej uogólnienia, wiedzę zbliżoną do rzemiosła czy sztuki [Brzezina 1980, s. 91]. Początkowo wiedza w obszarze rachunkowości ograniczała się do ewidencji (księgowości). Jej podstawowym i pierwotnym zadaniem był notariat i kontrola. Jednak wraz z komplikowaniem się życia gospodarczego wzrastały potrzeby informacyjne jego uczestników. Już bowiem w średniowieczu podejmowano pierwsze próby wykorzystania informacji z rachunkowości dla celów zarządzania finansami jednostki gospodarującej.

Dopiero na przełomie XIX i XX wieku pojawiły się przesłanki do wyodrębnienia się z intensywnie rozwijającej się praktyki rachunkowości wiedzy naukowej<sup>18</sup> w tym zakresie. Rozkwit handlu i przemysłu w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych w drugiej połowie XIX wieku, spowodował potrzebę odzwierciedlenia w rachunkowości większej liczby różnorodnych transakcji gospodarczych, inicjując poszukiwania logicznego systemu interpretacji zasad księgowości podwójnej, funkcji i struktury bilansu, rachunku wyników, a także zasad wyceny. Powstawały liczne teorie księgowości (tzw. teorie kont), teorie bilansowe zwane niemieckimi teoriami bilansowymi (statyczne, dynamiczne, organiczne)<sup>19</sup>, opracowywane były koncepcje rachunku kosztów, a także postulaty i zasady rachunkowości finansowej.

---

<sup>15</sup> Godnym przywołania są interpretacje R. Mattessicha związane z odkryciami archeologicznymi profesora D. Schmandty-Besserat. Szerzej na ten temat pisze A. Szychta [1996, s. 99-101].

<sup>16</sup> Szerzej na ten temat piszą m.in.: M. Dobija [1996], R. Mattessich [1994].

<sup>17</sup> Po okresie ogólnego upadku gospodarczego Europy, w okresie wczesnego feudalizmu praktyka rachunkowości odrodziła się i weszła w nowy etap rozwoju w XII i XV w. W tym czasie ukształtowała się fundamentalna metoda rachunkowości – metoda bilansowa. Szerzej o historii rachunkowości piszą m.in.: Z. Kołaczyk [1999, s. 15], oraz E. A. Hendriksen i M. F. van Breda [2002, s. 230].

<sup>18</sup> Różnice między wiedzą naukową i zdroworoządkową wyróżnia J. Kmita [1977]. Te różnice to: intersubiektywna kontrolowalność zdań proponowanych na twierdzenia naukowe, intersubiektywna komunikowalność zdań proponowanych na twierdzenia naukowe, powiązanie twierdzeń naukowych związkami wynikania.

<sup>19</sup> Teorie bilansowe zostaną omówione w dalszej części niniejszego punktu rozprawy.

Rachunkowość jest obecnie klasyfikowana jako nauka społeczna<sup>20</sup> stosowana [Szymański 1988, s. 43 i 47]. Oznacza to, że nie jest ani sztuką, ani czystą teorią. Rachunkowość jest nauką<sup>21</sup> ze względu na metodologię<sup>22</sup>, natomiast nauką stosowaną ze względu na zorientowanie na cel [Jarugowa (red.) 1991, s. 12-13].

O odrębności rachunkowości jako dyscypliny naukowej zdecydowały przede wszystkim jej przedmiot<sup>23</sup>, podmiot, a także właściwe dla rachunkowości metody poznawcze, zasady<sup>24</sup> i terminologia<sup>25</sup>. S. Skrzywan [1968, s. 5] definiuje rachunkowość jako system „retro- i prospektywnej informacji gospodarczej, który wykorzystuje wycenione w pieniądzu i bilansujące się ogólne i szczegółowe dane liczbowe dla ustalania, planowania i analizy wyników finansowych i sytuacji finansowej jednostki gospodarczej”.

W podobnym duchu przedmiot rachunkowości określa Y. Ijiri [1972], który uważa, że przedmiotem nauki rachunkowości jest związek między zdarzeniami gospodarczymi, a danymi zarejestrowanymi na ich podstawie i przekazanymi w postaci sprawozdań finansowych.

Zatem przedmiotem rachunkowości jako nauki jest szczególny rodzaj opisu faktów, które są wyrażone poprzez zasadę mierzalności w jednostkach pieniężnych. Wyniki tego opisu nie są celem samym w sobie, ale są wykorzystane przez zainteresowane strony do obsługi informacyjnej procesów gospodarowania. Stąd też rachunkowość jest nauką o pomiarze ekonomicznym, jeśli przymiotnik „ekonomiczny” użyjemy do oznaczenia pomiaru wielkości, przede wszystkim pieniężnych, których znajomość jest niezbędna właśnie w procesie gospodarowania [Wójtowicz 2002, s. 246]. Określając zatem przedmiot rachunkowości należałoby zadać pytanie: „Co jest do zmierzenia?” i „Jakie są oczekiwane wyniki pomiarów?”.

---

<sup>20</sup> Analiza wielowiekowej historii rachunkowości pozwala stwierdzić, że ewoluowała ona i nadal ewoluuje wraz z rozwojem społeczeństw i jego potrzeb. O ponadczasowości rachunkowości z jednej strony decydują przedmiot, metody i zasady jej nauki, z drugiej strony walory użytkowe praktyki rachunkowości. Niemniej jednak na przestrzeni dziejów rachunkowość stanowiła przede wszystkim system informacyjny opisujący to, co faktycznie w przedsiębiorstwie zaistniało. Zatem w każdym momencie czasowym realizowała jej fundamentalny postulat – przedstawienie prawdziwego i rzetelnego obrazu działalności przedsiębiorstwa [Gwart, Jezierska 2004, s. 212-213].

<sup>21</sup> Nauka rachunkowości to zarówno rezultaty, wytwory naukowego poznania w zakresie działania określanego mianem rachunkowości jako działalności praktycznej, jak również proces badawczy, doprowadzający do tych rezultatów.

<sup>22</sup> Rozważając zagadnienie dotyczące metodologii i przedmiotu badań w rachunkowości należy dokonać rozróżnienia dwóch zasadniczych rodzajów badań: 1. badań w ramach nauki rachunkowości i 2. badań o rachunkowości. W pierwszym przypadku badania prowadzone są w zakresie przedmiotu nauki rachunkowości. Drugi typ badań stanowi element metarachunkowości i dotyczy problemów związanych z określeniem roli rachunkowości pośród innych nauk, a także związków między rachunkowością a tymi naukami. Przykładem tych ostatnich są badania pozytywne rachunkowości oparte o teorię agencji.

<sup>23</sup> Przedmiotem określonej nauki jest jej problematyka badawcza, czyli zbiór pytań dotyczących pewnych przedmiotów, zjawisk czy procesów, które znalazły się w polu zainteresowań badacza [Nowak 1970, s. 220].

<sup>24</sup> Metody poznawcze rachunkowości będą przywołane w punkcie 2.3. Szerzej o metodach poznawczych pisze J. Górski [1995].

<sup>25</sup> Terminologia jako, że jest naukowa, jest interdyscyplinarnie komunikowana.

Podstawową metodą opisu przedmiotu rachunkowości jest metoda bilansowa, która jest „bezwzględnie obowiązującym w rachunkowości sposobem rozumowania polegającym na podwójnej, równoważącej się interpretacji wszelkich kategorii ujmowanych przez ten system opisu działalności gospodarczej” [Gmytrasiewicz 2005, s. 470].

Rachunkowość odnosi się zawsze do określonego podmiotu gospodarczego. Wszelkie informacje na temat zdarzeń gospodarczych są rejestrowane, prezentowane i interpretowane z punktu widzenia konkretnego podmiotu gospodarczego, którego działalności dotyczą. Podmiotowy charakter rachunkowości determinuje zatem zakres przedmiotowy oraz sposób liczbowego opisu zdarzeń i faktów.

Rachunkowość jako dyscyplina naukowa tworzy w swojej dziedzinie teorie oparte na naukowej metodologii. Z uwagi na to, że w naukach empirycznych<sup>26</sup> nie istnieje jedna, uniwersalna naukowa metoda badawcza, badania naukowe w rachunkowości są prowadzone równolegle według dwóch odmiennych koncepcji metodologicznych, odzwierciedlonych przez badania normatywne i pozytywne (empiryczne). Stosowanie w rachunkowości naukowej metodologii nie czyni z niej jednak nauki czystej. Nie jest ona „tylko formalnym” systemem. Jest także normatywną dyscypliną, pełną empirycznej treści, zorientowaną na cele oraz związaną ze strukturą logicznego wnioskowania [Ijiri i in. 1971, s. 40].

Rachunkowość ma zatem charakter badawczy jak i aplikacyjny. Charakter badawczy rachunkowości jako nauki sprowadza się do formułowania twierdzeń, zaś charakter aplikacyjny rachunkowości jako nauki stosowanej sprowadza się do formułowania dyrektyw celowościowych, stanowiących rekomendacje dla praktyki.

Teorię rachunkowości określa się jako naukę o charakterze interdyscyplinarnym, której fundamentalną metodą poznawczą jest metoda bilansowa. E. A. Hendriksen [2002, s. 44] definiuje teorię rachunkowości jako logiczne wnioskowanie w formie zbioru szerokich zasad (1) dostarczających ogólnej podstawy odniesienia, dzięki której można ocenić praktykę rachunkowości oraz (2) wytyczających rozwój nowych rozwiązań i procedur. Najważniejszym celem teorii powinno być dostarczenie spójnego zbioru logicznych zasad, które kształtują ogólne ramy odniesienia w celu oceny i formułowania prawidłowych rozwiązań praktycznych. Zdaniem E. A. Hendriksena zadaniem teorii rachunkowości jest nie tylko wyjaśnianie faktów, lecz także ich predykcja. Niemniej jednak wyrażane są także opinie, że nie jest konieczne, aby

---

<sup>26</sup> Rachunkowość jest zaliczana do nauk empirycznych, mimo, że tradycyjna klasyfikacja lokuje ją w ramach nauk ekonomicznych, a szerzej nauk społecznych. Sprzeczność jest jednak pozorna i wynika raczej z nazewnictwa, niż z istoty rzeczy. P. Wójtowicz zwraca uwagę, że rachunkowość jest dyscypliną społeczną w tym sensie, że wyniki prowadzonych badań służą do regulacji stosunków między jednostkami jako członkami grup społecznych, a także między całymi grupami. Rachunkowość jest dyscypliną empiryczną w tym sensie, że „jest dyscypliną normatywną, pełną empirycznych treści, zorientowaną na realizację określonych celów, ujętą w ramy koncepcyjne przez mechanizmy logicznego wnioskowania” [Wójtowicz 2002, s. 245].

teoria rachunkowości pomagała w przewidywaniu faktów, ale wystarczy ich objaśnienie zgodnie z regułami naukowymi<sup>27</sup>.

Teoria rachunkowości *sensu lato* obejmuje cały szereg koncepcji, hipotez, modeli i teorii, zaś w wąskim sensie zajmuje nadrzędną pozycję wobec polityki, praktyki i użytkowników informacji generowanych przez system rachunkowości.

Teorie rachunkowości różnicują się ze względu na podejście do tworzenia teorii. Wyróżnia się tu podejście: podatkowe, prawne, etyczne, ekonomiczne, behawioralne i strukturalne. Wielu teoretyków koncentruje się na różnych aspektach teorii rachunkowości, tj. jej elementach semantycznych, syntaktycznych i pragmatycznych. W rozważaniach stosuje się przeważnie podejście mikroekonomiczne i bada się wpływ określonych procedur sprawozdawczych na pomiar ekonomiczny i przedsięwzięcia gospodarcze przedsiębiorstwa. Podmiotem teorii jest jednostka gospodarcza prowadząca działalność, która oddziałuje na gospodarkę poprzez operacje na rynku. Teoria rachunkowości koncentruje się na zbiorze zasad, tworzy strukturę pojęciową, nowe metody i procedury, które są podstawą (lub co najmniej wspierają) tworzenie prawa (norm) i praktyki rachunkowości [Samelak 2004a, s. 12]. Wnioski teorii normatywnych są rekomendacjami dla polityki rachunkowości prowadzonej w danym państwie (stanowienie standardów i zasad rachunkowości finansowej) lub dla polityki bilansowej poszczególnych przedsiębiorstw.

Z przeglądu dokonanego przez A. Szychtę [1996, s. 21-23] wynika, że rachunkowość może być traktowana jako historyczna ewidencja czy też system ewidencji zdarzeń gospodarczych, system informacyjny, język działalności gospodarczej stanowiący środek komunikacji informacji o działalności gospodarczej, system pomiaru, działalność usługowa, odzwierciedlenie rzeczywistych stanów i procesów oraz jako ideologia traktowana jako środek utrzymywania i usankcjonowania bieżącego, społecznego i ekonomicznego porządku. Spośród wymienionych aspektów rachunkowości współcześnie największego znaczenia nabiera jej rola jako systemu pomiaru ekonomicznego. Zaznaczyć przy tym należy, że takie rozumienie rachunkowości jako systemu pomiaru stanowi przede wszystkim system pomiaru zysku jako określonej kategorii ekonomicznej.

Pomiar w ścisłym sensie jest rozpatrywany i analizowany w różnych dziedzinach nauki takich jak teoria poznania, filozofia, logika, matematyka czy metrologia. Rozważania prowadzone na gruncie tych nauk przyczyniły się do wyjaśnienia istoty pomiaru, a także zbioru zasad podstawowych, który w całości lub częściowo może służyć do opisu wszystkich sytuacji pomiarowych [Brzezina i Knop 2006, s. 32].

---

<sup>27</sup> Takiego zdania są pozytywiści tacy jak R. L. Watts i J. L. Zimmerman [1978].

Ogólną definicję pomiaru w aspekcie metodologicznym sformułował m. in. wybitny polski filozof i logik K. Ajdukiewicz [2006, s. 358], który określił pomiar następująco: „Wszelki pomiar polega na przyporządkowaniu<sup>28</sup> przedmiotom<sup>29</sup> mierzonym czy też ich cechom przysługującym im pod tym względem, pod którym je mierzymy, pewnych liczb jako ich miary”.

Analizując przytoczoną definicję należy zauważyć, że koniecznym założeniem każdego pomiaru jest ustalenie tego, pod jakim względem pomiar ma być przeprowadzony. Samo przyporządkowanie stanowiące pomiar nie jest zupełnie dowolne ale tylko takie, które pozwala ze stosunków między przyporządkowanymi przedmiotom liczbami wnioskować o zachodzeniu odpowiednich stosunków pomiędzy tymi przedmiotami<sup>30</sup>.

Dla dokonania pomiaru niezbędne jest również użycie odpowiedniej miary – zwykle liczbowej – skali, środka pomiaru – które pozwolą w dokładny sposób opisać cechy mierzonych obiektów i umożliwią poszukiwanie i wykrywanie relacji między liczbami, co zarazem przekłada się na relacje między przedmiotami pomiaru i wzbogaca treść obserwacji o cechy jakościowe [Olejnik 1993, s. 69-76; Wójcicki 1974, s. 29]. Wyniki uzyskiwane w trakcie pomiarów dają także możliwość poszukiwania nowych związków wpływających na rozwój metod pomiarowych, służących doskonaleniu teorii [Micherda 2005, s. 104; Kałuszyńska 1983, s. 44].

Takie metodologiczne ujęcie pomiaru zostało w pełni zaadaptowane w rachunkowości. Niezależnie bowiem jaką dziedzinę wiedzy rozpatrujemy, a także w obrębie jakiej działalności prowadzimy rozważania, we wszystkich czynnościach pomiarowych ma miejsce porównanie tego, co można zmierzyć, czyli obiektu pomiaru, który służy jako miara, skala czy też środek pomiaru (długość), a określoną wielkością skali [Kamela-Sowińska 1994, s. 3]. Zatem stałymi składnikami każdego pomiaru są własności i cechy, które zamierzamy zmierzyć oraz skala rozumiana jako zbiór jednostek pomiaru.

Zaadaptowanie teorii pomiaru w rachunkowości znalazło zastosowanie w XX w. wraz ze sformułowaniem problemów poznawczych rachunkowości i skryształizowaniem się poglądu określającego teorię rachunkowości jako naukę o pomiarze ekonomicznych wartości tworzących się w podmiotach gospodarujących. Punktem wyjścia była klasyfikacja skal pomiaru

---

<sup>28</sup> Przyporządkowanie to może następować na trzy sposoby: (1) wielo-jednoznaczny (homomorficzny) przedmiotom, (2) wzajemny jednoznaczny (izomorficzny) cechom tych przedmiotów (3) osobliwy (nie jest ono dowolne, lecz takie, że pozwala z pewnych stosunków zachodzących pomiędzy liczbami wnioskować o zachodzeniu odpowiednich stosunków między przedmiotami i ich cechami) [Olejnik 1993, s. 69-76].

<sup>29</sup> Przedmioty pomiaru, zwane także obiektami pomiaru, są to przedmioty fizyczne, zdarzenia czy też procesy zachodzące w otoczeniu. Przedmioty pomiaru wraz z ich cechami stanowią dziedzinę pomiaru. Określenie dziedziny pomiaru stanowi pierwszy etap każdego pomiaru i pozwala na ustalenie możliwości i sposobów przeprowadzenia czynności pomiarowych. Na tym etapie określamy „co można zmierzyć”.

<sup>30</sup> K. Ajdukiewicz zaznacza tu, że „wszystkie te przyporządkowania dokonywane są w tym celu i w ten sposób, aby z pewnych stosunków zachodzących między liczbami móc wnioskować o zachodzeniu odpowiednich stosunków między cechami, którym liczby te zostały przyporządkowane” [Ajdukiewicz 1975, s. 283].

dokonana przez S. S. Stevensa<sup>31</sup>. Za pomiar S. S. Stevens uznaje każdy „proces polegający na przypisaniu liczb przedmiotom lub zdarzeniom, stosownie do pewnych reguł”. Później definicja ta została doprecyzowana i uogólniona przez R. Mattessicha i Y. Ijiriego, którzy określili pomiar jako „przypisywanie liczb do przedmiotów oraz do minionych, bieżących lub przyszłych zdarzeń gospodarczych jednostki na podstawie obserwacji i zgodnie z zasadami” [za: Szychta 1996, s. 96].

Pomiar w rachunkowości jest to zatem proces empiryczny polegający na przyporządkowaniu wartości liczbowych kategoriom jakościowym, za pomocą których opisuje się badany obiekt lub zjawisko. Cechy pomiaru posiada jedynie taki proces, który zapewnia izomorfizm między obiektywnym i liczbowym systemem relacyjnym, tzn. relacje między liczbami generowanymi w procesie pomiaru muszą odpowiadać relacjom między elementami obiektywnego systemu relacyjnego [Iwasiewicz 1999, s. 122].

Rozważając przytoczoną powyżej definicję pomiaru należy zwrócić uwagę na problem przypisania danemu obiektowi pomiaru określonej wartości. Pojęcie „wartości” jest określeniem wieloznacznym, wykorzystywanym w różnych naukach – filozofii, matematyce, ekonomii, prawie, rachunkowości. Wywodzi się ono z filozofii i oznacza „...wszystko to, co cenne i godne pożądania, co stanowi cel ludzkich dążeń” [Encyklopedia 1997, s. 664]. W znaczeniu potocznym wartość jest określana jako „to, ile coś jest warte pod względem materialnym; cecha jakiejś rzeczy dająca się wyrazić równoważnikiem pieniężnym lub innym środkiem płatniczym; cena, a także cecha lub zespół cech właściwych danej osobie lub rzeczy, stanowiących o jej walorach (np. moralnych, artystycznych) cennych dla ludzi, mogących zaspokoić jakieś ich potrzeby; ważność, znaczenie kogoś, czegoś” [Słownik 2002, s. 614-615].

Poszczególne dyscypliny naukowe stworzyły dla swoich potrzeb szczegółowe teorie wartości. Szczególnie wiele tych teorii powstało w ekonomii, bowiem wartość jest jednym z jej kluczowych zagadnień<sup>32</sup>. Wartość w ekonomii jest definiowana między innymi jako: wartość wymienna, która wyraża zdolność danego dobra do bycia przedmiotem wymiany na inne dobro; wartość użytkowa danego dobra, która jest funkcją jego zdolności do zaspokajania ludzkich potrzeb; cena towaru (dobra), która może być zdefiniowana jako pieniężne wyrażenie jego wartości; wartość naturalna, czyli tzw. wartość centralna, do osiągnięcia której zmierzają ceny wszystkich towarów [Jaki 2008, s. 21-27].

---

<sup>31</sup> Wyróżnił on skalę nominalną (stosowana przy budowie kont), topologiczną (porządkową) (stosowana przy analizie finansowej), interwałową (przyrostową) (stosowana w rachunku kosztów planowanych – standardowych) i relacyjną [Drever, Stanton, McGowan 2007, s. 92].

<sup>32</sup> Badaczami zajmującymi się zagadnieniem wartości w ekonomii byli między innymi: A. Smith, F. Quenssey, D. Ricardo, J. S. Mill, K. Marks, W. S. Jevons, L. Walras, V. Pareto, J. M. Keynes, J. Schumpeter, J. Robinson, P. Sraffa. [Zarzecki 1999, s. 23].



Wielość definicji wartości w ekonomii i niejednoznaczności związane z ich ustaleniem sprawiają, że kategoria ta budzi wśród ekonomistów wiele wątpliwości. Dotyczą one głównie pochodzenia (źródeł) wartości, a także kwestii, czy wartość stanowi obiektywną cechę danego obiektu (przedmiotu lub zjawiska), czy też jest pojęciem subiektywnym i co z tym związane jakie są możliwości jej pomiaru.

Niemniej wśród ekonomistów dominuje pogląd, że wartość jest kategorią subiektywną i jest nadawana określonym obiektom przez każdego człowieka, zależnie od jego potrzeb i pragnień oraz okoliczności w jakich znajduje się człowiek oceniający i dobro oceniane. Z drugiej strony nie można jednoznacznie stwierdzić, że wartość obiektywnie – niezależnie od naszych ocen – nie istnieje. Dlatego też każde dobro może mieć wiele wartości, którym można przypisać zarówno charakter uniwersalny jaki i relacyjny i relatywny [Romanow 1991].

Wśród ekonomistów wskazuje się również, że wartość dobra (kategoria subiektywna) nie musi być tożsama z jego ceną – miernikiem wartości – wyznaczoną przez niezależnych uczestników rynku (kategoria obiektywna). Wartość dobra jest określana z punktu widzenia określonej osoby lub jednostki gospodarczej, zatem może być ona różna od ceny, jeżeli jednostka w procesie wyceny uwzględni czynniki subiektywnie wpływające na jej pomiar wartości relatywny [Romanow 1991, s. 49].

Problemy związane z naturą wartości rozważane w ekonomii nie są obce rachunkowości, bowiem także i w obrębie tej dyscypliny wartość jest szerokim pojęciem i nie ma jednego, absolutnie prawidłowego sposobu jej określania. O wartości danej kategorii rachunkowości decydują różne czynniki, na przykład czas, poniesione nakłady, stopień zużycia, korzyści ekonomiczne, przyszłe przepływy pieniężne, bieżąca wartość płynąca z rynku [Gwart i Jezierska 2004].

Różnorodność czynników mających wpływ na wartość danej kategorii, możliwość przyjęcia różnych założeń do jej ustalenia, a także zróżnicowane oczekiwania odbiorców informacji o wartości sprawiają, że określonej kategorii w rachunkowości można przypisać kilka wartości. Zatem przy każdorazowej próbie określenia wartości konieczne jest określenie czasu, okoliczności i podmiotu z perspektywy, którego wartość jest postrzegana.

Pomiar, który jest wykorzystywany w działalności gospodarczej polega na określeniu ilości, masy, lub zasięgu dobra czy zjawiska, a także jakości lub gatunku [Kurtys, 1988]. Stosowane skale posługują się jednostkami naturalnymi, zaś pomiar taki nazywa się pomiarem w jednostkach naturalnych lub pomiarem ilościowym.

Pomiar zaś stosowany w rachunkowości wykorzystuje pieniądz jako własną, indywidualną miarę zdarzeń gospodarczych. Rachunkowość skupia więc swą uwagę na finansowych atrybutach, które mogą być wyrażone w kategoriach pieniężnych, takich jak koszt lub wartość, a nie

w kategoriach ilościowych. Zatem pomiar stanu i ruchu czynników produkcji dokonywany w jednostkach pieniężnych jest nazywany wyceną [Kamela-Sowińska 1994, s. 4] czyli inaczej pomiarem wartościowym.

Proces wyceny będący „rdzeniem” rachunkowości jest oparty na skali relacyjnej. Przyjęcie zaś pieniądza jako miary zjawisk gospodarczych i opisujących je kategorii ekonomicznych pozwala porównywać różne kategorie ekonomiczne nieporównywalne przy zastosowaniu innego miernika (np. fizycznego), oraz obserwować ich zmiany<sup>33</sup>. Pieniądz jest uznawany za „idealny miernik wartości” i jedyne narzędzie, które może być wykorzystane do pomiaru przyczyn i skutków działalności gospodarczej [Gmytrasiewicz, Karmańska i Olchowicz 1997, s. 41].

Podstawowym założeniem prowadzenia obserwacji i wyceny przebiegu działalności gospodarczej jest metoda podmiotowa. Polega ona na powiązaniu czynności pomiarowych z konkretną jednostką gospodarczą. Aby zapewnić ciągłość wyceny wyników działalności przedsiębiorstwa kontynuującego działalność, koniecznym jest jej powiązanie ze ściśle określonymi przedziałami czasu zwanymi okresami sprawozdawczymi (metoda periodyzacji), a także zapewnienie w kolejnych okresach niezmiennych (lub podobnych) parametrów pomiaru pieniężnego. Rozwiązania te zapewnić mają zarówno porównywalność wyników osiągniętych w kolejnych okresach jak również pozwolić na wyciąganie na ich podstawie stosownych wniosków.

W działalności gospodarczej przedmiotem wyceny są środki gospodarcze i źródła ich pochodzenia oraz procesy gospodarcze, w których uczestniczą. Zastosowania wyceny można w związku z tym podzielić, zgodnie z terminologią J. Górskiego [1975, s. 120] na:

- wycenę przedmiotów, rzeczy i ich zbiorów – wycena statyczna,
- wycenę zjawisk i procesów gospodarczych – wycena dynamiczna.

W rachunkowości realnymi obiektami będącymi przedmiotem wyceny są składniki majątku trwałego i obrotowego nazywane wspólnie aktywami oraz kapitał własny i kapitały obce, stanowiące źródła pochodzenia majątku, nazywane pasywami. Przedmiotem wyceny może być także przedsiębiorstwo. Wycena procesów gospodarczych wynika natomiast z konieczności opisywania i kwantyfikowania procesów tworzenia wartości w przedsiębiorstwie, których efektem końcowym są sprzedawane produkty, usługi i towary. Wyraża się ona w doko-

---

<sup>33</sup> Skala relacyjna umożliwia wyznaczanie równości liczb stosunkowych. Skala ta mierzy daną cechę „dokładnie” i dostarcza więcej informacji o cesze niż np. prosta skala interwałowa. Skala relacyjna ma także „prawdziwe zero” co umożliwia dokonywanie porównań między kategoriami mierzonymi i pozwala na matematyczną analizę. Stosowanie zatem w wycenie skali relacyjnej wraz z przyjęciem pieniądza jako jednolitego miernika ekonomicznego daje możliwość porównania ze sobą różnych obiektów często posiadających odmienne cechy fizyczne, a także różnych „abstrakcyjnych” kategorii finansowych.

nywanych kalkulacjach wynikowych, mających na celu ustalenie rentowności prowadzonej działalności gospodarczej oraz kierunków rozwoju w przyszłości.

Statyczna wycena jest dokonywana na ściśle określony moment. Jest ona powszechnie określana wyceną bilansową. Druga natomiast znalazła swój wyraz w kalkulacji nakładów i kosztów ponoszonych na tworzenie wartości w działalności gospodarczej. Metodologiczny charakter działań prowadzonych w tym zakresie przez rachunkowości leży u podstaw wyróżnienia metody momentu sprawozdawczego i metody okresu sprawozdawczego.

Wycena może być zatem rozumiana jako proces zmierzający do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać ujęte i wykazane w bilansie (ujęcie statyczne) oraz rachunku zysków i strat (ujęcie dynamiczne).

Poza wymienionymi dotychczas czynnikami świadczącymi o względności wyceny<sup>34</sup> można wskazać jeszcze inne, co prezentuje tabela 1.1.

**Tabela 1.1. Czynniki stanowiące o względności wyceny w rachunkowości**

<b>Czynnik</b>	<b>Wyjaśnienie</b>
Niedoskonałość przyjętych miar	Wraz z upływem czasu zmienia się wartość pieniądza spowodowana procesami inflacyjnymi lub deflacyjnymi. Czas jest zatem głównym czynnikiem, który ogranicza możliwości wykorzystania pieniądza jako doskonałego miernika wartości.
Zmienność warunków, w których wykonywany jest pomiar	Niedoskonałość pieniądza jako miernika wartości sprawia, że liczby opisujące określoną kategorię ekonomiczną nigdy nie przedstawiają w sposób kompletny jej rzeczywistych właściwości. Stopień rozbieżności między rzeczywistością a jej odzwierciedleniem może być różny.
Abstrakcyjny charakter kategorii ekonomicznych	Abstrakcyjność <sup>35</sup> wycenianych kategorii ekonomicznych wynika z niedoskonałości ich określenia (zdefiniowania), co powoduje, że mają charakter pojęć ogólnych. Kategorie te nie mają innego samodzielnego bytu anieli ten, który jest wynikiem ich pomiaru w ramach jednostki gospodarczej, opartego na zasadach przejętych jako podstawa systemu rachunkowości w danym kraju <sup>36</sup> . Ogranicza to precyzję przedstawienia za ich pomocą rzeczywistości gospodarczej. Dokonując ich pomiaru, należy skonfrontować abstrakcyjną kategorię ekonomiczną z konkretnymi, jednostkowymi właściwościami rzeczywistego procesu gospodarczego
Zmienność zakresu pomiaru	Spowodowana jest rozwojem technik pomiarowych rozszerzaniem się dziedziny pomiaru o nowe kategorie ekonomiczne, które wcześniej nie były mierzone lub były uważane za niemierzalne (kapitał intelektualny)
Błędy spowodowane w trakcie pomiaru	Wartość błędu pomiaru stanowi miarę jego dokładności. Im mniejszy błąd tym dokładniejszy pomiar.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Micherda 2005, s. 107-109; Famielec 1999, s. 90].

<sup>34</sup> W dalszej części rozważań w odniesieniu do przedmiotu rozprawy autor będzie używał zamiennie pojęcia pomiar i wycena, bowiem w odniesieniu do rachunkowości traktować je można jako synonimy.

<sup>35</sup> Co nie znaczy nierzeczywisty [Mattessich 2003, s. 446-451].

<sup>36</sup> R. Mattessich [1970, 42-46] zwraca uwagę, że pojęcia takie jak dochód czy kapitał jednostki gospodarczej nie są terminami jednoznacznymi, a ich struktura jest rzadko dokładnie definiowana. Sposób rozumienia tych pojęć determinuje sposób ich pomiaru w konkretnym systemie rachunkowości. Przykładowo zastosowanie trzech różnych metod amortyzacji środków trwałych (liniowa, progresywna, degresywna) prowadzi do trzech różnych interpretacji pojęć dochodu i kapitału. Jeśli zostaną uwzględnione trzy różne metody wyceny (wartość nabycia, wartość bieżąca i wartość dochodowa), to jest możliwych dziewięć kombinacji interpretacji tych pojęć. Uświadamia to, że istnieje ogromna ilość kombinacji czynników wpływających na definiowanie podstawowych pojęć rachunkowości.

Konsekwencją względności pomiaru w rachunkowości, a także relatywnego i relacyjnego charakteru kategorii wartości są wypracowane przez teorię i praktykę rachunkowości metody wyceny [Jaklik i Micherda 1983, s. 12], zróżnicowane ze względu na istotę i zakres stosowanych cen, różne koncepcje pomiaru wyniku finansowego, a także odpowiadające potrzebom wyceny rozwiązania ewidencyjne, umożliwiające grupowanie wartości wyrażonych w mierniku pieniężnym, ich rozliczenie i kontrolę.

Szczególnie istotne rozważania teoretyczne w tym obszarze prowadzone były w Niemczech na początku i w drugiej połowie XX wieku. Poszukiwania reguł i zasad postępowania pozwalających na realne odzwierciedlenie wielkości majątku i rocznego wyniku finansowego, stymulowane między innymi przez powojenne procesy inflacyjne, powodujące problemy w uchwyceniu wartości majątku i wyniku finansowego, doprowadziły do ukształtowania się licznych i niejednokrotnie sprzecznych poglądów, które przyjęto nazywać teoriami<sup>37</sup> bilansowymi<sup>38</sup>. Powstawanie teorii bilansowych wynikało zatem z potrzeby poznania złożonej rzeczywistości gospodarczej i skłaniało do poszukiwania logicznego systemu interpretacji zasad księgowości podwójnej, funkcji i struktury bilansu, rachunku wyników, a także zasad wyceny.

Teorie bilansowe<sup>39</sup> powstawały w krajach niemieckojęzycznych i były kształtowane różnorodnymi poglądami teoretycznymi związanymi z celem sporządzania bilansu oraz rachunku zysków i strat, interpretowaniem ich treści, jak również określały metody i zasady wyceny zasobów i zasady ujmowania kosztów i przychodów występujących w przedsiębiorstwie [Mattessich i Küpper 2003, s. 107].

Spośród znanych w literaturze licznych klasyfikacji<sup>40</sup> teorii bilansowych na uwagę zasługuje klasyfikacja G. Vogler'a, który proponuje podział teorii bilansowych na dwie grupy: klasyczne teorie bilansowe, do których zalicza teorie statycznego, dynamicznego i organicznego bilansu, a także nowsze ujęcia teorii bilansowych. Na potrzeby niniejszej rozprawy przyjęto, że w ramy teorii bilansowych rozumianych zgodnie z klasyfikacją G. Voglera włączone zostaną również rozważania dotyczące teorii zachowania kapitału, a także teoria agencji i inne teorie przedsiębiorstwa.

---

<sup>37</sup> Kwestię zasadności użycia terminu „teoria” w odniesieniu do określenia „teorie bilansowe” rozważa J. Samelak [2004, s. 12-13]. Uważa on zasadność tego określenia, za możliwą i uzasadnioną chociaż nie bezsporną.

<sup>38</sup> Teorie bilansowe nazywane są również niemieckimi teoriami bilansowymi.

<sup>39</sup> Na potrzeby niniejszej rozprawy przyjmuje się, że teorie bilansowe są składnikiem ogólnej teorii rachunkowości i mogą być zdefiniowane jako zespół ogólnych bądź szczegółowych poglądów i koncepcji dotyczących sprawozdania finansowego, odnoszących się do jego funkcji, struktury, prezentacji i interpretacji treści oraz zasad ustalania wartości poszczególnych pozycji jego elementów. Mimo, że przymiotnik „bilansowe” może sugerować ograniczenie zakresu rozważań do bilansu, teorie te obejmują także rachunek zysków i strat [Samelak 2004a, s. 13].

<sup>40</sup> O różnych klasyfikacjach teorii bilansowych piszą m. in: W. Brzezina [1987, s. 14-17], W. Lück [1989, s. 179-180], J. Vogler [1977, s. 55-70] i J. Samelak [2004, s. 14-15].

W dalszej części rozważań dokonany zostanie przegląd teorii bilansowych, którego zasadniczym celem będzie identyfikacja zagadnień odnoszących się do wyceny w rachunkowości.

### 1.1.1. Teorie bilansu statycznego, dynamicznego i organicznego

Podstawowa różnica między klasycznymi teoriami bilansowymi dotyczy wątpliwości, czy bilans ma stanowić zestawienie składników majątkowych na dany dzień, czy też ma spełniać rolę pomocniczą podczas ustalania wyniku finansowego, a także jakiemu celowi ma służyć sporządzanie bilansu, a jakiemu ustalanie rachunku wyników. Na gruncie tych rozważań prezentowane są różne metody wyceny majątku przedsiębiorstwa.

**Teoria bilansu statycznego.** Zadaniem bilansu statycznego jest prezentacja stanu majątkowego przedsiębiorstwa<sup>41</sup> na określony moment (dzień bilansowy). Bilans ma być obrazem przedsiębiorstwa i ma ukazywać kierunki jak również formy wykorzystania kapitałów, którymi dysponuje przedsiębiorstwo [Górniak 1962, s. 53]. W związku z tym jedną z zasadniczych kwestii jest właściwe pogrupowanie pozycji bilansowych, mające na celu uwidocznienie charakterystycznych cech przedsiębiorstwa, którego stan majątkowy ujęty jest w bilansie<sup>42</sup>. Zysk nie jest traktowany jako miernik efektywności gospodarczej jednostki, a jedynie informuje o zmianie stanu kapitału zaangażowanego<sup>43</sup>.

Do reprezentantów statycznej teorii bilansowej zaliczyć można między innymi: H. V. Simona, W. Osbaha, W. Reigera<sup>44</sup>, W. Le Coutre'a i W. Nicklischa.

H. V. Simon, berliński adwokat, w swoich rozważaniach dotyczących statycznego bilansu, traktuje bilans jako zestawienie majątku i długów. Bilans H. V. Simona pokazuje wartość majątku, a zysk może być zdeterminowany przez porównanie wartości aktywów netto na początek i koniec okresu. Dodatkowe ustalenie zysku w ramach rachunku zysków i strat ma wartość techniczną, ale nie ma znaczenia teoretycznego.

---

<sup>41</sup> Poglądy szkoły statycznego bilansu zostały wywiedzione z uregulowań prawnych. W Ogólnoniemieckim Kodeksie Handlowym z 1861 roku w art. 29, znaleźć możemy sformułowanie, że bilans ma stanowić „stosunek majątku do zobowiązań”.

<sup>42</sup> Początkowo zestawienie majątku w formie bilansu było dokonywane w szczególnych i raczej rzadkich sytuacjach np. w przypadku wycofania udziałów ze spółki, kiedy to należało podzielić majątek między wspólników. Przedsiębiorcy zainteresowani byli bowiem przede wszystkim w ustaleniu wyniku swojej działalności, a nie prezentacji stanu majątkowego. Wraz z rozwojem handlu nabierały znaczenia problemy związane z upadłością spółek i z koniecznością zaspokojenia wierzycieli z majątku upadłego. Brak przepisów określających zasady wyceny i identyfikacji majątku jednostki prowadził do utrudnień i komplikacji procesów sądowych. Punktem zwrotnym w rozwoju bilansu było wydanie francuskiego kodeksu handlowego „Ordonnance de Commerce” w 1673 r., który stanowił początek prawa rachunkowości i koncepcji teorii statycznej. Można jednak przyjąć, że znaczenie miała tu nie tyle informacja o wartości aktywów i pasywów, ale sam fakt ich prezentacji.

<sup>43</sup> Wyłączyć tu należy zmiany wynikające z wniesienia lub wycofania kapitału przez właścicieli.

<sup>44</sup> Teoria W. Rieigera zostanie zaprezentowana w punkcie 1.1.2. dotyczącym zachowania kapitału nominalnego.

Teoria wyceny H. V. Simona jest wprowadzona w ramach teorii bilansu. Przyjmuje on, że w bilansie powinny znajdować się tylko te składniki aktywów, które są rzeczywiste, tzn. faktycznie istnieją. W związku z tym odpowiednia jakość bilansu może zostać zapewniona wtedy, gdy w księgach pojawią się wyłącznie rezultaty transakcji. Proces wyceny polega tu na pomiarze kwot pieniężnych powiązanych z danym składnikiem wynikających z transakcji. H. V. Simon wyraża tu pogląd, że przyjęcie składnika do bilansu jest możliwe na każdym z dwóch obszarów [Green DeMotte 1980]:

- 1) transakcje powodują wzrost (zmianę) pozycji bilansu,
- 2) pozycja jest konieczna by pokazać wartość aktywów lub zobowiązań lub rozmieszczenia części kapitału.

Niemожność przejścia przez pierwszy test jest przyczyną do wyłączenia wielu składników takich jak prawa podmiotowe albo wartość firmy<sup>45</sup>, bowiem nie poniesiono szczególnych wydatków na ich zabezpieczenie – czyli nie było transakcji. Drugi test jest wprowadzony po to, by pozwolić na ujęcie w bilansie aktualizacji wyceny i rezerw dotyczących przyszłych okresów, które nie przejdą testu pierwszego. Wytlumaczenie H. V. Simona co do realności tych kategorii, celem przyjęcia ich do bilansu, jest następujące:

- 1) chociaż stanowią one zysk lub stratę, to jest to przyszły zysk lub przyszła strata i nie mogą być one ujęte w wyniku ustalonym w roku bieżącym,
- 2) zwiększają lub zmniejszają one wartość netto aktywów,
- 3) stanowią aktywa lub zobowiązania<sup>46</sup>.

Przyjęcie takiej klasyfikacji do bilansu musi być stosowane z rozwagą i w ramach limitów akceptowanej praktyki. Jak podkreśla H. V. Simon, jeśli ta zasada klasyfikacyjna będzie stosowana automatycznie, może często przyjmować do bilansu składniki zakazane z prawnego i ekonomicznego punktu widzenia.

Główną cechą teorii wyceny H. V. Simona jest odrzucenie poszukiwań obiektywnego standardu wyceny<sup>47</sup>. Obiektywna wartość jest nie możliwa ponieważ wartość zależy od aktu

---

<sup>45</sup> Tak więc wartość firmy może pojawić się w bilansie, gdy jej realność została potwierdzona transakcją i ta transakcja ustanawia pomiar wartości dopuszczalnej w bilansie (choć jej teoretyczna wartość może się istotnie różnić od ceny nabycia).

<sup>46</sup> Takie wytłumaczenie przyjęcia składników do bilansu wydaje się być „proroctwem” teorii Schmalenbacha, traktującego bilans jako zestawienie slużące ustaleniu wyniku finansowego. Prawdopodobnie z tego też wynika późniejsze klasyfikowanie H. V. Simona jako wczesnego reprezentanta teorii dynamicznej [Green DeMotte 1980, s. 23 i 24].

<sup>47</sup> Kodeks handlowy Aktiennovelle z 1884 roku pozostawiał określenie wartości, rozprawie indywidualnego przedsiębiorcy. Dosłowna interpretacja zasad prawnych związanych z kwestiami prawa podmiotowego, mogła narażać problem wyceny na arbitralne decyzje zainteresowanych stron. Prawnicy potrzebowali jakiegoś obiektywnego standardu wyceny, który by ciągle spełniał postanowienia (warunki) kodeksu handlowego, obiektywnej metody wyceny dla danych aktywów określającej ile był wart dla właściciela. Z tej potrzeby rozwinęła się koncepcja („der gemeine Wert”) wartość rynkowej. W ogólnym sensie, wartość rynkowa jako koncepcja, korespondowała z amerykańską koncepcją wartości przy założeniu kontynuacji działalności. W węższym sensie jest

osądu co najmniej jednej osoby. „To co powszechnie zwane jest wartością obiektywną, jest właściwie, niczym więcej niż ogólną wartością wymiany, która [...] znajduje swoje najpełniejsze odzwierciedlenie w wartości rynkowej”<sup>48</sup>.

Ogólna wartość wymiany jest jednym z 4 standardów wyceny wartości utworzonych przez H. V. Simona. Dwa fakty są niezbędne do istnienia wartości w mierzonym obiekcie: (1) obiekt taki zaspakaja potrzeby, (2) jedna lub więcej osób są gotowe oddać inne dobra lub pieniądze by ten obiekt nabyć.

Wynika z tego, że dla żadnej z osób wartość obiektu nie może być mierzona poprzez jego bezpośrednią możliwość zaspakajania potrzeb, czyli wartość użytkową lub możliwość wymiany tego obiektu na inny satysfakcjonujący obiekt, czyli wartość wymiany. Albo, że dla każdego obiektu wartość może być mierzona przez osąd jednej osoby, jego szczególna wartość, albo przez wiele osób, jego uniwersalna wartość. Na tej podstawie tworzy cztery standardy dla wyceny wartości: (1) szczególna wartość użytkowa, (2) uniwersalna wartość użytkowa, (3) szczególna wartość wymiany, (4) uniwersalna wartość wymiany.

By ustalić pojedynczą regułę wyceny dla wartości bilansowych, należy wybrać jeden ze standardów. Z natury bilansu jako obrazu relacji majątku do długów wynika, że jest on punktem widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa [Green DeMotte 1980, s. 28]. Wartości w bilansie muszą być wartościami szczególnymi, ponieważ ich intencją jest odzwierciedlenie relacji między aktywami i zobowiązaniami danego przedsiębiorstwa<sup>49</sup>. Uniwersalna wartość wymienna (wartość wymienna dla innych) jest mało znacząca dla właściciela aktywów, których zamierza używać. Uniwersalna wartość użytkowa (wartość użytkowa dla innych) może współgrać z wartością wymienną dla właściciela aktywów, które zamierza sprzedać – czyli szczególną wartością wymienną – ale będzie tak tylko wtedy, gdy przy ustalaniu wartości wymiany według własnego oszacowania, „ograniczy on wszystkie wpływy (czynniki), z wy-

---

to wartość sprzedaży. Ale prawnicy zauważyli, że by zastosować taką miarę do wyceny aktywów trwałych działającego przedsiębiorstwa, musi być doliczona kwota, dla różnic między wartością sprzedaży, która może być ustalona przez wymuszoną sprzedaż i kwotą jaką przedsiębiorca mógłby zaakceptować, jeśli był on wolny w wyborze czy sprzedaży dokonać, czy też jej zaniechać. Wtedy wartością rynkową nie jest cena rynkowa aktywów trwałych, ale raczej „kwota, którą właściciel mógłby zaakceptować, jeśli otrzymałby wystarczająco duży ekwiwalent, by uczynić to „wartym zachodu” by to sprzedać”. W Aktiennovelle wprowadzono do użytku wycenę środków trwałych opartą na koszcie pomniejszonym o umorzenie. Do momentu wprowadzenia Aktiennovelle do wyceny inwestycji i towarów dopuszczano wycenę w cenie wymiany (rynkową), gdy cena wymiany była możliwa do ustalenia. Aktiennovelle wprowadziła bowiem dla spółek akcyjnych, wycenę tych składników według kosztu albo ceny rynkowej w zależności, która z nich jest niższa [Green DeMotte 1980, s. 25 i 26].

<sup>48</sup> H. V. Simon, *Betrachtungen über Bilanzen und Geschäftsbericht der Aktiengesellschaften aus Anlass neuerer Vorgänge*, Otto Liebmann, Berlin 1903, s. 154.

<sup>49</sup> Zaznaczyć tu należy, że H. V. Simon traktuje wycenę składników majątkowych bardziej jako dostarczającą informacji o majątku, niż jako źródło informacji niezbędnej do zarządzania.

jątkiem tych, które mogą być ogólnie przyjęte” [Simon 1903, s. 161], czyli będzie starał się zapewnić obiektywizm wyceny<sup>50</sup>.

Tak więc wartość w bilansie reprezentuje relacje danego aktywu do danego przedsiębiorstwa i jest mierzona przez szczególną wartość użytkową dla aktywów trwałych i szczególną wartość wymienną dla aktywów obrotowych. Zatem aktywa trwałe miały być wyceniane według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia lub niższych od nich cen rynkowych, a aktywa obrotowe według indywidualnie i subiektywnie ustalonych jako możliwe do uzyskania cen sprzedaży nie wyższych od ogólnych cen rynkowych.

Prezentowane przez H. V. Simona założenia wyceny bilansu przedsiębiorstwa, mogą wydawać się wyjątkami od ogólnych, obowiązujących ówczesnie prawnych wymagań. Górne granice wartości ustanowione przez prawo – kosztu nabycia dla aktywów trwałych, ceny rynkowej dla bieżących aktywów – były wprowadzone by chronić przedsiębiorstwo i ich udziałowców przed niebezpieczeństwem używania niezrealizowanego zysku jako podstawy do dywidendy. Jednocześnie przepisy prawne nie zakazywały używania szczególnej wartości użytkowej albo wartości sprzedaży, gdy ta druga wartość byłaby niższa.

Prezentowane przez H. V. Simona podejście do wyceny było krytykowane za subiektywizm, konieczność oszacowań i sprzeczność z ówczesnymi regulacjami prawnymi [Hońko 2007, s. 80], ale miało również tę podstawową zaletę, że było próbą realizacji zasady wiernego i rzetelnego obrazu jednostki.

H. V. Simon w swoich rozważaniach teoretycznych dotykał ówczesnych problemów pomiaru w praktyce księgowej (inflacja) i w tym obszarze położył podwaliny, do których późniejsi pisarze dodali niewiele nowego, aż do czasu W. Osbaha, E. Schmalenbacha i F. Schmidta.

Problemy wyceny były rozważane w teoriach bilansowych nie tylko z punktu widzenia samych mierników, ale również sposobów prezentacji danych finansowych. William Osbahr mimo, że swoją teorię kształtował w latach 20. XX w. uznawany jest za przedstawiciela szkoły neo-statycznej, przede wszystkim dlatego, że prezentowane przez niego problemy bilansu i jego wyceny, kładące nacisk na zaspokajanie potrzeb informacyjnych różnorodnych grup od-

---

<sup>50</sup> W opinii H. V. Simona zmiany w ocenie wartości, nie opierają się na zmianach w osobie dokonującej oszacowań. Argumentuje on: „Logicznie, jeśli wycena jest aktem oceny, każda osoba dokonująca szacunków musi dojść do tej samej konkluzji, jeśli zacznie od tego samego założenia. Różnica między różnymi rodzajami wartości leży w różnych rodzajach założeń, a nie w osobie dokonującej szacunków” [Simon 1903, s. 307]. Wydaje się jednak, że Autor nie bierze pod uwagę postaw nieetycznych i oportunistycznych osób dokonujących pomiarów, na co wskazują współczesne badania w obszarze teorii agencji.



biorców, wyprzedzały<sup>51</sup> o dziesiątki lat podejścia prezentowane przez mu współczesnych reprezentantów szkoły statycznej.

Poglądy W. Osbaha dotyczące bilansu mają bezpośrednie przełożenie na jego przeświadczenia w obszarze wyceny bilansowej. W rozważaniach dotyczących bilansu zwraca uwagę na wielość użytkowników informacji finansowej. Uważa, że rozwiązanie problemu bilansu – tego czy ma ustalać wynik finansowy czy prezentować majątek – jest możliwe w sytuacji, gdy albo będzie on zawierał informacje oczekiwane z punktów widzenia wszystkich użytkowników, albo będzie sprowadzał te oczekiwania informacyjne do „zadawalającego kompromisu, bez poświęcania logicznych konsekwencji zasad bilansowych” [Osba 1918, s. 133]. W. Osba uważa, że taki kompromisowy punkt widzenia istnieje i jest zdeterminowany czystymi ekonomicznymi motywacjami, maksymalizacją zysku, a także dążeniem do społecznego dobrobytu tak wszystkich jak i pojedynczego podmiotu. Kompromis ten polega na wzajemnych ograniczeniach tak wierzycieli<sup>52</sup>, których interes rozumiany jest zgodnie z prawem handlowym, jak i przedsiębiorców<sup>53</sup> zainteresowanych podejściem ekonomii zysku. W. Osba pragnie tu uzasadnić i uwarunkować ich wzajemną zależność.

Wspólny interes wszystkich użytkowników leży w sukcesie jednostki gospodarczej, jej stabilności, kontynuacji działalności i w wysokim poziomie zyskowności. Bilans i zapisy w księgach mogą prezentować obraz przeszłej aktywności przedsiębiorstwa, a także obecny status biorąc pod uwagę założenia przyszłej polityki przedsiębiorstwa. W powstałym sprawozdaniu jedyną ujednoliconą zasadą jest klasyfikacja informacji, która jest bezpośrednią konsekwencją traktowania jednostki gospodarczej jako podmiotu mającego za zadanie maksymalizowanie zysków (podejście pragmatyczne). W. Osba uważa, że zapisy w księgach i bilans służą najlepiej użytkownikom wtedy, gdy jak najdokładniej odzwierciedlają obecną kondycję przedsiębiorstwa. Patrzy on zatem na przedsiębiorstwo i jego księgi jak zarządzający, właściciel albo jak wierzyciel i oczekuje, że bilans dostarczy mu szczegółów tego obrazu. Bilans jest więc odbitką finansowo-ekonomicznej struktury przedsiębiorstwa, księgi są zapisem zmian, które mają być włączone do przyszłego bilansu, a inwentaryzacja jest niezależnym sprawdzeniem dokładności zapisów.

---

<sup>51</sup> Rozwój i ewolucja rynków kapitałowych spowodowała, że użyteczność rachunkowości została uzależniona od zaspokojenia potrzeb informacyjnych aktualnych właścicieli kapitału, ale również potencjalnych właścicieli czyli przyszłych inwestorów.

<sup>52</sup> Przez pojęcie wierzycieli, W. Osba rozumie otoczenie jednostki gospodarczej, które jest zainteresowane jej sytuacją finansowo-majątkową. Wierzycielami są więc właściciele, którzy zainwestowali swój majątek w przedsiębiorstwo, oczekując wypłaty dywidend, a także przedsiębiorcy, którzy będąc uzależnieni od sytuacji finansowej (płynności) przedsiębiorstwa oczekują określonego wynagrodzenia. Co ważne, W. Osba idzie o krok dalej i uznaje za wierzycieli także potencjalnych przyszłych inwestorów, co należy uznać za spojrzenie bardzo perspektywiczne.

<sup>53</sup> Pod pojęciem przedsiębiorcy, W. Osba rozumie nie tylko właściciela (co było zgodne z ówczesną klasyczną teorią przedsiębiorstwa), ale również menedżera.

W. Osbahr żąda, aby w bilansie zaprezentować wszystkie zmiany, które nastąpiły w finansowo-majątkowej strukturze przedsiębiorstwa. Wycena majątku, rejestrująca te zmiany może być dokonywana na każdej podstawie, która jest niezbędna aby odzwierciedlić obecną sytuację finansowo-ekonomiczną. Punktem wyjścia jest jednak zawsze koszt historyczny, który jest zastępowany innymi parametrami wyceny w zależności od indywidualnych potrzeb przedsiębiorcy. Każda informacja wprowadzona do bilansu przez przemieszanie metod wyceny musi być specjalnie oznaczona. Dla W. Osbahra, te zmiany w wycenie są koniecznymi elementami bilansu pokazującymi całościowy obraz ekonomiczno-finansowy (wycena podporządkowana obrazowi).

Chcąc pokazać oszacowane zmiany wartości aktywów lub zobowiązań, ograniczając jednocześnie ich wpływ na wynik finansowy, W. Osbahr wprowadza w bilansie osobne pozycje jako „przyrost wartości” w aktywach, a także „rezerwy z przeszacowania aktywów” i „rezerwy z przeszacowania zobowiązań” w pasywach. Wszystkie bowiem pozycje bilansowe nie przedstawiają żadnych gospodarczych wielkości dla siebie, tylko w odniesieniu do potrzeb przedsiębiorstwa jako takiego [Scheffs 1937, s. 309].

Teoria totalnego bilansu<sup>54</sup> W. Le Coutre’a jest wyrazem nowszych tendencji w teorii statycznego bilansu. Autor rozróżnia pojęcie bilansu w wąskim i szerokim znaczeniu. Przez bilans w wąskim znaczeniu rozumie bilans majątkowy, natomiast bilans w szerokim znaczeniu składa się poza bilansem majątkowym również z rachunku wyników i raportu o stanie przedsiębiorstwa.

W prezentowanej przez niego teorii problemy wyceny są marginalizowane na rzecz rozważań na temat struktury bilansu. Wycena w bilansie totalnym dokonywana jest głównie w wartości nabycia, a wycena poszczególnych składników sprawozdania uwzględnienia sprostowania wartości (odpisy i korekty) [Samelak 2004a, s. 30]. W. Le Coutre uważa bowiem, że wartość nominalna określona w momencie nabycia stanowi trwałą i pewną bazę wyceny składników bilansu. Wycena zaś w wartości bieżącej jest niepełna i cechuje się dużym stopniem trudności oszacowania [Le Coutre 1933, s. 424]. Dokonując analizy wad i zalet wyceny w wartości historycznej w sytuacji zmiany siły nabywczej pieniądza, autor zauważa ujemny jej wpływ na realność wyceny, ale podkreśla, że korzyści płynące ze stosowania trwałego parametru (trwałej bazy wyceny) są większe. Wahania wartości są zazwyczaj niewielkie, a ewentualne duże różnice pojawiające się między wartością rynkową a wartością bilansową można uwzględnić za pomocą innych metod [Kawa 2002, s. 70].

---

<sup>54</sup> W. Le Coutre wychodzi z założenia, że liczne zadania, które stawia on przed bilansem, takie jak: prezentacja majątku, ustalenie wyniku finansowego, kierowanie przedsiębiorstwem, kontrola przedsiębiorstwa, sprawozdanie z działalności, mogą zostać zrealizowane wtedy, gdy każde zadanie będzie realizowane przez oddzielne zestawienie bilansowe.

Zasady wyceny pozycji bilansowych są podporządkowane realizacji zasady bezwzględne-  
go zachowania kapitału zainwestowanego, tzn. mają zapewnić ustalenie wyniku finansowego  
na takim poziomie, który nie będzie naruszał pierwotnego stanu kapitału założycielskiego.

Podobną koncepcję wyceny prezentuje H. Nicklisch, jeden z głównych przedstawicieli  
teorii statycznego bilansu. W wycenie bilansowej odrzuca możliwość tworzenia cichych re-  
zerw, a sama wycena ma doprowadzić do zachowania kapitału nominalnego. W związku z  
tym majątek przedsiębiorstwa powinien być wykazywany w bilansie w wartości brutto, tzn. w  
cenie nabycia, a ewentualne zmniejszenia wartości majątku zaleca ujmować w tzw. sprostowa-  
niamiach (korektach wartości)<sup>55</sup>.

Dodać należy, że w koncepcji wyceny H. Nicklisch, pojawia się element etyczny,  
zgodnie z którym przedsiębiorcy powinni optymalizować wydajność i sposoby działania dla  
ogólnego dobra społecznego (czyli przykładowo minimalizować koszty produkcji dla ogólne-  
go dobra konsumentów), nie zaś maksymalizować zyski przedsiębiorstwa lub zyski osobiste  
[Szychta 1996, s. 75]. Teoria ta ma zatem odniesienie do współczesnej idei odpowiedzialności  
społecznej.

**Teoria bilansu dynamicznego.** Zgodnie z teorią dynamicznego bilansu, głównym zada-  
niem bilansu jest ustalenie wyniku finansowego. Dominującą rolę odgrywa tu rachunek zy-  
sków i strat, zaś bilans majątkowy pełni rolę pomocniczą. Twórcą i zarazem prekursorem tej  
teorii jest E. Schmalenbach. Wychodzi on z założenia, że z perspektywy całego okresu istnie-  
nia przedsiębiorstwa, przychody i koszty pokrywałyby się odpowiednio z wpływami i wydat-  
kami<sup>56</sup>, a więc rachunek wyników byłby rachunkiem wpływów i wydatków [Gos 2001, s. 33].  
W rzeczywistości jednak okres „całego życia” przedsiębiorstwa jest podzielony na okresy  
obrachunkowe, co stwarza problem ustalenia porównywalnego wyniku finansowego. Prawi-  
dłowe ustalenie wyniku finansowego wiąże się więc z przyporządkowaniem do właściwego  
okresu wpływów i wydatków. Rola bilansu sprowadza się do rozliczenia w czasie tych wpły-  
wów i wydatków, które nie dotyczą danego okresu obrachunkowego. Aktywa i pasywa są  
więc postrzegane odpowiednio, jako przyszłe wpływy i przyszłe wydatki.

W teorii bilansu dynamicznego problemy wyceny są rozważane zasadniczo przy dwóch  
założeniach:

- 1) ceny na rynku są stabilne i tym samym nie mają wpływu na wycenę, lub

---

<sup>55</sup> H. Nicklisch w swoich rozważaniach skupia się na formalnej treści bilansu zaś problemy związane z  
wyceną są marginalizowane. [Samelak 2004a, s. 27].

<sup>56</sup> J. Samelak zauważa tu, że E. Schmalenbach nie stosuje terminów „wpływ” i „wydatek” w dzisiejszym  
zwykłym znaczeniu. Rozumie je bowiem jako wpływy pochodzące tylko z przychodów i wydatki pochodzące  
tylko z kosztów [Samelak 2004b, s. 16].

2) ceny na rynku zmieniają się<sup>57</sup> i mają wpływ na wycenę.

Szczegółowe zestawienie zasad wyceny wybranych pozycji bilansowych prezentuje tabela 1.2.

W drugim przypadku, czyli w sytuacji istotnych wahań cen w gospodarce, wycena różni się w zależności od typu składnika majątku i celu dla jakiego wycena majątku jest dokonywana.

Tabela 1.2. Zasady wyceny wybranych pozycji bilansowych według E. Schmalenbacha w sytuacji stabilnego poziomu cen

Wybrane składniki bilansu	Zasady wyceny
Wartości niematerialne i prawne	Wycena po koszcie historycznym E. Schmalenbach rozważa możliwość ujmowania w tej pozycji kategorii kapitału ludzkiego, przez który rozumie pracowników i klientów, jednak ostatecznie odrzuca taką możliwość z powodu niemożności wiarygodnej wyceny, a także niepewności i wątpliwości co do czasu jej istnienia <sup>58</sup> .
Środki trwałe w użyciu <sup>59</sup> :	Wycena w wartości historycznej co ma zapewnić porównywalność w czasie lub wycena w wartości bieżącej co ma zapewnić porównywalność międzyzakładową.
Środki trwałe nie w użyciu <sup>60</sup> :	Wycena w wartości niższej z bieżącej wartości księgowej lub ceny sprzedaży netto (przychody pomniejszone o koszty sprzedaży) Jeśli środek trwały jest przeznaczony do sprzedaży <sup>61</sup> , to należy go ujmować jako składnik aktywów obrotowych. To z kolei oznacza wybór jednego z trzech poziomów wyceny: koszt, cena rynkowa, cena sprzedaży netto (przychody minus koszty sprzedaży), jednak wycena ta nie może być wyższa od wartości księgowej.
Zapasy	Są trzy poziomy wyceny zapasów: 1) koszt nabycia lub koszt wytworzenia, 2) bieżąca cena rynkowa wyrobów nadających się do sprzedaży, 3) dla wyrobów projektowanych lub gotowych do sprzedaży oczekiwana cena realizacji pomniejszona o koszty sprzedaży i inne koszty prawdopodobnie poprzedzające sprzedaż (cena sprzedaży netto).

<sup>57</sup> Przez zmiany cen, E. Schmalenbach rozumie „tylko te zmiany cen, które są skutkiem stanu rynku i które same mogą być określone jako prawdziwe zmiany cen”, nie zaś te, które „są wynikiem zmiany wartości pieniądza, na przykład przez inflację” [Schmalenbach 1980, s. 171].

<sup>58</sup> E. Schmalenbach zwraca uwagę, że pracownicy są zatrudniani i szkoleni, klienci i dostawcy pozyskiwani. Koszty związane z tymi celami są ujmowane jako koszty organizacyjne. Zasadniczo nie ma powodów, dla których pracownicy nie mieliby być traktowani podobnie jak aktywa, ponieważ są oni tak samo niezbędni w przedsiębiorstwie jak maszyny. Jednak nie można ich wiarygodnie wycenić. Pracownicy są zatrudniani nie tylko wtedy gdy przedsiębiorstwo rozpoczyna działalność, ale również w czasie jego działalności. Każda więc próba pokazania kosztów działającej organizacji jako aktywo, prowadzi do niepewności i wątpliwości co do czasu jego istnienia. Z tego też powodu zaleca aby wszystkie koszty tego rodzaju były rejestrowane jako koszty ogólne.

<sup>59</sup> Czyli przeznaczone do ciągłego wykorzystania na potrzeby przedsiębiorstwa.

<sup>60</sup> E. Schmalenbach ujmuje w tej kategorii środki trwałe przeznaczone do sprzedaży.

<sup>61</sup> Założenie przeznaczenia składnika majątku trwałego do sprzedaży wymaga obiektywnych kryteriów. Schmalenbach wyznacza tu regułę, że składnik środków trwałych może być traktowany jako składnik aktywów obrotowych tylko wtedy, gdy „jest jasne, że jest przeznaczony na sprzedaż, co ma miejsce wtedy gdy nie jest już używany i jednocześnie zostały podjęte działania aranżujące jego sprzedaż. W takiej sytuacji, środki trwałe stają się aktywami obrotowymi i są zależne od reguł rządzących wyceną aktywów obrotowych”.

Zalecenia ogólne:	
Wycena bilansowa jest dokonywana w wartości niższej <sup>62</sup> z punktu 1 i 3. W ówczesnej praktyce przedsiębiorstw niemieckich jak i przepisach prawnych stosowane były dwa poziomy wyceny 1 i 2. Schmalenbach zaleca jednak stosowanie również poziomu 3 wyceny argumentując, że współgra on z zasadami dobrej księgowości i może przez to być stosowany w przedsiębiorstwach. Wynika to z faktu, że dla wielu rodzajów wyrobów nie ma określonej wartości rynkowej, ale znana jest ich prawdopodobna cena realizacji. Nawet produkcja w toku może być zaliczona do tej kategorii.	
Kiedy wyroby są sprzedane po dacie zamknięcia, ale przed zamknięciem kont, wtedy oczekiwana cena sprzedaży będzie zastąpiona przez cenę faktycznej realizacji.	
Należności handlowe	Wycena w kwocie wynikającej z faktury (w kwocie wymaganej zapłaty)
Należności wątpliwe	Najlepszą metodą jest utworzenie rezerwy na złe długi. W sytuacji jednak zabezpieczenia należności weksłami, można je wykazywać w pełnej wysokości.
Pożyczki udzielone	Wycena w kwocie wymaganej zapłaty wraz z naliczonymi odsetkami.
Inwestycje (obligacje)	Jeśli są one notowane na giełdzie, wtedy wycenia się je w kwocie niższej z dwóch, kosztu nabycia lub ceny rynkowej.  Jeśli nie są notowane na giełdzie wtedy przyjętą należy prawdopodobną kwotę uzyskaną przy sprzedaży, którą najlepiej oszacować w oparciu o wartość rynkową podobnych obligacji, chyba że zabezpieczenie wymaga niższej wyceny.
Zobowiązania (pożyczki)	Wycena w wartości księgowej (kwota wymagająca zapłaty wraz z naliczonymi odsetkami)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Schmalenbach 1955, s. 81-170; 1980 s. 83-170].

W teorii bilansu dynamicznego wartości majątku trwałego są interpretowane jako wydatki, które jeszcze nie są nakładem z uwagi na to, że nie zostały w całości zużyte w procesie produkcji. Konsekwencją czasowego rozdzielenia poniesionego wydatku pieniężnego i faktycznego zużycia czynnika produkcji jest problem ustalenia odpowiedniej kwoty odpisu umorzeniowego<sup>63</sup> odzwierciedlającego to faktyczne zużycie. Przy założeniu stabilnego poziomu cen w gospodarce suma dokonanych odpisów umorzeniowych będzie odpowiadała wydatkowi pieniężnemu dokonanyemu w momencie nabycia danego składnika majątkowego [Schmalenbach 1980, s. 91-118]. Zatem w momencie zakończenia „życia” danego środka trwałego przedsiębiorstwo będzie dysponowało odpowiednią kwotą pozwalającą na ponowne nabycie identycznego składnika.

W sytuacji wahań cen na rynku może się jednak zdarzyć, że zgromadzony fundusz amortyzacyjny nie starczy na odtworzenie składnika majątku. Z uwagi jednak na to, że przyszłe koszty odtworzenia majątku trwałego i jego okres użyteczności są wielkościami nieznanymi, E. Schmalenbach zaleca samofinansowanie odtworzenia poprzez tworzenie z zysku dodatkowego kapitału rezerwowego, niż ujmowanie zwiększonych odpisów amortyzacyjnych w kosz-

<sup>62</sup> Początkowo (w pierwszych edycjach *Dynamische Bilanz*) wyrażenie „najniższa wartość” nie było akceptowane, ale z czasem przeszło do powszechnego użycia.

<sup>63</sup> Odpisy umorzeniowe stanowią dla E. Schmalenbacha fundusz gromadzony do końca zakładanej użyteczności majątku trwałego, który ma umożliwić jego odtworzenie.

ty danego roku<sup>64</sup>. Zauważyć więc można, że z punktu widzenia rachunku wyników wzrastające ceny nabycia użytkowanych środków trwałych nie są dla E. Schmalenbacha kwestią istotną. Stanowią one raczej kwestię zapotrzebowania kapitałowego dla nowych inwestycji planowanej w przyszłości.

W odniesieniu do rzeczowego majątku obrotowego, E. Schmalenbach dokonuje rozróżnienia na zapasy związane (normatywne)<sup>65</sup> i spekulacyjne. Sposób wyceny zapasów jest bowiem uzależniony od stopnia ich związania z przedsiębiorstwem.

Zapasy spekulacyjne w niewielkim stopniu związane z podstawową działalnością przedsiębiorstwa i stanowią nadwyżki zapasów nad zapasem związanym. Dla tych zapasów E. Schmalenbach zaleca wycenę w wartościach bieżących, tak aby w danym okresie móc ustalić dochód spekulacyjny okresu. Przy rosnących cenach wartość bieżąca jest z reguły wyższa niż wartość historyczna, powstają więc pozorne zyski, które mają być ujmowane w bilansie w pozycji „rezerwa” bez odnoszenia ich w ciężar wyniku. Są one rozliczane w latach późniejszych.

Inny charakter mają zapasy związane z podstawową działalnością przedsiębiorstwa. Reguła wyceny zapasu związanego jest podobna do stosowanej w odniesieniu do środków trwałych. Według E. Schmalenbacha zapas związany powinien być wyceniany w wartości stałej, co ma spowodować, że zmiany cen nie wpłyną na jego wycenę. Wartość stała dla celów bilansowych może być wybrana spośród wartości nabycia, wartości niższej od wartości nabycia lub wcześniejszej wartości bieżącej, ale na tak niskim poziomie, aby gwałtowne zmiany wartości pozostawały bez wpływu na rachunek wyników.

W odniesieniu do składników rzeczowego majątku obrotowego jest stosowana następująca reguła wyceny<sup>66</sup>:

---

<sup>64</sup> Przykładowo jeśli przedsiębiorstwo nabyło obiekt majątku trwałego po wcześniej obowiązującej, niższej cenie, osiąga ono korzyści z tytułu wzrostu cen tego składnika w porównaniu z przedsiębiorstwem, które nabyło taki sam obiekt po późniejszej, wyższej cenie. Korzyści te wynikać będą z zaangażowania tańszego czynnika produkcji, od wartości którego będą dokonywane niższe odpisy umorzeniowe. Wykazanie więc wzrostu wartości w wyniku finansowym (w postaci zysku) stwarza właścicielom przedsiębiorstwa możliwość zadecydowania o tej nadwyżce, przeznaczając ją na utworzenie kapitału rezerwowego, na późniejsze inwestycje, czy też przeznaczając całą kwotę na inne cele.

<sup>65</sup> Koncepcja zapasów związanych jest późniejsza w stosunku do koncepcji zapasów normatywnych. Zapas związany (normatywny) obejmuje dobra, które są przeznaczone do sprzedaży i na bieżąco sprzedawane, ale których określona ilość musi stale być na składzie, jeśli ma być zapewnione prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa (tzw. żelazny zapas). Koncepcja zapasu normatywnego zakładała jego stałość, która jednak w dłuższym okresie nie jest absolutna (np. zmiana technologii produkcji na bardziej wydajną powoduje, że przedsiębiorstwo aby sprawnie funkcjonować będzie potrzebować mniej zapasów). Aby uniknąć trudności ciągłego określania nowej wielkości zapasu normatywnego E. Schmalenbach wprowadza w późniejszych wydaniach *Dynamische Bilanz* ogólniejsze pojęcie zapasu związanego. Różnica między tymi koncepcjami dotyczy przede wszystkim sposobu dokonywania odpisów zmian wartości [Świdarska 1989, s. 48-49].

<sup>66</sup> Szczegółowe omówienie zasad funkcjonowania koncepcji zapasu związanego E. Schmalenbacha prezentuje G. Świdarska [1989, s. 48-49].

- zapas związany, który jest przenoszony z poprzedniego roku jest rozliczany w przyjętej z bilansu ubiegłego roku wartości początkowej,
- ilość, o którą zapas końcowy jest większy lub mniejszy od zapasu związanego (z początku okresu) jest wyceniana w wartości bieżącej.

W sytuacji istotnych wahań cen<sup>67</sup> E. Schmalenbach zauważa, że mogą pojawić się trudności w dokonaniu porównań majątku między różnymi przedsiębiorstwami. Sugeruje więc dokonywanie wyceny majątku w wartości bieżącej co ma umożliwić sprowadzenie do wspólnej podstawy pod względem wartości składników majątku trwałego o różnym poziomie cen i terminie nabycia. Takie podejście „daje możliwość porównań wartości zysków w różnych przedsiębiorstwach, w których środki trwałe były nabyte w różnych okresach” [Schmalenbach 1980, s. 176-178]. Odpisy umorzeniowe musiałyby być wtedy dokonywane w wysokości odpowiadającej rzeczywistemu zużyciu wartości. Jak zauważa E. Schmalenbach, ta procedura wymaga aby wartość majątku trwałego była ustalana corocznie. To jednak mogłoby skutkować różnicami, które powstawałyby ze stosowania różnych metod przy wycenie majątku – wycena przeprowadzana przez różnych rzeczoznawców.

Trudności w ustaleniu wartości bieżącej<sup>68</sup>, a także stosowanie zasady ostrożności<sup>69</sup>, skłoniły Schmalenbacha do przyjęcia wartości historycznej, dla zwykłego porównania czasowego w ramach przedsiębiorstwa, pomniejszonej o wynikające ze zużycia odpisy umorzeniowe. Na potrzeby porównań między różnymi zakładami – porównywalność w przestrzeni – E. Schmalenbach zaleca wycenę w wartości bieżącej dokonywaną w odrębnych rachunkach. Jego zdaniem tylko w ten sposób można zagwarantować porównywalność majątku trwałego jak również odpisów wartości w różnych przedsiębiorstwach.

Zauważyć należy, że zalecana metoda wyceny majątku w wartości bieżącej odnosi się przede wszystkim do środków obrotowych. W odniesieniu zaś do majątku trwałego teoria ta nie precyzuje bliżej pojęcia wartości bieżącej [Zadroga 1981, s. 86].

Według teorii dynamicznego bilansu wycena miała więc na celu ustalenie wiarygodnego wyniku finansowego w danym okresie. Gdy wartość aktywów podlegała korekcie, E. Schmalenbach zaleca uzależnienie pomiaru utraty wartości od charakteru danego składnika aktywów i celu wyceny [Hońko 2007, s. 82].

---

<sup>67</sup> Chodzi tu o wahania cen odzwierciedlające relacje popytu i podaży na rynku a nie te, które wynikają ze zmian siły nabywczej pieniądza.

<sup>68</sup> E. Schmalenbach zwraca tu uwagę, że „(...) w związku z tym widać, że chociaż zasadę postępowania w odniesieniu do wyceny można łatwo sformułować, w praktyce mogą pojawić się ogromne trudności z powodu niepewności jej realizacji” [1980, s. 175-176].

<sup>69</sup> Zalecenia E. Schmalenbacha w tym wypadku są następujące: „(...) jest zwyczajem, że gdy pojawi się wzrost wartości w cenie budynków przedsiębiorstwa, to należy zlekceważyć ten fakt z punktu widzenia rachunkowości dynamicznej. Okazjonalnie pojawiające się nalegania by podążyć w przeciwnym kierunku spotykały się z brakiem wsparcia tak praktyków jak i teoretyków” [1980, s. 173-174].

Kontynuatorami dynamicznej teorii bilansowej poruszającymi w teorii problematykę wyceny byli między innymi: R. Fischer, P. Münch, H. Sommerfeld.

Dla R. Fischera nie ma problemu wyceny. Jak mówi, dotychczasowi księgowi starali się znaleźć jakieś obiektywne albo arbitralne miary, w celu wypełnienia prawnych założeń, zgodnie z którymi, aktywa powinny być pokazane w bilansie w ich wartości dla indywidualnego przedsiębiorstwa. Akceptując prawo jako podstawę argumentacji stworzyli oni – w opinii R. Fischera [1909, s. 2-6] – problem wyceny, który nie istnieje. Uważa bowiem, że przedsiębiorca jest zainteresowany danymi, które zostały wprowadzone do ksiąg. Stąd też przedsiębiorca jest zainteresowany wyceną w wysokości kosztu historycznego.

R. Fischer traktuje bilans jako podsumowanie<sup>70</sup>, które ujawnia pogrupowane i skorygowane informacje jak również ma odpowiadać na pytanie jakie zostały wypracowane zyski. Ale nawet dane z ksiąg nie mogą być bezpośrednio przyjęte do bilansu, bez pewnych korekt i zmian. R. Fischer mówi tu o błędach w księgach lub błędach ujawnionych podczas inwentaryzacji, a także o zmianach cen i rezerwach na oczekiwane straty.

Bilans więc służący jako narzędzie do ustalania zysku, wykorzystuje koszt historyczny (zapisy w księgach) jako parametr wyceny. W sytuacji gdy cena rynkowa bieżących zapasów towarów lub materiałów spada poniżej ceny ich nabycia (kosztu), R. Fischer zaleca wykazać je nadal w cenie nabycia (po koszcie pierwotnym).

R. Fischer uważa także, że przedsiębiorca wykorzystuje bilans jako wskazówkę, przewodnik po przyszłych operacjach i to jest powód, dla którego nie zaleca on wyceny zapasów po cenie rynkowej gdy jest wyższa niż koszt historyczny. Ustalony zysk bowiem, należy nie do roku zmiany ceny, lecz do roku sprzedaży [Fischer 1913, s. 25 i 42].

R. Fischer odrzuca traktowanie umorzenia jako wyceny spadku wartości użytkowej. Umorzenie nie może reprezentować spadku wartości użytkowej, ponieważ po pierwsze koszt nie koniecznie reprezentuje wartość użytkową, a po drugie nie ma zależności pomiędzy obciążeniem spadkiem wartości i spadkiem użyteczności. W opinii R. Fischera [1909, s. 57-59] spadek użyteczności jest zdecydowanie mniejszy w pierwszych latach działalności. Spadek zaś wartości jest zwykle taki sam w każdym roku. Z punktu widzenia przedsiębiorcy, strata aktywów pojawia się w roku gdy jest on likwidowany i może być to wyłącznie strata aktywów jako wartość.

---

<sup>70</sup> R. Fischer nie traktuje bilansu jako prostego zestawienia aktywów i zobowiązań. W jego opinii strona pasywów nie pokazuje długów, ale kwoty zainwestowane w aktywa jednostki, to znaczy udziały właścicieli i innych osób w aktywach. Aktywa zaś nie pokazują elementów majątku jednostki, ale koszty w momencie nabycia towarów i majątku trwałego. Bilans stanowić ma więc określoną metodę ustalania rocznego wyniku działalności.



Dalej R. Fischer wymaga przy ustaleniu zysku dla jakiegokolwiek roku, utworzenia rezerw na przyszłe oczekiwane straty w majątku przedsiębiorstwa przykładowo [1913, s. 36.]:

- rezerwy na odpisy emerytalne, które mogą być uznane za rozszerzoną formę kosztów pracy,
- rezerwy na utratę wartości i straty ze złych długów, które są traktowane jako aktualne koszty lub straty.

Zwolennikiem teorii głoszonej przez R. Fischera był P. Münch, który w swojej pracy [1940] uzależniał sposób wyceny pozycji bilansowych od „ostrożności zapobiegliwego kupca”. Rozważając problematykę wyceny zaleca ustalanie wartości majątku obrotowego z punktu widzenia wartości użytkowej w przypadku przedmiotów przeznaczonych do użytku oraz wartości zamiennych (rynkowych) w przypadku przedmiotów przeznaczonych do sprzedaży poza przedsiębiorstwo. Wartością „obiektywną” w bilansie ma być wartość zamienna [Górnjak 1962, s. 55 i 56]. Patrząc z perspektywy „ostrożnego kupca” należy być przygotowanym na możliwość likwidacji przedsiębiorstwa. Stąd też wartość likwidacyjna przedmiotów majątkowych stanowić ma miarodajny miernik wyceny, również w odniesieniu do składników majątkowych przeznaczonych do dalszego używania. P. Münch zwraca tu uwagę, że przewidując dalszy rozwój i istnienie przedsiębiorstwa wycena majątku nie powinna odbiegać istotnie od jego wartości likwidacyjnej.

Konsekwencją takiego założenia jest postrzeganie przez P. Müncha wyniku finansowego. Wynik finansowy oprócz ujęcia retrospektywnego powinien uwzględniać również momenty prospektywne (oczekiwane), a cały rachunek podporządkowany być powinien zasadzie „ostrożności kupieckiej”. Sposobem realizacji „ostrożności kupieckiej” ma być tworzenie rezerw na pokrycie strat wynikających z obniżenia się wartości składników majątkowych.

H. Sommerfeld w swojej teorii bilansu eudynamicznego, rozwijając koncepcję Schmalenbacha uważa, że bilans powinien spełniać rolę środka mającego ułatwić kierownictwu utrzymanie przedsiębiorstwa w stanie zdolnym do żywotnej działalności poprzez zachowanie i powiększenie jego stanu majątkowego.

Celem rachunku rocznego przedsiębiorstwa jest ustalenie okresowego wyniku finansowego, którego definicja, konstrukcja i rozbudowanie w teorii H. Sommerfelda silnie odbiega od ujęcia prezentowanego przez E. Schmalenbacha [Lange 1998, s. 53]. H. Sommerfeld uważał, że zysk powstaje w dopiero w momencie jego pieniężnej realizacji, czyli wpływu gotówki do przedsiębiorstwa (zasada kasowa). Dlatego też twierdził, że przy ustalaniu wartości należności w bilansie należy uwzględnić stopień ryzyka związany z ich realizacją przez odpowiednie pomniejszenie tej wartości [Zadroga 1985, s. 114]. Takie podejście zawęża sposób traktowa-

nia zrealizowanego nominalnego wyniku, z zamiarem dalszego zabezpieczenia zainwestowanego kapitału.

H. Sommerfeld żąda więc, aby w wyniku finansowym został zabezpieczony przyszły wzrost przedsiębiorstwa w korelacji z całościowym rozwojem ekonomicznym i wzrostem całej gospodarki [Tanski, Kurras i Weitkamp 1998, s. 70].

W swojej teorii H. Sommerfeld nie podaje precyzyjnych reguł wyceny majątku, uzależniając je raczej od indywidualnej sytuacji przedsiębiorcy i pod tym względem nawiązuje do teorii bilansu W. Osbahra. Przy wycenie pozycji bilansowych żąda największej ostrożności, żeby w żadnej sytuacji pozycje bilansowe nie były wycenione zbyt wysoko i określa ostrożność jako najważniejszą zasadę wyceny. W bilansie powinny zostać ujawnione tylko takie wartości, które z całą pewnością na dzień bilansowy mogą zostać osiągnięte. Zachowanie kapitału pragnie realizować poprzez ostrożną wycenę majątku obrotowego (półfabrykatów i wyrobów gotowych), a także obciążenie wyniku finansowego odpowiednią kwotą rezerw na reprodukcję majątku<sup>71</sup>.

**Teoria bilansu organicznego**<sup>72</sup>. Teoria bilansu organicznego F. Schmidta [1951] stanowi próbę powiązania teorii bilansu statycznego i dynamicznego. Bilans ma tu do spełnienia dwa równorzędne zadania: prawidłowo wykazać stan majątkowy przedsiębiorstwa i ustalić realny wynik finansowy. F. Schmidt wychodzi z założenia, że tak bilans jak i rachunek zysków i strat mają do spełnienia jednakowo ważną rolę dostarczania informacji na potrzeby kierowania przedsiębiorstwem. Według niego, zadaniem kierownictwa jednostki gospodarczej jest zachowanie i powiększenie jej stanu majątkowego w ujęciu rzeczowym, a nie tylko pieniężnej wartości majątku. Stąd rachunki sporządzane w wyrażeniu pieniężnym stanowią tylko pomocnicze narzędzie podejmowania decyzji. Zakładając bowiem, że każdy rachunek powinien możliwie wierne odzwierciedlić fragment rzeczywistości gospodarczej, konieczne staje się przyjęcie właściwej metody ustalenia wartości pozycji majątkowych i wynikowych [Zadroga 1985, s. 119]. To rozumowanie prowadzi F. Schmidta do stwierdzenia, że odzwierciedlenie prawidłowej wartości majątku oraz ustalenie realnego wyniku finansowego jest możliwe poprzez obiektywną wycenę na podstawie bieżącej wartości ponownego nabycia (odtworzenia). W jego opinii właśnie wspólna metoda ustalania wartości składników majątkowych na podstawie wartości (kosztu, ceny) odtworzeniowej zapewnia ścisły związek między bilansem i rachunkiem zysków i strat, przy czym w bilansie powinna być to bieżąca wartość odtworze-

---

<sup>71</sup> Prezentowana przez H. Sommerfelda koncepcja zachowania kapitału zostanie omówiona w podpunkcie 1.1.2. niniejszego rozdziału.

<sup>72</sup> Fritz Schmidt jest obecnie uznawany za właściwego twórcę teorii bilansu organicznego [Mattessich 1986].

niowa ustalona na dzień bilansowy, a w rachunku zysków i strat w momencie powstania poszczególnych elementów tego wyniku [Sykora 1949, s. 223].

F. Schmidt definiuje cenę odtworzeniową, czy inaczej wartość dzienną z dnia ponownego nabycia (*Wiederbeschaffungswert, Tagesbeschaffungswert*) dóbr gospodarczych, jako cenę rynkową, za którą można nabyć wspomniane dobra w dniu rzeczywistego lub zakładanego powtórnego nabycia. Przy czym nie jest tu istotne aktualne, faktyczne nabycie albo odtworzenie, bowiem wystarczy – czysto hipotetycznie – aby nabycie mogło być dokonane po określonej cenie w momencie dokonywania wyceny. Zatem jedyną ważną kwestią jest tu wycena odtwarzanego majątku po bieżącej cenie rynkowej ponownego nabycia. Cena ta w określonych przypadkach ma również znaczenie ceny sprzedaży, ponieważ informuje o cenie, po której elementy majątku mogą zostać sprzedane (jak np. materiały) [Sykora 1949, s. 223].

W związku z przyjętą metodą wyceny składników majątkowych w wartościach odtworzeniowych, F. Schmidt wprowadza podział majątku na [Sykora 1949, s. 223]:

- 1) składniki majątkowe, które posiadają wartość nominalną, czyli przykładowo: środki pieniężne w kasie i na rachunku bankowym, które nie wymagają specjalnej wyceny bilansowej, bowiem ich wartość określona jest w aktualnej ilości jednostek pieniężnych,
- 2) rzeczowe składniki majątkowe, czyli przykładowo: środki trwałe, towary, produkty, które należy wycenić w cenach odtworzeniowych ustalonych na moment bilansowy. W szczególności, jeśli chodzi o materiały i towary byłaby to aktualna rynkowa cena nabycia. W przypadku produktów byłyby to ceny ponownego nabycia zużytych czynników produkcji ustalone na dzień bilansowy. Co do środków trwałych i aktywów niematerialnych to F. Schmidt nie określa zasad ustalania wartości odtworzeniowych zaznaczając, że ich ustalenie na każdy moment bilansowy stanowi niezwykle trudny problem.

Wycena majątku przedsiębiorstwa i ustalenie wyniku finansowego są w teorii F. Schmidta podporządkowane koncepcji zachowania kapitału rzeczowego (substancji majątkowej)<sup>73</sup>. Dlatego właśnie kładzie on duży nacisk na wyeliminowanie z rachunków rocznych tych zysków i tych strat, które mają charakter pozorny, a wynikający ze zmian wartości pieniądza<sup>74</sup>. Prawdziwe zyski i straty mogą powstawać wyłącznie poprzez obrót a nie poprzez zmiany cen [Schmidt 1930, s. 235]. Zdaniem F. Schmidta, zyski/straty z posiadania powinny korygować kapitały przedsiębiorstwa.

W sytuacji, gdy cena ponownego nabycia danego składnika ustalona na dzień sprzedaży byłaby wyższa niż jego historyczna cena nabycia, to nadwyżka stanowi pozorny zysk. Z tego

---

<sup>73</sup> Teoria zachowania kapitału rzeczowego (substancji majątkowej) zostanie szerzej omówiona w podpunkcie 1.1.2.

<sup>74</sup> Chodzi o zmiany wartości między cenami nabycia majątku a cenami jego odtworzenia na moment bilansowy lub sprzedaży.

punktu widzenia cena odtworzeniowa na dzień sprzedaży musi – w opinii F. Schmidta – być podstawowym miernikiem wyceny w rachunku zysków i strat.

Zauważyć jednak należy, że tak sformułowane wymagania w odniesieniu do ustalenia wyniku finansowego oznaczają konieczność stosowania codziennej aktualizacji wyceny dóbr sprzedanych według bieżącej ceny odtworzeniowej. F. Schmidt nie precyzował jednak jak miałyby wyglądać taka wycena w praktyce, poza zaleceniem ujmowania kapitałowo różnic z wyceny.

### **1.1.2. Teorie zachowania kapitału**

Teorie zachowania kapitału stanowią próbę rozwiązania szerszego problemu zachowania przedsiębiorstwa i jego zdolności dochodowej. Utrzymanie zdolności dochodowej przedsiębiorstwa jest założeniem kontynuacji jego działalności bez zakłóceń. Pomiar wielkości bilansowych majątku i kapitału, jak również wynikowych przychodów i kosztów jest w rachunkowości dokonywany w mierniku pieniężnym. Jednak, jak już o tym była mowa, wartość pieniężna może podlegać wahaniom wraz z upływem czasu. Gdy ceny poszczególnych dóbr rosną jako efekt zmniejszenia wartości pieniądza, to powstają wynikające z tego wzrostu pozorne zyski. Pozorność zysków przejawia się w tym, że nie mogą być one wypłacone poza przedsiębiorstwo, bez uszczerbku dla jego zdolności dochodowej.

Zysk okresowy jest bowiem ustalany jako różnica między rosnącymi cenami sprzedawanych wyrobów na rynku a historycznymi cenami nabycia czynników produkcji zużytych do produkcji tych wyrobów. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo ma zachowywać zdolność do odtworzenia zużytych czynników produkcji z przychodów ze sprzedaży, czyli innymi słowy zachować swoją zdolność dochodową, to nie wystarczą do tego uzyskane środki pieniężne w wysokości historycznych cen nabycia czynników produkcji. W wyniku bowiem zmniejszenia wartości pieniądza, bieżące ceny czynników produkcji zwiększyły się, przez co konieczne będzie wyasygnowanie dodatkowej kwoty na ich ponowne nabycie. Oznacza to, że w wartości nominalnego zysku jest pewna jego część, która nie może zostać skonsumowana i wypłacona poza przedsiębiorstwo lecz, aby zachować zdolność dochodową, musi zostać przeznaczona na wyrównanie brakującej części, tym razem wyższej bieżącej, a nie niższej historycznej ceny, ponownego nabycia czynników. W innym wypadku, czyli przy wypłacie całości zysku okresowego poza przedsiębiorstwo, pojawiłaby się groźba niezachowania zdolności dochodowej przedsiębiorstwa w przyszłości.

Próby rozwiązywania problemu zachowania przedsiębiorstwa i jego zdolności dochodowej były podejmowane od czasów pojawienia się inflacji w latach dwudziestych XX wieku. Nieco

później, bo w latach siedemdziesiątych XX w związku z obniżeniem się wartości pieniądza, ponownie rozgorzała dyskusja o zależności między deprecjacją pieniądza a wyceną bilansową. Doprowadziła ona do powstania nowych i udoskonalenia już istniejących propozycji rozwiązań problemu zachowania zdolności dochodowej przedsiębiorstwa. Niemniej nie znalazły one zastosowania w prawie bilansowym, które akceptuje jedynie zasadę nominalnej wartości [Samelak 2004a, s. 31].

Poruszane w teoriach bilansowych poglądy odnoszące się do omawianego problemu zachowania, różnicują się ze względu na sposób zdefiniowania pojęcia „zachowania przedsiębiorstwa”. W literaturze przedmiotu stosowane są zasadniczo dwa terminy, a mianowicie: „zachowanie kapitału” i „zachowanie substancji”. W pierwszym przypadku kapitał jest określony jako zasób jednostek pieniężnych, w drugim zaś jako ilościowy zasób majątku przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia każdej z koncepcji zachowania jest bilans, przy czym różnicują się one ze względu na stronę zestawienia bilansowego. Koncepcja zachowania kapitału wychodzi od pasywów, a koncepcja zachowania substancji od aktywów. Z realizacją każdej z koncepcji związane jest określone podejście do wyceny bilansowej.

Poza wymienionymi koncepcjami zachowania pojawia się także koncepcja zachowania zdolności dochodowej realizowana w ramach teorii zysku ekonomicznego. Koncepcja ta diametralnie zmienia optykę patrzenia na kwestię zachowania przedsiębiorstwa, bowiem koncentruje się nie na historycznych zestawieniach bilansowych, lecz na przewidywaniach dotyczących przyszłości ekonomicznej całego przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia jest bowiem wycena całego przedsiębiorstwa na podstawie zdyskontowanych dochodów oczekiwanych w przyszłości przez przedsiębiorstwo.

**Teoria zachowania kapitału nominalnego.** Koncepcja zachowania kapitału nominalnego zakłada odtworzenie zainwestowanego kapitału, wyrażonego w jednostkach pieniężnych. Podstawą tej koncepcji jest zasada nominalizmu pieniężnego, zgodnie z którą nie bierze się pod uwagę zmian wartości samego pieniądza w czasie. Zasada ta wyznacza więc funkcję pieniądza zarówno jako ogólnej jednostki obliczeniowej, jak również miernika dla określenia wartości majątku i zysku. Może być ona wyrażona w postaci „rynek=rynek”.

W omawianej koncepcji chodzi o to, aby z uzyskanych dochodów otrzymać kwoty wydatkowane na ich osiągnięcie. Przyjmując fikcję stabilności pieniądza w czasie, zdolność dochodowa przedsiębiorstwa jest zapewniona wtedy, gdy pieniężny kapitał nominalny mierzony wartościowo pozostaje taki sam z okresu na okres. Wszystkie nominalne kwoty przewyższają-

ce kapitał pieniężny na koniec okresu są traktowane jak zysk, a będące poniżej kapitału pieniężnego jak strata<sup>75</sup>.

Wycena poszczególnych czynników produkcji odbywa się według ich rzeczywistych historycznych cen nabycia lub kosztów wytworzenia. Mierniki te stanowią również podstawę zasad wyceny bilansowej i rachunku wyników. Wahania wartości pieniądza, a także wartości obiektów materialnych w gospodarce i wynikające z tego zmiany wartości odtworzeniowej nie są uwzględniane. Z tego też względu stosowanie koncepcji zachowania kapitału nominalnego jako koncepcji gwarantującej zachowanie niezmiennej zdolności dochodowej przedsiębiorstwa jest możliwe jedynie w czasach stabilnych stosunków gospodarczych.

Koncepcja zachowania kapitału nominalnego jest reprezentowana w literaturze m.in. przez W. Riegera. W swojej teorii nominalnego bilansu zakłada konieczność kompleksowych rozważań obejmujących cały okres życia przedsiębiorstwa. Zakładając stabilny poziom cen, traktuje bilans jako czysty rachunek pieniężny, który zawiera przyszłe wpłaty i wypłaty. Uważa, że w okresie inflacji lub deflacji w rachunku wyników powinny być wykazane zyski i straty w wartościach nominalnych, a zatem również zyski jak i straty będące konsekwencją odpowiednio wzrostu i spadku poziomu cen. W konsekwencji ich równoważenia w długim okresie, kapitał początkowy zostanie zachowany. Wynika stąd, że każdy pojawiający się zysk jest traktowany przez W. Riegera jako zysk prawdziwy, bez względu na źródło jego powstania – czy z obrotu, czy też w wyniku wzrostu cen<sup>76</sup>.

Jeżeli w następstwie inflacji pieniądz traci swoją wartość w tak silnym stopniu, że bilanse i rachunki wyników przestają być porównywalne w czasie, to zdaniem W. Riegera musi zostać obliczona wartość pieniądza dająca możliwość dokonywania porównań w czasie<sup>77</sup>. Samo jednak ujęcie w pieniądzu nominalnym nie traci swej mocy z powodu inflacji<sup>78</sup>. Uważa bowiem, że uwzględnianie inflacji w rachunkowości mogłoby stworzyć poszczególnym przedsiębiorstwom nieuzasadnione korzyści. Poza tym, nie jest możliwe jednoznaczne zmierzenie i wykazanie wpływu powolnej utraty wartości pieniądza ani jej oddziaływania na bilans i rachunek wyników.

Kompleksowość traktowania przedsiębiorstwa przez W. Riegera wpłynęła na jego podejście do wyceny dóbr gospodarczych. Ich wartość stanowi bowiem oczekiwanie pieniężnego

---

<sup>75</sup> Uwzględnia się tu wpłaty i wypłaty dokonane przez właścicieli.

<sup>76</sup> W. Rieger stoi bowiem na stanowisku, że przy wycenie bilansowej należy pozwolić gospodarce czynić to „was sie für richtig halte” czyli co uważa ona za właściwe (tłum. własne) [Rieger 1959, s. 230].

<sup>77</sup> W. Rieger określa ten wspólny mianownik jako „Geldwert auf einer Ebene” [Jarugowa (red.) 1991, s. 259].

<sup>78</sup> Pogląd ten nie jest pozbawiony racji, ponieważ wprawdzie inflacja może zmniejszyć realną wartość majątku, ale w równej mierze tracą na wartości długi. Tak więc jak długo pieniężny ekwiwalent majątku nie spadnie poniżej poziomu długów, zmniejszona wartość majątku wystarczy na zabezpieczenie zobowiązań. Problem spadku wartości pieniądza może zostać rozwiązany przez przrzucenie potencjalnych strat inflacyjnych na ceny sprzedaży.

końca dobra gospodarczego. Zatem prawdziwą wartością, którą można wykazać w bilansie jest „wartość dzisiejsza” (*heutige Wert*)<sup>79</sup> wszystkich oczekiwanych wpływów i wydatków. Stanowi ona sumę zdyskontowanych na dzień bilansowy przyszłych nadwyżek pieniężnych wszystkich dóbr gospodarczych wpływających przez cały okres istnienia przedsiębiorstwa [Samelak 2004a, s. 35]. Niemniej obliczone w ten sposób przez W. Riegera wartości dla funkcjonującego przedsiębiorstwa mogą okazać się fikcją, ponieważ na moment dokonywania wyceny nie są znane dane o przyszłych dochodach i nakładach ani o przyszłych stopach procentowych rynku kapitałowego.

Z punktu widzenia całego okresu istnienia przedsiębiorstwa roczny zysk jest traktowany przez W. Riegera jedynie jako „płacenie potrącenia” [za: Samelak 2004a, s. 35], bowiem całkowity efekt inwestycji jaką jest przedsiębiorstwo będzie znany dopiero, gdy będzie ono likwidowane. Stąd wyobrażenie o rzeczywistym zysku może dostarczyć jedynie „rachunek totalny” uwzględniający cały okres życia przedsiębiorstwa. To jednak prowadzi W. Riegera do wątpliwości czy zysk okresowy może być odpowiednim miernikiem wysokości kwot, które mogą być corocznie wypłacone poza przedsiębiorstwo. Uważa bowiem, że okresowy rachunek nigdy nie może odpowiadać faktycznym możliwościom finansowym.

**Teoria zachowania kapitału realnego.** W ramach tej koncepcji, wyrażony w jednostkach pieniężnych kapitał pierwotny jest realnie zachowany, jeżeli siła nabywcza tego kapitału na koniec i początek okresu jest równa. Przyjmuje się tu bowiem założenie, że właściciele kapitału w momencie wycofania zaangażowanych środków pieniężnych będą dysponować kwotą, za którą będą mogli nabyć analogiczny zespół dóbr i usług jak w momencie inwestowania.

W koncepcji zachowania kapitału realnego, podobnie jak w koncepcji zachowania kapitału nominalnego, podstawą odniesienia do wyceny majątku jest koszt historyczny. Tu jednak wartości historyczne są dalej korygowane o indeks zmian ogólnego poziomu cen i w ten sposób dostosowuje się ich poziom do aktualnych warunków rynkowych. W przypadku wartości rzeczowych obiektów majątkowych, taka procedura wyceny sprawia, że otrzymują one nowe wartości, różniące się od wartości ustalonych pierwotnie. Jeśli chodzi o wartości pozycji pieniężnych, takich jak należności, papiery wartościowe, gotówka, czy też zobowiązania i kredyty, to nie ulegają one zmianie i są określone na poziomie nominalnym [Jaruga 1991, s. 264].

W omawianej koncepcji zysk stanowi nadwyżkę, kapitału na koniec okresu przeliczonego za pomocą indeksu zmian ogólnego poziomu cen na siłę nabywczą, nad kapitałem na początek tego okresu. Jeżeli różnica jest ujemna, to pojawia się realna strata pomimo tego, że przedsiębiorstwo może wykazywać nominalny zysk.

---

<sup>79</sup> „Wartość dzisiejsza” nie jest tożsama z „wartością dzienną” jak wyznaczał ją F. Schmidt lub z wartością rynkową. We współczesnej literaturze odpowiednikiem „wartości dzisiejszej” jest wartość bieżąca (*present value*).

Trudnością tego sposobu ustalania wartości jest sprecyzowanie właściwych indeksów zmian cen, odpowiadających realnym zmianom poziomu cen poszczególnych składników majątkowych przedsiębiorstwa. Zmiana poziomu cen w gospodarce może być bowiem mierzona na podstawie różnych indeksów, do tworzenia których przyjmuje się różne podstawy np.: kształtowanie się cen pojedynczych dóbr (pszenica, złoto), kursy walut obcych, ceny hurtowe określonych dóbr.

Koncepcja zachowania kapitału realnego jest reprezentowana w literaturze przez E. Schmalenbacha [1955, s. 219] w ramach teorii bilansu dynamicznego. Jeśli zmianie ulega wartość pieniądza, to wpływa ona na realną wartość dóbr wykazanych w bilansie, wycenionych według wartości historycznych mierzonych pierwotnymi wydatkami pieniężnymi. Na koniec okresu, w którym nastąpił wzrost cen powinna być obliczona nowa wartość kapitału własnego, mająca identyczną wartość realną jak na jego początku. W dalszej kolejności powinny być skorygowane ceny indywidualne dóbr stanowiących zapas. Takie rachunki powinny być dokonane dla każdego zdarzenia gospodarczego, co jednak przyczyniłoby się do istotnego zwiększenia pracochłonności i kosztów rachunkowości. Stąd też, zdaniem E. Schmalenbacha, wystarczające jest dokonywanie korekty wartości początkowych o stopę zmian ogólnego poziomu cen na dzień bilansowy, przy czym zaleca on stosowanie indeksu cen hurtowych jako najlepiej odzwierciedlającego zmiany w wartości pieniądza<sup>80</sup>. Za pomocą tego indeksu doprowadza on kapitał na początek i koniec okresu do porównywalności.

Z bezpośredniej korekty wyłączona jest pozycja kapitału własnego, ponieważ zapisy księgowe przeciwstawne do zapisów księgowych na kontach aktywów są dokonywane na specjalnym koncie korygującym kapitał własny, a mianowicie na koncie „Wyrównania z tytułu zmian w wartości pieniądza”<sup>81</sup>. Saldo tej pozycji odpowiada kwocie korekty kapitału własnego [Jaruga 1991, s. 268].

Istotnym punktem koncepcji zachowania kapitału realnego w ujęciu E. Schmalenbacha są korekty aktywów i pasywów pieniężnych. Wyrażone są one w wartościach nominalnych, stąd też w okresach istotnych wahań cen w gospodarce, ich realna wartość maleje. Zaleceniem E. Schmalenbacha jest, aby korekty aktywów pieniężnych (straty na aktywach) obciążały wykazany wynik okresowy, zaś korekty pasywów pieniężnych (zyski na pasywach) go zwiększały. Zauważyć jednak należy, że takie ujęcie korekt aktywów i pasywów pieniężnych stoi w sprzeczności z zasadą ostrożnej wyceny w bilansie, a także z zasadą realizacji<sup>82</sup>.

---

<sup>80</sup> E. Schmalenbacha uznaje się za prekursora koncepcji aktualizacji wyceny według ogólnego poziomu cen [Zadroga 1985, s. 19, 112 i 116].

<sup>81</sup> E. Schmalenbach traktuje to konto jako konto rezerwy kapitałowej, która może ulec zmniejszeniu lub rozwiązaniu w sytuacji wzrostu siły nabywczej pieniądza i spadku ogólnego poziomu cen.

<sup>82</sup> Takie ujęcie było konsekwencją przyjętych założeń koncepcyjnych dynamicznego bilansu, dopuszczających takie kategorie, jak niezrealizowane zyski [Jarugowa (red.) 1991, s. 269].



**Teoria zachowania kapitału rzeczowego.** Miernikiem w koncepcji zachowania kapitału rzeczowego przedsiębiorstwa jest ilość dóbr, które stoją za kwotami pieniężnymi. Pieniądz spełnia tu jedynie funkcję środka umożliwiającego przeprowadzenie niezbędnych czynności sprzedaży i nabycia.

Zgodnie z omawianą koncepcją, zysku okresowy określa się na podstawie nadwyżki przychodów ze sprzedaży nad nakładami dóbr zużytych do ich uzyskania, których wartość ustalono na podstawie kwot pieniężnych niezbędnych na ich odtworzenie na przyjęty moment bilansowy<sup>83</sup>. Pozwala to na większe zorientowanie rachunku zachowania substancji na przyszłość.

Kapitał rzeczowy zostaje zatem zachowany wtedy, gdy mierzony ilością stan składników majątku na koniec okresu jest co najmniej równy ich ilościowemu stanowi na początku okresu. Stosownie do tego, wycena bilansowa poszczególnych składników majątkowych oraz kosztów w rachunku zysków i strat odbywa się w cenach odtworzeniowych.

Miernik zachowania substancji przedsiębiorstwa może być stosowany zarówno przy założeniu stabilnego poziomu cen, jak również cen zmiennych w czasie. Niemniej określając wartości odtworzeniowe bierze się pod uwagę ceny indywidualne i nie jest ważne czy zmiany cen są wynikiem inflacji, czy też wynikają ze zmian relacji popytu i podaży. Z tego też powodu koncepcji zachowania substancji stawia się zarzut, że zyski pochodzące ze zmian cen nie muszą być zyskami pozornymi, ale prawdziwymi realizowanymi przez obrót.

Koncepcja zachowania substancji różnicuje się ze względu na sposób określenia ilości zachowywanych dóbr. Absolutne, (reprodukcyjne, materialne) zachowanie substancji przyjmuje jako miernik odtworzenie zużytych w procesie produkcyjnym składników majątku w niezmienionej ilości, formie, strukturze i jakości, tzn. następuje reprodukcja wszystkich zużytych w okresie czynników produkcji.

Absolutne zachowanie substancji jest koncepcją czysto statyczną i dlatego nie zyskała ona w praktyce większego znaczenia. Koncepcja ta określa regułę, abstrahując od możliwości generowania dochodów, jak zachować kapitał rzeczowy przedsiębiorstwa, dokonując wiernego jego odtworzenia, zgodnie ze dotychczasową, „starą” technologią. Jeżeli jednak następuje postęp techniczny czy też możliwa jest racjonalizacja zużycia środków produkcji, to koncepcja materialnego zachowania substancji prowadzi do zbyt wysokiego rozliczania kosztów i nie uwzględnia tym samym zwiększenia możliwości dochodowej przedsiębiorstwa. Prawdziwy i zarazem możliwy do zagospodarowania zysk jest wtedy wykazany zbyt nisko.

---

<sup>83</sup> Zaznaczyć należy, że określenie „moment bilansowy” nie musi oznaczać dnia, na który sporządza się sprawozdanie finansowe. Może również oznaczać moment sprzedaży wyrobów, moment zużycia do produkcji określonego czynnika, moment faktycznego zakupienia czynnika produkcji, lub też moment przewidywanego nabycia w przyszłości [Schmidt 1951, s. 64-69].

**Relatywne lub kwalifikowane zachowanie substancji** jest koncepcją bazującą na reprodukcyjnym zachowaniu substancji. Jednak w przeciwieństwie do tej ostatniej uwzględnia dynamikę zarówno postępu technicznego jak i wzrostu gospodarczego całej gospodarki lub jej części. Jako miernik zachowania substancji przyjmuje się potencjał produkcyjny przedsiębiorstwa. Celem zatem nie jest absolutne odtworzenie wszystkich czynników produkcji, ale tylko takiej ich ilości i struktury, która zapewni utrzymanie relatywnej zdolności produkcyjnej w stosunku do innych przedsiębiorstw.

Przedstawicielem i propagatorem tej koncepcji był F. Schmidt. W swojej teorii bilansu organicznego, która została już krótko scharakteryzowana w odniesieniu do wyceny żądał, aby majątek przedsiębiorstwa<sup>84</sup> wyceniać w wartościach odtworzeniowych ustalonych na dzień bilansowy. Zyski lub straty z przeszacowania zalecał ujmować na odrębnym koncie „bieżące zwiększenia wartości” (*Wertberechtigungskonto*) stanowiącym konto korygujące do konta kapitału. Każda zatem zmiana wartości winna być ujęta kapitałowo i w momencie gdy zostanie ona zrealizowana, może zostać ujęta w rachunku zysków i strat jako wzrost lub spadek.

Umorzenie stanowi dla F. Schmidta rezerwę na odtworzenie majątku, dlatego powinno być corocznie urealniane w oparciu o ceny nabycia ustalone na moment bilansu. Przy założeniu corocznego wzrostu wartości maszyny, wartość corocznego umorzenia też będzie wzrastać, a tym samym na końcu okresu jej użytkowania zostanie zgromadzona rezerwa (niewypłacona poza przedsiębiorstwo kwota) zabezpieczająca odtworzenie tej maszyny siłami samego przedsiębiorstwa i jego zachowanie [Schmidt 1930, s. 258].

W sytuacji silnych wahań cenowych na rynku, zasada relatywnego zachowania kapitału pozwala na zachowanie nie tylko zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa, ale również przekłada się na zabezpieczenie jej relatywnych zmian [Schmidt 1951, s. 247] zależnych od aktualnej wydajności.

**Kwalifikowane zachowanie substancji** zostało wprowadzone przez H. Sommerfelda w jego, wcześniej krótko scharakteryzowanej, teorii eudynamicznego bilansu. Według niego, właściwe ustalenie wyniku ma zapewnić nie tylko zachowanie kapitału nominalnego i zachowanie majątku przedsiębiorstwa, ale dodatkowo ma powiększyć substancję przedsiębiorstwa odpowiednio do trendu ogólnospołecznego rozwoju gospodarczego<sup>85</sup>. Nie określił on jednak

---

<sup>84</sup> Z wyjątkiem gotówki, środków pieniężnych na rachunkach i innych składników mających wartość nominalną. W odniesieniu do tych składników, F. Schmidt zaleca taki sposób ich finansowania ze źródeł obcych, aby straty i zyski na aktywach i pasywach redukowały się wzajemnie [Jarugowa (red.) 1991, s. 289].

<sup>85</sup> Jak pisze H. Sommerfeld „zachowanie substancji nie przejawia się, według eudynamicznej koncepcji, w zabezpieczeniu niezmiennej wartości pieniężnej substancji. Ponieważ zastój jest już krokiem do tyłu, to przedsiębiorcy muszą nadążać za technicznym i socjalnym rozwojem. Jest to możliwe tylko przez przemnożenie (powiększenie) substancji” [Sommerfeld 1955, s. 983] – tłum. za [Samelak 2004a, s. 26].

mierników tego zachowania ani zasad wyceny nakładów czynników produkcji, odpowiadających zmianom koniunkturalnym zachodzącym na rynku.

Jak już o tym wspomniano, jego koncepcję cechuje niezwykle ostrożna wycena, realizowana poprzez obciążenie wyniku finansowego odpowiednią kwotą rezerw na majątku rozwój przedsiębiorstwa. Uproszczony rachunek prawdziwego wyniku okresowego według H. Sommerfelda wychodzi od wyniku nominalnego, który pomniejsza się o: (1) rezerwy na zabezpieczenie wzrostu<sup>86</sup>, (2) rezerwy na zabezpieczenie substancji<sup>87</sup>, (3) rezerwa na wyrównanie dywidend<sup>88</sup>, (4) rezerwy na dalsze zachowanie kapitału.

W koncepcji H. Sommerfelda nie występuje pojęcie tradycyjnie rozumianego zysku. Stanowi go jedynie wynagrodzenie przedsiębiorcy i „renta od kapitału własnego”. „Prawdziwy zysk” można określić dopiero wtedy, gdy przedsiębiorstwo ulegnie likwidacji, a obliczone wcześniej rezerwy okażą się zbyt wysoko oszacowane [Sommerfeld 1934, s. 16, 17 i 35]. W związku z tym, że w koncepcji H. Sommerfelda nie zostały wprost zdefiniowane mierniki kwalifikowanego zachowania substancji, a także nie został określony wynikający z nich miernik zysku, nie jest możliwe kontrolowanie procedury rachunkowej. Natomiast założenie o oczekiwaniu na moment likwidacji przedsiębiorstwa nie może być brane pod uwagę [Jaruga 1991, s. 294].

Cechą charakterystyczną koncepcji H. Sommerfelda w przeciwieństwie do koncepcji F. Schmidta jest to, że utrata wartości pieniądza jest brana pod uwagę przy podziale wyniku. F. Schmidt natomiast uwzględnia ją przy wycenie nakładów.

**Zachowanie wartości dochodowej (teoria zysku ekonomicznego).** Koncepcja zachowania wartości dochodowej przedsiębiorstwa realizowana w ramach teorii zysku ekonomicznego jako miernik zachowania kapitału przyjmuje wartość ekonomiczną zysku, stanowiącą zdyskontowany strumień przewidywanego dopływu środków pieniężnych netto.

Teoria ta wychodzi od porównania wartości dochodowej przedsiębiorstwa na początek i koniec okresu. Jeśli wartość ta jest taka sama w obydwu punktach czasowych, to zostaje zachowana zdolność dochodowa przedsiębiorstwa rozumiana jako źródło wypracowujące zyski.

---

<sup>86</sup> Rezerwa na zabezpieczenie wzrostu ma uwzględnić w wyniku wartość rozszerzania się przedsiębiorstwa w korelacji do całej gospodarki. Chodzi tu mianowicie o środki do organicznego, technicznego i organizacyjnego rozwoju (traktowane również jako czynnik produkcji). Są one interpretowane jako nakłady i koszty.

<sup>87</sup> Rezerwa na zabezpieczenie wzrostu ma uwzględnić w wyniku wartość rozszerzania się przedsiębiorstwa w korelacji do całej gospodarki. Chodzi tu mianowicie o środki do organicznego, technicznego i organizacyjnego rozwoju (traktowane również jako czynnik produkcji). Są one interpretowane jako nakłady i koszty [za: Jaruga (red.) 1991, s. 293].

<sup>88</sup> Rezerwa na wyrównanie dywidend ma uwzględnić w wyniku stałe oprocentowanie powierzonego kapitału. Z kolei rezerwa na dalsze zachowanie kapitału tworzona jest dlatego, że półfabrykaty i wyroby gotowe wyceniane są – z powodów ostrożności – w wysokości zużytych materiałów, a pozostałe koszty wytworzenia są na początku produkcji rozpatrywane jako strata. Równoległe do ujęcia straty tworzona jest właśnie rezerwa na zachowanie kapitału, która rozwiązywana jest w momencie sprzedaży wyprodukowanych wyrobów. Niemniej H. Sommerfeld nie stworzył mierników wyceny omawianych rezerw [Samelak 2004a, s. 40].

Zysk ekonomiczny określa więc kwotę, którą można maksymalnie wypłacić poza przedsiębiorstwo i stanowi nadwyżkę wpływów nad wydatkami związanymi z realizacją planów inwestycyjnych i finansowych, zabezpieczających taki sam zysk w przyszłości [za: Samelak 2004a, s. 33]. Zysk taki automatycznie gwarantuje zachowanie substancji, bowiem jest utrzymana zdolność dochodowa przedsiębiorstwa w przyszłości.

Podstawowe znaczenie w tej koncepcji ma indywidualna stopa procentowa danej inwestycji, a także przewidywana w przyszłości stopa procentowa rynku kapitałowego, którą bierze się pod uwagę przy planowaniu długookresowym. Wartości te stanowią kategorie szacowane i zależą od subiektywnych opinii określających je osób. Również wartość oczekiwanych w przyszłości wpływów pieniężnych z zaangażowanego kapitału muszą zostać oszacowane. Znaczy to zarazem, że stosowanie tej metody wyceny wymaga przyjęcia wielu założeń upraszczających, które w praktyce są nierealne (np. założenie o istnieniu rynku doskonałego). Rodzi to problem obiektywizacji uzyskiwanych danych.

Zauważyć można, że do ustalenia zysku ekonomicznego nie są potrzebne wartości bilansowe poszczególnych zasobów przedsiębiorstwa, lecz nadwyżki wpływów uzyskiwanych z tych zasobów w przyszłości. Koncepcja ta może mieć zatem znaczenie, ale jedynie dla sporządzania rachunków ubocznych<sup>89</sup>, na podstawie których dokonany zostanie pomiar pozornych zysków nie wypłacalnych poza przedsiębiorstwo.

### **1.1.3. Późniejsze koncepcje bilansowe**

Prezentowane dotychczas teorie bilansowe były tworzone i rozwijane w latach dwudziestych i trzydziestych XX wieku. Proponowane w nich rozwiązania odnoszące się do metod wyceny bilansowej, ustalania wyniku finansowego, a także form zachowania przedsiębiorstwa zostały w niektórych elementach zaadaptowane do praktyki rachunkowości i nobilitowane – zwłaszcza w Niemczech – do rangi prawa bilansowego. Chodzi tu głównie o elementy statycznej i dynamicznej teorii bilansowej. Z kolei teoria bilansu organicznego została odrzucona, bowiem nie była zgodna z preferowaną przez prawo bilansowe zasadą zachowania kapitału nominalnego.

Od lat 60-tych XX wieku ponownie aktualna stała się dyskusja dotycząca roli jaką powinien spełniać bilans oraz rachunek zysków i strat w określaniu okresowego zysku. Zwracano uwagę na fakt, że pomiar wyniku opierający się na wartościach historycznych nie jest uży-

---

<sup>89</sup> Uważa się bowiem, że rachunek taki może stanowić rachunek sporządzany dodatkowo służący tylko do kierowania przedsiębiorstwem, będący instrumentem podejmowania decyzji, ale także dodatkowy instrument dla adresatów zewnętrznych do sprawdzania prognoz przygotowanych przez kierownictwo przedsiębiorstwa. Znajduje on zatem zastosowanie głównie w rachunku efektywności inwestycji [Samelak 2004a, s. 33].

tecznym narzędziem do realizacji funkcji zarządczych – planowania i kontroli decyzji związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem. Ponadto, zysk okresowy ustalony na podstawie tradycyjnego zamknięcia rocznego nie określał maksymalnych kwot wypłacalnych poza przedsiębiorstwo. Z punktu widzenia akcjonariuszy (udziałowców), przedsiębiorstwo traktowane jest całościowo jako inwestycja i źródło generowania zysków w długim okresie. Takie spojrzenie na przedsiębiorstwo nakierowuje cel jego działania na maksymalizowanie strumienia dywidendy (zysku) dla dawców kapitału lub też na odpowiednią kombinację strumienia dywidendy i samofinansowania wzrostu przedsiębiorstwa. Kombinacja ta jest jednak zależna od indywidualnych preferencji właścicieli [Schneider 1970, s. 262].

Ponadto, zysk okresowy ustalany za pomocą bilansu nie był odpowiedni do przekazywania akcjonariuszom (udziałowcom) i wierzycielom obrazu sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa. Sytuacja ta zależy bowiem w większym stopniu od kategorii odnoszących się do przyszłości ekonomicznej przedsiębiorstwa niż tych, które prezentuje historyczne zestawienie bilansowe. Stąd też pojawiły się propozycje aby tradycyjne zamknięcie roczne uzupełnić lub nawet zastąpić odrębnymi rachunkami bardziej przydatnymi dla użytkowników.

Jednym z propagatorów takiego pomysłu był K. Hax, który chciał, aby różnorodne potrzeby informacyjne były realizowane przez specjalnie sporządzone do tego celu rachunki dodatkowe [Hax 1970, s. 247]. Takie celowe zorientowanie sporządzanych rachunków ma zwiększyć zakres informacji kierowanych do różnych adresatów zamknięcia rocznego. K. Hax zaleca zatem, aby obok bilansu oraz rachunku zysków i strat był sporządzany rachunek umożliwiający określenie substancyjnego zysku, czyli nadwyżki ponad reprodukcyjnie zachowany kapitał. W szczególności żąda on, aby zysk przeznaczony maksymalnie do wypłaty był ustalany w oparciu o zasadę podwójnego minimum (*Prinzip des doppelten Minimums*), zgodnie z którą możliwa do wypłaty poza przedsiębiorstwo jest kwota mniejsza z dwóch: zysku bilansowego lub zysku substancyjnego [Hax 1957, s. 37]. Dzięki temu algorytmowi K. Hax chciał zabezpieczyć w przedsiębiorstwie zarówno kapitał pieniężny jak i substancję majątkową, jednak realizuje to nie poprzez szczególną wycenę bilansową poszczególnych pozycji majątkowych, ale przez odrębny do bilansu rachunek określający granice możliwości rozdysponowania okresowego zysku. Maksymalnie wypłacona poza przedsiębiorstwo kwota zysku jest równa mniejszej z kwot różnic:

- 1) przychodów ze sprzedaży minus koszty odtworzeniowe (zysk substancyjny),
- 2) przychody ze sprzedaży minus historyczne koszty nabycia (zysk nominalny).

Znaczy to, że w warunkach inflacji pierwsza różnica będzie stanowiła kwotę niższą zapewniającą zachowanie substancji, zaś w warunkach deflacji różnica druga zapewniając nominalne zachowanie kapitału.

Także D. Schneider proponuje ustalenie maksymalnej kwoty do wypłaty poza przedsiębiorstwo w odrębnych rachunkach. Bazując na zasadzie podwójnego minimum K. Haxa, D. Schneider chce, aby kwota opuszczająca przedsiębiorstwo była kwotą niższą z kwot zysku bilansowego i zysku ekonomicznego. Zysk ekonomiczny stanowi maksymalnie wypłacalną poza przedsiębiorstwo kwotę, rozumianą jako nadwyżkę wpływów nad wydatkami również inwestycyjnymi i finansowymi, które zabezpieczają utrzymanie takiego samego zysku w przyszłości. Intencją D. Schneidera jest zatem zapewnienie utrzymania zdolności dochodowej przedsiębiorstwa na nie umniejszonym poziomie. Taki algorytm ustalania kwoty do wypłaty w każdym wypadku zapewnia zachowanie kapitału nominalnego.

Ciekawą koncepcję wyceny prezentuje K. Käfer, który w swoich rozważaniach interpretował treść bilansu według orientacji przyszłościowej. Bilans powinien bowiem przekształcić się w instrument, który „ukazuje rozwój i przez to pozwala zmieniać wytyczne dotyczące prowadzenia przedsiębiorstwa” [Käfer 1962, s. 5]. Interpretuje on nakierowany na przyszłość bilans jako „sprawozdanie dotyczące oczekiwanego przyszłego dopływu dóbr i usług do indywidualnego przedsiębiorstwa na określony punkt czasowy” [Wöhe 2000, s. 1101]. Wartość pozycji bilansowych aktywów jest przez niego mierzona przez oczekiwany dopływ dóbr i usług do jednostki w przyszłości, odzwierciedlając tym samym potencjał wpływów do przedsiębiorstwa. Natomiast wartość pozycji pasywów jest mierzona oczekiwanym przyszłym deficytem dóbr – ewentualnie usług – a zatem „ujemnym potencjałem” odpływów z przedsiębiorstwa.

W bilansie K. Käfer wycena majątku przedsiębiorstwa jest dokonywana według wartości oczekiwanej będącej zdyskontowaną na dzień bilansowy wartością przyszłych korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo z danej pozycji strony aktywnej bez dalszych świadczeń wzajemnych. Podobnie przebiega wycena strony pasywnej dokonywana w wartości zdyskontowanej przyszłych odpływów dóbr i usług z przedsiębiorstwa z danej pozycji strony pasywnej. Niemniej K. Käfer nie wyjaśnia wysokości kwoty dyskontowania. Takie podejście do wyceny niesie ze sobą szereg problemów, począwszy od trudności z precyzją oszacowań wartości, obiektywizacją danych, a także kosztami takich szacunków.

K. Käfer w swojej koncepcji nie określa jasno kwestii ustalenia wyniku finansowego i jego wyceny. G. Lange uważa, że musi to być rachunek zorientowany na przyszłość, jak np.: rachunek zysku ekonomicznego. „Zorientowana na przyszłość teoria bilansu K. Käfera pozwala wprawdzie przewyciężyć związek bilansu rocznego z przeszłością, jednakże próba całkowitego przeniesienia koncepcji zysku ekonomicznego na prawo bilansowe nie wydaje się możliwe, głównie z powodu niemożności podziału zysku ekonomicznego na osobne pozycje mająt-

kowe i zobowiązania na podstawie współdziałania czynników produkcji w przedsiębiorstwie” [Lange 1998, s. 57].

Zauważając te problemy przedstawiciele teorii antybilansowej – W. Busse von Colbe i A. Moxter – wybrali inną drogę. Postulują oni zastąpienie – ewentualnie uzupełnienie – bilansu oraz rachunku zysków i strat odrębnym rachunkiem koncentrującym się na zapotrzebowaniu informacyjnym akcjonariuszy (udziałowców), wierzycieli i innych interesariuszy. Pragną oni rozwinąć całkowicie nowy system informacyjny w stosunku do tradycyjnego bilansu rocznego. Według J. S. Tanskiego i in. [1998, s. 77] wynika to z następujących przyczyn:

- 1) wynik bilansowy sporządzony według tradycyjnych koncepcji nie przedstawia obiektywnych, dających się kontrolować wielkości, lecz koreluje z subiektywnymi interesami kierownictwa przedsiębiorstwa, które pozostają ukryte dla użytkowników zewnętrznych; konieczna jest zatem koncepcja rachunku, który niewzruszenie będzie się opierał na przebiegu procesów finansowych, aby wyeliminować subiektywne wpływy przy miernikach wyceny,
- 2) potrzeby informacyjne interesariuszy bilansu nie koncentrują się na ustaleniu wyniku bilansowego, ale przede wszystkim na porównaniu płynności finansowej oraz wielkości strumieni finansowych.

W. Busse von Colbe proponuje zastąpienie lub uzupełnienie zamknięcia rocznego przez rachunek przepływu kapitału. Zadaniem tego rachunku jest pokazanie nadwyżki płatniczej wpływów nad wydatkami, „która przypuszczalnie zawiera większą wartość informacyjną niż zysk bilansowy” [za: Tanski, Kurras i Weitkamp 1998, s. 79]. W rachunku tym zostają zestawione zmiany – wszystkie przychody i rozchody – zasobów majątku i kapitału w okresie obrachunkowym, a nie ich stany na dzień bilansowy jak to ma miejsce w tradycyjnym zamknięciu<sup>90</sup>.

Rachunek przepływu kapitału w ujęciu podstawowym jest rachunkiem retrospektywnym i jest wolny od problemów z jego oszacowaniem. Składa się bowiem z następujących części wyrażonych w wartościach pieniężnych [Lange 1998, s 73]:

- wpływy/wydatki związane z ruchem dóbr (transakcje ekwiwalentne),
- wpływy/wydatki związane z transakcjami nieekwiwalentnymi (np. podatki),
- wpływy/wydatki dotyczące okresu obrachunkowego.

Jeśli natomiast rachunek retrospektywny nie dostarczyłby wszystkich oczekiwanych informacji, może zostać uzupełniony przez rachunek prospektywny. Wtedy jednak konieczne

---

<sup>90</sup> W dalszej części poruszone zostaną jedynie te aspekty jego koncepcji, które odnoszą się do wyceny. Zakres i działanie rachunku przepływów kapitałowych W. Busse von Colbego omawia J. Samelak [2004, s. 46-47].

jest oszacowanie przyszłych oczekiwanych wpłat i wypłat, wpływów i wydatków pieniężnych.

A. Moxter [1928, s. 45] w swoich rozważaniach idzie o krok dalej i pragnie zastąpić tradycyjne zamknięcie roczne, tablicą finansową ukazującą przyszłe strumienie wpłat i wypłat przedsiębiorstwa. Uważa bowiem, że użytkownicy sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa oczekują przede wszystkim informacji o strumieniach wpłat i wypłat przedsiębiorstwa spodziewanych w przyszłości, aż do końca jego funkcjonowania. Zakłada, że celem użytkowników informacji sprawozdawczej jest optymalizowanie w czasie przyszłego strumienia płatniczego netto. To z kolei pozwala im dokonać optymalizacji konsumpcyjnego strumienia płatniczego, czyli stwierdzić w jakim stopniu mogą zrealizować preferowany poziom zabezpieczenia za pomocą osiągalnych w czasie dóbr.

A. Moxter oczekuje „relatywnie ścisłej obiektywizacji”, przez co rozumie uwzględnienie ograniczeń pomiaru w stosunku do sprawozdania finansowego. W jego opinii obiektywizacja taka skutkuje tym, że zamiast rzeczywistych oczekiwań zysków pojawią się fikcyjne, ale łatwo sprawdzalne [za: Samelak 2004a, s. 44]. Zasadniczym więc celem wyceny takiego rachunku rocznego powinno być określenie w jakim zakresie różne zainteresowane przedsiębiorstwem grupy przyczyniają się do wpłat, a także partycypują w jego wypłatach. Wycena bazuje na wartości bieżącej oczekiwanych wpływów i wypływów pieniężnych.

A. Moxter zauważa jednak, że przy pomocy tablicy finansowej nie jest możliwe ustalenie okresowego zysku, a także kwoty, która zgodnie z koncepcją zachowania przedsiębiorstwa może być bezpiecznie wypłacona poza przedsiębiorstwo. Brak jest więc możliwości kontroli zachowania kapitału.

#### **1.1.4. Teoria agencji i inne teorie przedsiębiorstwa**

Przedsiębiorstwo działa w warunkach stałej niepewności<sup>91</sup>. Niepewność ta wynika między innymi ze zmiennego otoczenia, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo, kosztów pozyskania informacji, jej terminowości, trudnościach w komunikowalności różnych języków informacji (księgowych, marketingowych, finansowych) używanych w przedsiębiorstwach, a także z faktu, że rezultaty większości najważniejszych decyzji znane są dopiero po pewnym czasie i wtedy można ocenić ich trafność i następstwa [Gruszecki 2002, s. 135-136]. P. Wójtowicz

---

<sup>91</sup> Zgodnie z rozróżnieniem dokonany przez F. H. Knighta niepewność dzieli się na mierzalną i niemierzalną. Niepewność mierzalna jest związana z pojęciem ryzyka (*risk*). Ryzyko dotyczy tych zdarzeń, których wystąpienie można oszacować za pomocą rachunku prawdopodobieństwa. Jak podkreśla F. H. Knight ryzyko jest tak dalece inne od niepewności jako takiej, że faktycznie nie jest niepewnością. Z prawdziwą niepewnością (*uncertainty*) mamy zaś do czynienia wtedy, kiedy nie możemy określić rozkładu prawdopodobieństwa wystąpienia zdarzeń i nie możemy go skwantyfikować [Coase, 1937; Czarny i Nojszewska 2000, s. 220-221].



[2010, s. 18] zauważa, że istnienie niepewności i konieczność przewycięzania jej skutków jest jednym z głównych powodów współdziałania ludzi w ramach przedsiębiorstwa, będąc jednocześnie powodem zachowań oportunistycznych [Miroński 2004, s. 16]. Konsekwencje tych zachowań i problemy z nimi związane są rozważane w ramach teorii przedsiębiorstwa.

Teorie przedsiębiorstwa rozpatrują przedsiębiorstwo jako koalicję grup podmiotów, które mogą mieć różne cele, przy czym maksymalizacja zysków jest tylko jednym z nich. Przedsiębiorstwo jest traktowane jako „fikcja prawna”, którą można określić jako „łańcuch sprzężonych umów” („*nexus of contracts*”) [Jensen i Meckling 1976, s. 305-370] – zbiór kontraktów – niezbędnych do tego by poszukujące własnego interesu jednostki współdziałały ze sobą i powodujących jednocześnie powstawanie kosztów kontraktów – kosztów negocjacji czy monitorowania stron. W rozważaniach teoretycznych uwzględnia się sytuację rozdzielania funkcji zarządzania przedsiębiorstwem od funkcji właścicielskich<sup>92</sup>. Przedmiotem zainteresowania teorii, w ujęciu normatywnym jak i pozytywnym są relacje występujące między właścicielami i menedżerami<sup>93</sup>. Między tymi grupami występuje stosunek agencji.

Zagadnienie rozdzielania własności majątku od sprawowania nad nim kontroli zostało zauważone już m.in. przez A. Smitha<sup>94</sup>, ale decydujący wpływ na badania i regulacje rachunkowości miała klasyczna praca A. A. Berle’a i G. C. Meansa [1932], którzy łącząc prawne i ekonomiczne perspektywy zaproponowali ówczesnie prowokacyjne tezy, że rozdzielanie funkcji własności od funkcji kontroli zarządzania stwarza warunki, w jakich menedżerowie mogą podjąć działania na szkodę właściciela i dla swoich osobistych korzyści. Zarządzający, którzy mają za zadanie zapobiegać zachowaniom oportunistycznym pracowników, także są wystawieni na pokusę takich zachowań (*moral hazard*) i w związku z tym ich działania muszą być monitorowane. W sytuacji rozproszenia struktury własności między wielu akcjonariuszy, kontrola właścicielska nad menedżerami jest słaba, co powodować może ich większy oportunizm czy też nawet próbę przejęcia kontroli nad przedsiębiorstwem. Autorzy twierdzili, że jedną z konsekwencji takiego stanu, jest pilna potrzeba stworzenia nowych i wiarygodnych

---

<sup>92</sup> Należy zaznaczyć, że problemy związane z rozdzieleniem funkcji właścicielskich i zarządczych dotyczą zasadniczo dużych podmiotów. W przypadku małych i średnich funkcje kierownicze są sprawowane przez właścicieli przedsiębiorstwa, najczęściej w sposób scentralizowany. Szerzej to zagadnienie prezentuje T. Martyniuk [2007, s. 116].

<sup>93</sup> W rozprawie stosujemy zamiennie pojęcia *menedżer* i *zarządzający* rozumiejąc przez nie osobę (lub osoby), której (których) podstawowym zadaniem jest realizacja procesu zarządzania - podejmowanie decyzji, planowanie i organizowanie.

<sup>94</sup> A. Smith pisząc o działalności kompanii akcyjnych zauważył, że: „... dyrektorzy takich kompanii zawiadują raczej cudzymi pieniędzmi niż własnymi, przeto nie można się spodziewać, aby dbali o te fundusze z taką samą starannością, z jaką troszczą się o własne fundusze wspólnicy w spółce prywatnej. Podobnie jak intendenci bogacza, są oni skłonni uważać, że dbałość w drobnych sprawach nie licuje z honorem ich pana i z wielką łatwością zwalniają się z tego obowiązku. Dlatego też sprawy takiej kompanii prowadzi się zawsze bardziej lub mniej niedbale i rozrzutnie” [2007, s. 402-403].

kanałów komunikacji w celu ochrony interesów akcjonariuszy poprzez umożliwienie im oceny działań osób, którym powierzono w zarządzanie zasoby przedsiębiorstwa<sup>95</sup>.

Relacja agencji istnieje, jeśli jedna strona (pryncypał) deleguje uprawnienia do podejmowania decyzji drugiej stronie (agentowi). Pryncypał i agent zawierają kontrakt, który określa związek między nimi. Obie strony będą działały w swoim najlepiej pojętym interesie, które jednak nie muszą być wspólne. Klasycznym przykładem jest relacja agencji pomiędzy akcjonariuszami przedsiębiorstwa (pryncypałami) i menedżerami (agentami). Pryncypałowie zawierają umowy z agentami by w ich imieniu wykonać pewne działania. Umowy te wymagają od agenta wyczerpanych wysiłków i podejmowania decyzji. Pryncypałowie są zainteresowani maksymalizacją swojego bogactwa; agenci zaś optymalizują swoją użyteczność, która jest funkcją zarówno pieniężnych jak i niepieniężnych kosztów i korzyści.

W tym procesie zarządzający ma bodźce do podejmowania działań oportunistycznych – niezgodnych z interesem akcjonariuszy – zmniejszających wartość przedsiębiorstwa, takich jak nadmierna konsumpcja zysków (ograniczenie oszczędności), uchylanie się od pracy lub kradzież. Takie zachowania obniżają wartość przedsiębiorstwa, co jest określane kosztami agencji.

Koszty agencji pojawiają się u pryncypała, który musi monitorować działania agenta, by upewnić się, że działa on w interesie pryncypała. Przykładem takich kosztów może być koszt badania sprawozdań finansowych. Z kolei agenci ponoszą koszty przymuszenia się do działania w sposób zgodny z interesem pryncypała (*bonding costs*). Przykładem jest tutaj konieczność przygotowywania regularnych raportów finansowych dla właścicieli, na przygotowanie których agent poświęca czas. Ponadto raportowanie wymaga od agenta samoograniczenia oportunistycznych zachowań.

Pomimo ponoszenia powyższych kosztów przez strony agencji, pojawia się trzeci typ kosztów zwany „stratą rezydualną”. Strata ta występuje zawsze wtedy, gdy agent podejmuje działania oportunistyczne, częściowo lub całkowicie sprzeczne z interesem pryncypała, co zwiększa koszty pryncypała [Cieślak 2011, s. 45]. Badania teorii agencji wskazały różne motywy zachowań oportunistycznych menedżerów, do których m.in. należą: osiągnięcie najwyższego wynagrodzenia, zdobycie prestiżu i władzy, zapewnienie sobie bezpieczeństwa zatrudnienia. Motywy te są realizowane m.in. na drodze maksymalizacji obrotów (sprzedaży, przy-

---

<sup>95</sup> Koncepcja A. A. Berle'a i G. C. Means'a, która pojawiła się niedługo po kryzysie z 1929 r. została uwzględniona w przepisach regulujących Giełdę Papierów Wartościowych w Nowym Jorku (*New York Stock Exchange – NYSE*), a w 1933 roku NYSE wraz z Amerykańskim Instytutem Rewidentów (*American Institute of Accountants – AIA*) zaczęły tworzyć standardy rachunkowości dla spółek, które były notowane na NYSE. Tezy prezentowane przez A. A. Berle'a i G. C. Means'a stały się podstawą do przyjęcia Ustawy o Papierach Wartościowych (*Securities Act*) z roku 1933 i 1934, która ustanowiła prawną odpowiedzialność w związku z relacją agencji pomiędzy akcjonariuszami i menedżerami. Jednym z ważnych rezultatów Ustawy była konieczność udostępniania akcjonariuszom sprawozdań finansowych przez przedsiębiorstwa publiczne.

chodów), maksymalizacji stopy wzrostu firmy, maksymalizacji pewnych rodzajów wydatków. Są one rozważane w ramach teorii menedżerskich<sup>96</sup>.

Zestawienie wybranych teorii menedżerskich wraz z syntetycznym omówieniem celów optymalizujących menedżera prezentuje tabela 1.3.

Tabela 1.3. Cele zachowań optymalizujących menedżera w wybranych teoriach menedżerskich

Teoria	Cel zachowania optymalizującego menedżera	Omówienie
Teoria Baumola	Maksymalizacja obrotów	Od wysokich obrotów często zależy wynagrodzenie menedżerów. Wysokie obroty sprzyjają realizacji celów takich jak władza, prestiż, poczucie bezpieczeństwa, bowiem zapewniają duży udział w rynku i kreują większą przewagę przetargową. Zakłada się, że maksymalizacja obrotów jest tu celem długookresowym, a także, że menedżerowie mogą przeznaczać zyski przekraczające minimalny poziom akceptowany przez właścicieli na rozwój produktów czy marketing.
Teoria Marris	Maksymalizacja stopy zwrotu	Dla menedżerów korzyści wynikające ze wzrostu przedsiębiorstwa przewyższają korzyści związane z jego rozmiarami. Próbuje zaspokoić swoje potrzeby władzy, prestiżu, bezpieczeństwa, maksymalizując stopę wzrostu przedsiębiorstwa w długim okresie. Zrównoważony rozwój zapewniony jest przy jednakowej stopie wzrostu po stronie podaży (stopa wzrostu zasobów przedsiębiorstwa) i po stronie popytu (stopa wzrostu przychodów ze sprzedaży).
Teoria Williamsona	Preferencje menedżerów dla pewnych wydatków firmy	Menedżerowie posiadają preferencje do ponoszenia pewnych kategorii wydatków dyskrejonalnych (korzystania z samochodów służbowych, luksusowych biur czy uczestnictwo w zagranicznych delegacjach), które pozwalają im zaspokoić potrzeby dochodów, prestiżu, władzy, bezpieczeństwa, itd. Ponoszenie tych wydatków często nie jest zgodne z realizacją celu właścicieli (akcjonariuszy), polegającego na maksymalizacji zysku. Stąd więc zgodnie z wnioskami teorii zyski wykazywane w sprawozdaniu finansowym są prawdopodobnie zaniżone o wysokość wydatków dyskrejonalnych, o których mogą decydować menedżerowie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Gorynia 2000, s. 24-28].

Relacja agencji stała się podstawą rozwoju pozytywnej teorii rachunkowości. Teoria agencji została przyjęta przez teoretyków rachunkowości jako bezsporna, pewna i była traktowana jako koncepcja o charakterze instrumentalno-teoretycznym [Szychta 1996, s. 83]. Badania w ramach pozytywnej teorii rachunkowości doprowadziły do ustalenia znaczenia rachunkowości dla kształtowania kontraktów zawieranych między menedżerami i właścicielami (akcjonariuszami).

W teorii kontraktów rachunkowość stanowi podstawowy element systemu, którego zadaniem jest pomiar wkładu właścicieli czy też innych interesariuszy oraz należnych im wynagrodzeń. Z pomiarem tym związane jest określenie wysokości wyniku finansowego i dokonanie właściwego podziału nadwyżki między interesariuszami. Zwrócono zatem uwagę na celowość takiego kształtowania kontraktów, aby dążenia oportunistyczne menedżerów były po-

<sup>96</sup> Gruntowną analizę celów zachowania optymalizującego menedżera prezentuje M. Gorynia [2000, s. 24-28].

wiązane z interesem właścicieli, zaś koszty agencji minimalizowane. Oznacza to, że optymalne umowy między pryncypałem a agentem powinny dać agentowi prawo do udziału w wynikach swoich działań. Wnioskowano zatem, że określony w kontrakcie sposób motywowania menedżerów powinien być zatem oparty na danych pochodzących z rachunkowości.

R. L. Watts i J. L. Zimmerman [1986, s. 196] twierdzili, że: „jeśli rachunkowości jest ważną częścią procesu ustalania kontraktów, a koszty agencji różnią się w różnych kontraktach, procedury księgowe mogą wpływać na wartość przedsiębiorstwa i/lub odszkodowania dla kierownictwa”. To uzasadnienie zwróciło także uwagę na rolę informacji pochodzących z systemu rachunkowości w wycenie rynkowej przedsiębiorstw i dowolność używania rachunkowości przez menedżerów. Mierniki stosowane w rachunkowości są bowiem powszechnie wykorzystywane do oceny (wyceny) wyników przedsiębiorstwa, poniesionych przez przedsiębiorstwo kosztów, czy też oceny centrów zysku [Bricker i Chandar 1998, s. 487]. Zwracano zatem uwagę, że wybór przez menedżerów określonych procedur rachunkowości czy też metod wyceny w ramach polityki rachunkowości powinien być uzależniony od uzgodnień zawartych w kontrakcie.

K. M. Eisenhardt [1989, s. 60] formułuje zasady, które mają przyczyniać się do optymalizacji relacji pryncypał-agent. Autorka wyróżnia tu dwa podejścia:

- 1) oparcie kontraktu na wynikach,
- 2) oparcie kontraktu na zachowaniu agenta.

Oparcie kontraktu na odmiennych podstawach ma daleko idące konsekwencje, z jednej strony przez wykorzystanie oportunistycznych zachowań agenta zgodnie z oczekiwaniami pryncypała, a z drugiej dla dokonywanych wyborów w ramach polityki rachunkowości, a w szczególności wyboru zasad wyceny.

W sytuacji bowiem, gdy kontrakt między pryncypałem i agentem jest oparty na wynikach (*outcome based*), czyli na danych pochodzących ze sprawozdań finansowych (na wielkościach rachunkowych), jest bardziej prawdopodobne, że oportunistyczne działania agenta będą sprzyjały również interesom pryncypała, bowiem wynagrodzenie każdego z nich zależeć będzie od tego samego działania [Miroński 2004, s. 5]. Dodać jednak należy, że aby takie działania były zgodne z interesem właścicieli (pryncypałów), wzrost wielkości rachunkowych powinien przyczyniać się do wzrostu wartości rynkowej przedsiębiorstwa w długim okresie. Dobrze zaprojektowany system wynagrodzeń powinien maksymalizować bodźce przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka dla właścicieli.

W przypadku kontraktów bazujących na wynikach agentom przydzielane są więc np. akcje przedsiębiorstwa, prawa do akcji, czy też premie, których wartość zależy od ceny akcji lub określonych wielkości rachunkowych, takich jak zysk netto czy przychody. W takiej sytuacji

agenci mają silne bodźce do maksymalizacji wielkości rachunkowych, na podstawie których są oceniani czy też wynagradzani. Biorąc pod uwagę fakt występowania niepewności gospodarowania i fakt, że wielkości rachunkowe są tylko w części zasługą aktywności agentów, agenci mogą być skłonni do ich realizacji, poprzez dobór odpowiednich zasad rachunkowości, a w szczególności zasad wyceny. Taki mechanizm, E. A. Hendriksen, M. F. van Breda [2002, s. 230] nazywają hipotezą planowanego zysku (*hypothesis of profit planning*), kiedy to przykładowo premia zarządzających, uzależniona od wypracowanego za dany okres zysku netto, skłania ich do wyboru takich zasad wyceny, które zwiększają zysk w bieżącym okresie, kosztem zysków w okresach przyszłych<sup>97</sup>. W szczególności agent będzie tu preferował wybór takich metod wyceny, które dadzą mu możliwość bardziej subiektywnego określenia wartości aktywów i zobowiązań, a także możliwość wpływu przeszacowań wartości na wynik finansowy okresu<sup>98</sup>.

W drugim podejściu przywołanym przez K. M. Eisenhardt [1989, s. 60], kontrakt oparty jest na zachowaniu agenta, przez co kontrola jego działań możliwa jest przez sprawnie działający system informacyjny. Tak długo bowiem jak pryncypał wie w jakie działania zaangażowany jest agent, jest w stanie na bieżąco ograniczać jego aktywności pozostające w sprzeczności ze swoim interesem. Stąd też, jeśli pryncypał posiada informacje do zweryfikowania zachowań agenta, jest bardziej prawdopodobne, że agent zachowa się zgodnie z interesem pryncypała<sup>99</sup>.

Założenie, że sprawozdanie finansowe jest kluczowe do monitorowania relacji pomiędzy zarządem a akcjonariuszami przyjmowane w ramach koncepcji powierniczej (*stewardship concept*) wynika z asymetrii informacji między stronami kontraktu, która może zakłócać przebieg rozrachunku. Problem asymetrii informacji pojawia się, ponieważ pryncypał faktycznie nie może obserwować działań agenta i jest informowany o wynikach jego działalności w formie sprawozdania finansowego. Sprawozdanie finansowe może jednak być sporządzone tak, aby wywołać odpowiednie wrażenie u odbiorców zewnętrznych (w szczególności u właścicieli)<sup>100</sup>.

---

<sup>97</sup> W latach 90-tych XX w. w przedsiębiorstwach amerykańskich przydzielane opcje na akcje powodowały istotne ryzyko, nie stwarzając jednak bodźców do efektywnego działania, przez co wynagrodzenia menedżerów zależały głównie od wyników uzyskiwanych w kasynie jakim jest giełda [Stiglitz 2006, s. 133].

<sup>98</sup> W szerszym kontekście zjawisko kształtowania przez agenta kluczowych wielkości w sprawozdaniu finansowym w celu osiągnięcia własnych korzyści wynikających z kontraktu określane jest mianem zarządzania zyskami, malowania zysków, czy też kształtowania zysków.

<sup>99</sup> Niezwykle istotnym organem umożliwiającym taką kontrolę w imieniu właścicieli (szczególnie rozproszonych) jest sprawnie działająca Rada Nadzorcza, wybierana jako ich przedstawicielstwo.

<sup>100</sup> J. E. Stiglitz [2006, s. 137] mówi, że dobrze funkcjonujący system rachunkowości powinien zmniejszać asymetrię informacyjną i przyczyniać się do lepszego funkcjonowania rynku (np. kapitałowego). „Mówi się bowiem, że kapitalizm nie powstałby bez solidnej rachunkowości, zdolnej dostarczyć w miarę dokładnego obrazu kapitału własnego przedsiębiorstwa i jego zysków. Akcje zwykle mają zapewniać udział w zyskach przedsiębiorstwa; ale gdy firma może po prostu upiększać jakieś stare dane, kto kupi jej akcje?”.

Zarządzający pragną bowiem przedstawić swoją działalność w minionym okresie jak najlepiej i zaprezentować jak najlepsze perspektywy swojej dalszej działalności, właściciele zaś pragną dokonać oceny ich dotychczasowego funkcjonowania i zrealizować korzyści wyrażone we wzroście wartości przedsiębiorstwa, czy też w postaci wypłaty dywidendy. W takiej sytuacji menedżerowie będą bardziej zainteresowani doбором takich mierników wyceny (czy ogólniej zasad rachunkowości), które będą dawały im większą elastyczność w prezentowaniu minionych dokonań.

R. Mattessich [1995, s. 143-155] twierdzi, że rolą rachunkowości, a w szczególności sprawozdawczości finansowej, ma być zapewnienie ochrony majątku powierzonego przez właściciela zarządowi, czyli ma ona realizować funkcję tzw. kontroli powierniczej. Chodzi bowiem o to by zdawać relację właścicielowi z zaistniałych w okresie obrachunkowym faktów, nie zaś z oczekiwań czy też ocen samych zarządzających. Z tego też powodu wycena musi być funkcją rynku, a zatem z założenia wybór metod wyceny nie powinien zależeć od decyzji menedżerów. Powinni oni opierać liczbowy opis swoich dokonań w sprawozdaniu finansowym na stabilnej, obiektywnej i sprawdzalnej podstawie, jaką są wartości historyczne (zaszłe), na które sami nie mają już wpływu.

Z prowadzonych badań empirycznych [Tosi, Katz i Gomez-Mejia 1997; Wójtowicz 2010, s. 22] wynika, że częściowo potwierdzają one teoretyczne rozwiązania problemu agencji. Uzależnienie wysokości wynagrodzeń menedżerów od wyników działalności okazało się skuteczniejsze, niż stworzenie systemu monitorowania ich działań. Można z tego wnioskować, że w sytuacji wyboru między kontraktami opartymi na wynikach i kontraktami opartymi na zachowaniu, pryncypałowie dokonają wyboru pierwszego rozwiązania. Problem polega jednak na tym, że wyniki są tylko częścią funkcji zachowań menedżera. Poza tym istnieją czynniki takie jak polityka rządu, klimat ekonomiczny, zmiany technologiczne, działania konkurencji, itd., które mogą spowodować niekontrolowane zmiany w wynikach, w szczególności wynikach finansowych. W konsekwencji system rachunkowości i w tym sprawozdawczość finansowa mogą być bardziej narażone na wybór przez zarządzających takich zasad rachunkowości (w tym metod wyceny), które umożliwią im elastyczne i subiektywne kształtowanie wyników finansowych swojej działalności.

Z drugiej jednak strony współcześnie zwraca się uwagę, że zmiany zasad (polityki) rachunkowości nie muszą wynikać z zachowań oportunistycznych zarządzających, ale przyczyn wynikających z efektywności rozwiązań. Przyjmuje się bowiem, że menedżerowie mogą wybrać konkretną metodę rachunkowości dlatego, że lepiej oddaje rzeczywistość ekonomiczną.

Badania empiryczne potwierdzają również pozytywny wpływ wyników przedsiębiorstwa na wynagrodzenia zarządzających, czyli im lepsze wyniki tym wyższe wynagrodzenie [Bar-

kema i Gomez Mejia, 1998]. Jednak ta zależność w pewnych warunkach była słaba lub w ogóle nie występowała. P. Wójtowicz [2010, s. 22] zauważa, że przyczyną takiego stanu mogła być niska jakość sprawozdań finansowych, bowiem jej spadek powodować może wykorzystanie do ustalania wynagrodzeń mierników o charakterze niefinansowym<sup>101</sup>.

Poza omówioną hipotezą planowanego zysku, w ramach badań pozytywnych w rachunkowości weryfikowano także inne hipotezy bazujące na teorii agencji jak na przykład: hipotezę wygładzania dochodów (*income smoothing*), hipotezę wielkości przedsiębiorstwa (*size hypothesis*).

Badania pozytywne potwierdzają postępowanie menedżerów nazywane wygładzaniem dochodów (*income smoothing*). Z jednej strony, na podstawie zawartego kontraktu, menedżerowie starają się zwiększać zyski przedsiębiorstwa, a zatem i własne korzyści. Z drugiej jednak strony z racji rosnących kosztów wynikających z zewnętrznych powiązań przedsiębiorstwa i wewnętrznych układów społecznych (kosztów politycznych), menedżerowie dążą raczej do zmniejszenia zysków obniżając jednak swoją pozycję dochodową. Występowanie wahań zysku z okresu na okres, prowadzić może do zwiększenia kosztów kontraktu (*contracting cost*). Przy zbyt silnie rosnących zyskach wzrosnąć mogą koszty polityczne, zaś przy dużych spadkach zysku menedżerowie nie realizują konfliktowych celów i obniżają swoją pozycję dochodową. W takiej sytuacji logicznym zachowaniem menedżerów będzie więc wygładzanie dochodów, czyli wykorzystywanie różnych możliwych rozwiązań w ramach polityki rachunkowości, w tym i dobór metod wyceny tak, aby zwiększyć swoją kontrolę nad ustalonym wynikiem [Coenenberg i Haller 1992, s. 1-42, za: Szychta 1996, s. 83].

W ramach badań pozytywnych w rachunkowości analizowano także przyczyny wyboru określonych metod sprawozdawczości finansowej przez instytucje opracowujące standardy rachunkowości. W badaniach tych, prowadzonych w obszarze anglo-amerykańskim, analizowano przebieg procesu stanowienia standardów przez amerykańską Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (*Financial Accounting Standards Board - FASB*), czynniki i motywy oddziałujące na ten proces. Przyjęto założenie, że osoby, które biorą udział w tworzeniu standardów rachunkowości cechuje oportunistyczny i dążenie do maksymalizacji własnych korzyści. W swojej działalności podlegają silnym wpływom menedżerów realizujących swoje własne cele. Menedżerowie bowiem mają preferencje w odniesieniu do określonych sposobów

---

<sup>101</sup> J. E. Stiglitz [2006, s. 134] zauważa natomiast, że w latach 90-tych XX w. płace amerykańskich kierowników wysokiego szczebla przestały wykazywać związek z normalnymi relacjami ekonomicznymi. Uposażenia wzrosły do poziomów, o jakich nigdy nie słyszano, co było ignorowaniem wszelkich praw ekonomii. Rynek, na którym panuje konkurencja narzuca to, że wynagrodzenia są określane przez popyt i podaż. Gdyby naprawdę były wyznaczone przez siły rynkowe, to wzrastałyby tylko w wyniku dużych przesunięć w popycie i podaży. Tymczasem na rynku amerykańskim liczba dyrektorów naczelnych wcale nagle nie zmniejszyła się, a ich wydajność czy wyniki nie zwiększyły się w takim stopniu, by nagle zasłużyli na podwyżki rzędu 1000%.

wyceny majątku, metod ustalania amortyzacji, charakteru ujmowania przeszacowań wartości, itd. Przyjmuje się tu hipotezę (*size hypothesis*), że im większe przedsiębiorstwo, tym intensywność wpływania na regulacje tworzone przez FASB wzrasta [Szychta 1996, s. 83-84].

Takie lobbystyczne działania zarządzających mają zapewnić im takie standardy rachunkowości, które umożliwiłyby przede wszystkim realizację ich własnych celów, pośrednio realizując cele przedsiębiorstw i akcjonariuszy<sup>102</sup>. To jednak prowadzi do wątpliwości co do obiektywizmu tworzonych przez instytucje międzynarodowe regulacji, a także do twierdzeń, że stanowienie standardów rachunkowości jest procesem politycznym a nie technicznym [Watts i Zimmerman 1978, s. 124-134].

## 1.2. Wycena a współczesne podejścia do celu sprawozdania finansowego

W literaturze z zakresu rachunkowości nie ma wielu definicji pojęcia sprawozdania finansowego. Zdecydowanie częściej prezentowane są definicje sprawozdawczości finansowej rozumianej jako podsystem rachunkowości finansowej nakierowany na sporządzanie sprawozdań finansowych<sup>103</sup>. Niemniej pojęcie sprawozdania finansowego pojawiające się w publikacjach z zakresu rachunkowości jest rozumiane różnie, a definicje podkreślają odmienne aspekty jego istoty, a także celu, dla którego jest sporządzane. Zestawienie prezentowanych w literaturze, wybranych definicji sprawozdania finansowego prezentuje tabela 1.4.

Analizując pierwsze trzy definicje można stwierdzić, że istotą sprawozdania finansowego jest tworzenie liczbowego opisu działalności gospodarczej jednostki, przy czym chodzi tu o wyrażenie tego opisu w mierniku pieniężnym, czyli poprzez wycenę. Wycena sprawozdania finansowego jest procesem zmierzającym do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać w nim ujęte. Wycena jest podporządkowana celom, którym ma służyć. Stwierdzić więc można, że wycena sprawozdania finansowego stanowi główny czynnik odpowiedzialny za tworzenie „wiernego obrazu” sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyników działalności podmiotu gospodarczego.

---

<sup>102</sup> Przykłady takich praktyk przedstawia J. E. Stiglitz [2006, s. 130], np. w odniesieniu do ujmowania w sprawozdaniu finansowym opcji zakupu stanowiących wynagrodzenia menedżerów. FASB starała się zmienić przepisy tak, aby pokazać wpływ ich wartości na wynik finansowy, co w konsekwencji mogło przyczynić się do jego zmniejszenia niejednokrotnie nawet o 30% (Microsoft w 2001 r.). Jednak naciski ze strony menedżerów i polityków spowodowały, że w 1994 został przyjęty rozwodniony przepis nakazujący jedynie wymienienie przyznanych opcji w przypisach do sprawozdania, nie zaś ich wycenę. Z perspektywy mających miejsce skandali finansowych na początku XXI w. uznano to za największy błąd.

<sup>103</sup> W literaturze przedmiotu sprawozdawczość finansowa jest traktowana jako jeden z trzech działów rachunkowości (obok księgowości i rachunku kosztów), a także jako produkt końcowy rachunkowości. Pozwala to rozpatrywać sprawozdawczość finansową w dwóch ujęciach: (1) dynamicznym, jako proces ciągłego przekształcania informacji w rachunkowości w zbiory danych o różnych przekrojach, które obrazują sytuację majątkową i finansową oraz rentowność przedsiębiorstwa w danym czasie; (2) statycznym, w postaci zbioru zestawień liczbowych, które są sporządzane dla szerokiego kręgu odbiorców [Luty 1994, s. 261].



Z analizy trzeciej i czwartej definicji można natomiast wywnioskować, że sprawozdanie finansowe ma informować o efektywności dotychczasowej działalności jednostki (czyli zdawać z niej sprawę), a także określać potencjał jednostki zapewniający o zdolności do kontynuowania tej działalności w przyszłości.

Tabela 1.4. Definicje sprawozdania finansowego

Autor	Definicje sprawozdania finansowego
G. K. Świdarska	Sprawozdanie finansowe stanowi usystematyzowany zbiór wybranych z ksiąg rachunkowych danych liczbowych o działalności gospodarczej i jej wynikach oraz o sytuacji finansowej jednostki gospodarczej. Sporządzanie sprawozdania finansowego jest elementem końcowego etapu rachunkowości finansowej.
J. Samelak	Sprawozdanie finansowe w sensie ogólnym jest to zbiór zestawień liczbowych i liczbowo-opisowych, sporządzanych jednorazowo lub okresowo, dla celów szerokiego kręgu użytkowników, adekwatnie do ich oczekiwań czy też regulacji prawnych. W sensie szczególnym sprawozdanie stanowi produkt końcowy rachunkowości finansowej i stanowi zbiór sprawozdań, rachunków, zestawień i not informacyjnych o charakterze liczbowym lub liczbowo-opisowym, sporządzonych zgodnie z przepisami prawa bilansowego na ostatni dzień roku obrotowego lub za rok obrotowy.
I. Olchowicz i A. Tłaczała	Sprawozdanie finansowe w praktyce jednostek gospodarczych stanowi zakończenie i ukoronowanie prac działu finansowo-księgowego za dany rok obrotowy
M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska i I. Olchowicz	Sprawozdanie finansowe stanowi raportowanie (czyli zdawanie sprawy) z określonych aspektów skutków i potencjałów działalności gospodarczej danego podmiotu, przy zachowaniu konwencjonalnej formuły opisu i prezentacji danych czerpanych z ewidencji księgowej i charakteryzujących sytuacje majątkową, finansową i wynikową tego podmiotu.
A. Jarugowa i E. Walińska	Sprawozdania finansowe są integralną częścią rachunkowości. Są one syntetyczną, dobrze ustrukturyzowaną reprezentacją, w wyrażeniu pieniężnym, zdarzeń wpływających na przedsiębiorstwo i transakcji przez nie podejmowanych w celu przekazywania informacji finansowych w układach, strukturze i relacjach odpowiadających potrzebom szerokiego kręgu użytkowników.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Świdarska 2003, s. 15/1; Gabrusewicz i Samelak 2006, s. 299; Samelak 2004, s. 109 i 111; Olchowicz i Tłaczała 2002, s. 11; Gmytrasiewicz, Karmańska i Olchowicz 1999, s. 442; Jarugowa i Walińska 1997, s. 12].

Definicja piąta podkreśla charakter i zakres informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym. Informacje te powinny być ujęte w sposób syntetyczny, prezentujący istotne aspekty rzeczywistości gospodarczej, a także być odpowiednio przetworzone, zagregowane i uporządkowane w przyjętych i akceptowanych układach, strukturze i relacjach. Mają one zatem syntetyzować ogół zdarzeń wpływających na przedsiębiorstwo i transakcji przez nie podejmowanych poprzez ich odpowiednią prezentację i prawidłową wycenę. Definicja ta uwypukla również zasadniczy cel sprawozdania finansowego, którym jest dostarczenie jasnej i rzetelnej informacji o sytuacji majątkowej i finansowej oraz wynikach działalności, zgodnej z koncepcją prawdziwego i rzetelnego obrazu (*true and fair view*)<sup>104</sup>, jako skutku zdarzeń gospodarczych w przedsiębiorstwie, które mogą być przydatne różnym grupom użytkowników w podejmowaniu decyzji o charakterze ekonomicznym [Helin i Szymański 2001, s. 56]. Można zatem

<sup>104</sup> Koncepcja prawdziwego i rzetelnego obrazu nie dotyczy metodologii rachunkowości, ale jej praktycznych zastosowań (jakości informacji sprawozdawczych). Zostanie ona rozważona w rozdziale 2 w punkcie 2.2.

powiedzieć, że cel sprawozdania finansowego jest pochodną potrzeb informacyjnych jego użytkowników.

W teorii rachunkowości można obecnie zaobserwować dwa podstawowe podejścia (metody lub konwencje) dotyczące realizacji głównego celu sprawozdania finansowego o przeciwstawnych tendencjach: metodę transakcyjną (kontynentalną) oraz metodę wartości. Podstawą tego podziału nie są pojedyncze przedsiębiorstwa, które sporządzają sprawozdania finansowe, ale kręgi kulturowo-geograficzne, gdzie sprawozdawczość się rozwijała<sup>105</sup>.

Zgodnie z metodą kontynentalną<sup>106</sup> zasadniczym celem sprawozdania finansowego jest uchwycenie i przekazanie prawidłowego obrazu rentowności jednostki w danym okresie sprawozdawczym. Metoda ta koncentruje się zatem na pomiarze i prezentacji wyniku finansowego za dany okres sprawozdawczy. Wynik finansowy jest kształtowany przez operacje wynikowe podporządkowane zasadzie memoriału, zasadzie współmierności czasowej i merytorycznej kosztów i przychodów, a także zasadzie ostrożności<sup>107</sup>, a zatem jest ukształtowany zgodnie z metodologią rachunkowości. Zasady te pozwalają na prawidłowe ustalenie wyniku finansowego [Gmytrasiewicz 2006, s. 90].

Ujęcie w rachunku wyników przychodów i kosztów jest następstwem zrealizowanej transakcji. Ustalony w ten sposób wynik finansowy nie zawiera zysków i strat niezrealizowanych wynikających z przeceny pozycji bilansowych [Helin 2000, s. 18].

Według metody transakcyjnej bilans przedsiębiorstwa ma drugorzędne znaczenie i jest „produktem ubocznym” rachunku zysków i strat. Z tego też powodu aktywa i zobowiązania nie są traktowane jako podstawowe kategorie księgowe, a ich wycena jest podporządkowana zasadom pomiaru przychodów i kosztów w rachunku zysków i strat. W bilansie ujmowane są bowiem te składniki aktywów i pasywów, które dotychczas nie zostały zużyte czy też rozliczone zgodnie z zasadą współmierności kosztów i przychodów. W efekcie aktywa wyceniane są według wartości rezydualnej. Do bilansu nie zalicza się tu szeregu aktywów wytworzonych we własnym zakresie np. know-how, wartości firmy, znaków firmowych, bowiem nie są one następstwem zawartych transakcji [Helin, 2006, s. 87].

---

<sup>105</sup> Chodzi tu o opisywane w literaturze dwa modele makropolityki rachunkowości, a mianowicie model angloamerykańskim i model europejski (kontynentalny). Rozróżnienie to jest pozornie niespójne, bowiem uniwersalne prawa rachunkowości, ukształtowane w procesie jej wielowiekowego rozwoju, są niezmiennie i tworzą fundament tego autentycznego, bezpośredniego użytecznego narzędzia opisu działalności przedsiębiorstwa. Stanowią one trzon systemu rachunkowości, który jednak był i jest wzbogacany – zmieniającymi się w czasie i przestrzeni – atrybutami kształtowanymi przez prawo gospodarcze danego kraju, praktykę i zwyczaje [Gmytrasiewicz i Karmańska 2002, s. 37].

<sup>106</sup> Metoda ta kształtowana była w ramach modelu kontynentalnego rachunkowości zwanego też modelem niemiecko-japońskim. W modelu tym kapitał przedsiębiorstwa pochodzi przede wszystkim z sektora bankowego i rachunkowość zaś jest pod dominującym wpływem prawa skodyfikowanego, szczegółowo regulującego jej zasady. W modelu tym rachunkowość jest nakierowana na zaspakajanie potrzeb informacyjnych wierzycieli – dostawców kapitału i rządu.

<sup>107</sup> Wymienione zasady zostaną szerzej omówione w rozdziale 2, punkcie 2.3.

Wartość aktywów i pasywów nie stanowi podstawowej informacji, bowiem posiadany majątek nie jest przeznaczony na sprzedaż (szczególnie chodzi tu o aktywa użytkowane w długim okresie) [Kamiński i Owczarek 2008, s. 18]. Wycena składników majątkowych jednostki gospodarczej oraz ponoszonych przez nią kosztów jest funkcją rynku i opiera się głównie na wartościach wejściowych – historycznych cenach nabycia lub historycznych kosztach.

W ujęciu syntaktycznym powszechnym wymaganiem w odniesieniu do wyniku finansowego jest to, że powinien być on rezultatem logicznie zgodnych i spójnych zasad oraz procedur. Zakłada się tu, że jeśli odbiorcy sprawozdania finansowego rozumieją te zasady, to będą w stanie prawidłowo zinterpretować znaczenie tego wyniku.

Istota zasady memoriału dotyczy zasad kwalifikowania operacji gospodarczych zaliczając do nich wszystkie, nie tylko pieniężne (gotówkowe), jednostkowe zmiany majątku/kapitału przedsiębiorstwa wywołane działalnością gospodarczą. Innymi słowy polega ona na rejestracji zmian w aktywach i zobowiązaniach tylko wtedy, kiedy są one rezultatem transakcji.

Pojęcie transakcji jest tu rozumiane szeroko i dotyczy zarówno transakcji zewnętrznych jak i wewnętrznych. Transakcje zewnętrzne odnoszą się do otoczenia jednostki gospodarczej i dotyczą transferu aktywów i zobowiązań do lub z przedsiębiorstwa. Z kolei transakcje wewnętrzne stanowią konsekwencje wykorzystania lub przemiany aktywów w ramach jednostki.

W podejściu transakcyjnym podstawą wyceny jest proces ewidencji faktów, który mierzy zdarzenia zewnętrzne. Zysk jest uznawany wtedy, gdy ma miejsce transakcja zewnętrzna. Wtedy bowiem – w momencie transakcji sprzedaży – wycena w wartościach rynkowych zastępuje wycenę nakładów (kosztów). Z kolei transakcje wewnętrzne mogą doprowadzić do zmian w wycenie, lecz ujmowane są tylko te, które są efektem wykorzystania lub konwersji aktywów (np. materiały, które są zużywane do produkcji wyrobów gotowych). W momencie wystąpienia konwersji, wartość starych aktywów jest przenoszona na nowe [Hendriksen i Breda 2002, s. 325].

Zgodnie z metodą transakcyjną wynik finansowy jest definiowany jako różnica między wszystkimi przychodami a wejściową wartością wszystkich kosztów powiązanych z tymi przychodami lub z danym okresem obrachunkowym. Dlatego do określenia wartości niepieniężnych aktywów należy przyjąć wartości historyczne do momentu, gdy nie zostaną zaliczone do kosztów związanych z przychodem lub z danym okresem. W odniesieniu do aktywów pieniężnych, zwykle przyjmuje się kategorię wartości nominalnych. Oznacza to zarazem, że współmierność uzasadnia tu określanie wartości w bilansie w wysokości rezydualnej, czyli wartości historycznej od momentu nabycia czy też wytworzenia do momentu sprzedaży.

W ramach omawianego podejścia nie są brane pod uwagę zmiany wartości, które są konsekwencją zmian w wycenach rynkowych lub tylko zmian oczekiwań. Aby możliwe było uję-

cie tych zmian, wycenę majątku koryguje się w dół na koniec każdego okresu obrachunkowego zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny. Niemniej jednak taka korekta stanowi odstępstwo od podejścia transakcyjnego i jest ona praktycznym zastosowaniem koncepcji zachowania kapitału nominalnego przedsiębiorstwa.

Jak wynika z powyższych rozważań, w podejściu transakcyjnym elastyczność sprawozdania finansowego jest metodycznie ograniczona tzw. nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Zasady te determinują wyraźnie stopień kreatywności i zakres sprawozdania finansowego gwarantując mu sprawdzalność i rzetelność. W ten sposób obraz efektywności gospodarowania jednostki ujęty w sprawozdaniu finansowym wynika z zastosowania zbioru zasad i sposobów opisywania retrospektywnego, realnie istniejących w przeszłości świata faktów gospodarczych, czyli jest efektem pomiaru, opisu i interpretacji działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Według metody wartości<sup>108</sup>, czyli drugiej metody realizacji celu sprawozdania finansowego, głównym celem sprawozdania finansowego jest kompletna i właściwa wycena oraz prezentacja składników gospodarczych i zobowiązań podmiotu gospodarczego na dzień bilansowy. Zasadniczym celem tej wyceny jest rzetelne ustalenie aktywów netto, czyli kapitału własnego.

W metodzie tej przyjmuje się ponadto założenie, że właściwą wyceną pozycji aktywów i zobowiązań jest ich wycena oparta na wartości rynkowej<sup>109</sup> (*mark-to-market accounting*), a w razie jej braku na ustalonej w inny sposób wartości godziwej<sup>110</sup> (wartość bieżąca lub wartość dochodowa). Powstałe na dzień wyceny niezrealizowane różnice w postaci dodatniej lub ujemnej różnicy między wartością rynkową a wartością historyczną zalicza się do przychodów lub kosztów, wpływających na wielkość wyniku finansowego w danym okresie [Helin 2006, s. 19]. Zatem bilans nabiera w tej metodzie podstawowego znaczenia, zaś rachunek zysków i strat służy do prawidłowego ujęcia przyrostu lub zmniejszenia kapitału własnego.

W konsekwencji następuje „odcięcie” wyceny od wartości historycznych zarejestrowanych w systemie rachunkowości i przyjęcie orientacji przyszłościowej, koncentrującej się na przewidywaniu przyszłych zmian wartości kategorii księgowych. Kategoriami tymi są zasadniczo składniki aktywów i zobowiązań, których wartości są składową kategorią kapitału własnego.

---

<sup>108</sup> Metoda ta kształtowana była w ramach modelu angloamerykańskiego rachunkowości, który jest zorientowany przede wszystkim na potrzeby informacyjne głównych inwestorów – akcjonariuszy i jest niezależny od określonego centrum gospodarczego. Działalność gospodarcza jest przede wszystkim finansowana poprzez rynek finansowy – przez emisję akcji czy innych instrumentów finansowych – a więc w dużej mierze jest niezależna od banków i jednocześnie kształtowana przez cykle koniunkturalne.

<sup>109</sup> Zwanej również „wartością wyjściową”.

<sup>110</sup> Wartość godziwa zostanie omówiona szerzej w rozdziale 2.4.

Taka fundamentalna zmiana perspektywy wyceny sprawozdania finansowego – w stosunku do metody transakcyjnej – wynika m. in. ze zmiany spojrzenia na cel funkcjonowania przedsiębiorstwa i postrzeganie go z punktu widzenia maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli. Przedsiębiorstwo jest tu traktowane całościowo jak towar, który jest kupowany i sprzedawany na rynku. Zasadniczym celem wyceny w sprawozdaniu finansowym staje się zatem przybliżenie księgowej wartości kapitału własnego przedsiębiorstwa do jego wartości rynkowej<sup>111</sup>. Natomiast wartość rynkowa ustalona jest w oparciu o oczekiwania uczestników rynku co do przepływów pieniężnych generowanych przez jednostkę w przyszłości.

W omawianej metodzie zasadniczym celem wyceny jest więc przejście od wartości wyjściowych lub gotówkowych zarejestrowanych w systemie rachunkowości do wartości wyjściowych (rynkowych). Kładzie się tu nacisk na wychwycenie i rejestrację wszystkich zmian wartości, opierając się przy tym na najlepszych danych dotyczących ostatecznej ceny wyjściowej lub ilości gotówki, którą przedsiębiorstwo ma otrzymać ze sprzedaży.

Zwolennicy wyceny w wartości rynkowej zwracają uwagę, że wartość ta odzwierciedla aktualne warunki rynku i jego oczekiwania, a zatem najlepiej oddaje rzeczywistość. Niemniej należy zauważyć, że teoretyczne znaczenie wyceny rynkowej jest ściśle związane z określeniem ceny równowagi popytu i podaży, która jest wypadkową różnych oczekiwań podmiotów funkcjonujących na rynku<sup>112</sup>. Oczekiwania te mogą dotyczyć takich kategorii jak wielkość, czas czy też niepewność przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez dany obiekt wyceny (składnik aktywów lub zobowiązań), zdyskontowanych stopą zwrotu rekompensującą podjęte przez nabywcę ryzyko, przy czym wszystkie z tych czynników są postrzegane indywidualnie przez każdego uczestnika rynku.

Obraz przedsiębiorstwa tworzony w sprawozdaniu finansowym jest zatem obrazem niespecyficznym, tzn. że nie bierze pod uwagę czynników charakterystycznych dla konkretnej jednostki (np. kosztów związanych z zakupem dobra), bazując wyłącznie na ocenach rynkowych. Obraz ten jest także hipotetyczny, bowiem przedstawia sytuację jednostki w chwili hipotetycznego zbycia na rynku majątku jednostki.

---

<sup>111</sup> Przyjmuje się przy tym założenie, że dokonując wyceny wszystkich składowych aktywów i zobowiązań w wartościach rynkowych możliwym jest uzyskanie informacji o wartości rynkowej kapitału własnego, a przynajmniej przybliżenie się do niej. Problematiczne w tym rozumowaniu jest to, że nie uwzględnia się efektu synergii, który występuje w związku ze współdziałaniem poszczególnych składników majątku w ramach przedsiębiorstwa, a także, że wartość całego przedsiębiorstwa tworzą również kategorie, które jeszcze w rachunkowości nie zostały rozpoznane ze względu na trudności w ich wiarygodnym pomiarze w mierniku pieniężnym (np. kapitał intelektualny).

<sup>112</sup> Jednak jak zostało to wskazane w punkcie 1.1. wśród ekonomistów jest wyrażany pogląd, że wartość może być różna od ceny, jeżeli jednostka w procesie wyceny uwzględni czynniki subiektywnie wpływające na jej pomiar wartości. Niektórzy mówią wówczas o wartości specyficznej dla jednostki. Por. rozważania podpunkcie 1.1.1. dotyczące teorii H. V. Simona.

W metodzie tej terminy księgowe jak i procesy gospodarcze są definiowane w kategoriach aktywów, zobowiązań i stanowią punkt wyjścia dla definiowania przedmiotu opisu rachunkowości, czyli operacji gospodarczych i zasad ujmowania oraz klasyfikacji operacji ekwiwalentnych i wynikowych. Kategorie przychodów i kosztów nie mają zatem treści ekonomicznej, bowiem stają się tylko narzędziem obliczania bieżącej wartości kapitału jednostki.

Konsekwencją jest odejście od formuły kwalifikowania operacji wynikowych zgodnie z metodologią rachunkowości i podporządkowanie procedury ustalania wyniku finansowego koncepcji zachowania kapitału. Taka zmiana jest równoznaczna ze stwierdzeniem, że wynik finansowy określa korzyści płynące z użytkowania kapitału i jest funkcją wzrostu lub spadku wartości aktywów netto; zysk jest zaś przepływem majątku lub usług ponad to, co jest konieczne do zachowania kapitału na stałym poziomie, a nie realną kwotą do dyspozycji właścicieli tego kapitału [Gmytrasiewicz 2006, 2009a]. Oznacza to, że w wyniku finansowym bieżącego okresu możliwe jest ujmowanie zysków niezrealizowanych, pochodzących ze wzrostu wartości rynkowej lub oszacowanej ponad koszt historyczny. Jeśli zatem przedsiębiorstwo dokona wypłaty całości zysku poza przedsiębiorstwo (np. dywidenda), dochodzi do niezachowania finansowego kapitału nominalnego. Może to stanowić istotne zakłócenie funkcjonowania przedsiębiorstwa, a w skrajnych przypadkach uniemożliwić kontynuowanie jego działalności [Samelak 2004b, s. 6].

Wynik finansowy podporządkowany omawianej metodzie jest kategorią oczekiwaną, opartą na tzw. pragmatycznej koncepcji zysku i można go określić jako wskaźnik przyszłych przepływów pieniężnych, który ułatwia szacowanie przyszłych dystrybucji dywidend, przyszłego ryzyka inwestycyjnego, przyszłej zdolności zarobkowej przedsiębiorstwa. W konsekwencji wynik finansowy jest kategorią, która nie jest podporządkowana podstawowym założeniom metodologicznym rachunkowości [Gmytrasiewicz 2006, s. 91].

Pragmatyczna koncepcja wyniku reprezentowana przez metodę wartości przy ustalaniu sprawozdania finansowego odnosi się do procesów decyzyjnych inwestorów, reakcji cen papierów wartościowych na rynkach zorientowanych na ogłaszane zyski, decyzji kierownictwa odnośnie wydatków kapitałowych oraz sprzężeń zwrotnych między zarządem a księgowymi. Stąd też w metodzie wartości przyjmuje się indywidualne kryteria identyfikacji operacji wynikowych, czego konsekwencją jest odchodzenie od wyceny w wartościach historycznych, przeprowadzanie korekt wartości i kategorii bilansowych (in minus jak i in plus), obowiązkowe szacowanie przewidywanego ryzyka, prawie całkowitą likwidację kategorii przychodów przyszłych okresów, itd. Zaznaczyć przy tym należy, że w przypadku tego typu procedur sto-

sowanych przy ustalaniu wyniku finansowego występuje niezgodność z zasadą ostrożnej wyceny w rozumieniu metody transakcyjnej<sup>113</sup>.

### 1.3. Teoria społecznej odpowiedzialności a wycena

Idea społecznej odpowiedzialności ma stosunkowo długą historię<sup>114</sup>, bowiem pojawiała się w latach trzydziestych XX wieku, ale w obliczu istniejących problemów globalnych nabiera ona nowego znaczenia.

Z powodu szerokości zagadnienia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa<sup>115</sup>, prowadzone w niniejszym punkcie rozprawy rozważania nie wyczerpują jej tematyki. Dokonana prezentacja ma raczej zaakcentować wagę i konieczność uwzględniania wymiaru odpowiedzialności społecznej we współczesnym postrzeganiu zagadnień wyceny w rachunkowości. W związku z tym przywołane zostaną jedynie te kwestie, które zdaniem autora, przyczynią się do realizacji tego celu.

W literaturze wskazuje się zasadniczo pięć dróg, które doprowadziły do stworzenia społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (Corporate Social Responsibility – CSR). Z punktu widzenia rozważanych w tym miejscu zagadnień na szczególną uwagę zasługują dwie z nich<sup>116</sup>. Pierwszą można zaobserwować od końca lat 80-tych XX stulecia, kiedy to pojawiające się procesy globalizacji, spowodowały iż przedsiębiorstwa i organizacje stały się równoprawnymi partnerami w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i politycznych. W konsekwencji nie tylko zmniejszyło to rolę państwa, ale również nałożyło na przedsiębior-

---

<sup>113</sup> W praktyce prowadzi to do zamiany interpretacyjnej tej zasady, tzn. jej modyfikacji polegającej na akceptowaniu przez nią rozpoznawania wynikowego (a nie kapitałowego lub nieakceptowania wcale) zysków niezrealizowanych [Samelak 2004b].

<sup>114</sup> Niektóre elementy społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw można zaobserwować już w XIX wieku, kiedy to właściciele fabryk budowali mieszkania swoim pracownikom czy też opłacali im leczenie.

<sup>115</sup> Koncepcja CSR posiada wiele płaszczyzn definicyjnych. Koncepcja ta jest definiowana poprzez: (1) osiąganie trwałego zysku przy kształtowaniu relacji ze wszystkimi interesariuszami; (2) stanowi narzędzie zarządzania firmą, dzięki czemu przedsiębiorstwo potrafi skutecznie i efektywnie funkcjonować na rynkach; (3) jest to filozofia prowadzenia działalności gospodarczej w oparciu o budowanie trwałych, przejrzystych relacji z różnego rodzaju partnerami m.in. z pracownikami, klientami, dostawcami, akcjonariuszami, z konkurencją i społecznością lokalną; (4) odnosi się do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku opartej na zapewnieniu trwałej wartości firmy; (5) ma na celu dostarczanie usług i produktów w sposób niedegradujący środowisko przyrodnicze i społeczne; (6) jest związana z prowadzeniem biznesu przy uwzględnianiu wartości etycznych; (7) nie jest niczym innym jak tylko prowadzeniem biznesu zgodnie z oczekiwaniami społecznymi w szerokim tego słowa znaczeniu m.in. oczekiwaniami konsumentów czy odbiorców produktów; (8) wreszcie ma na celu wnoszenie wkładu do zrównoważonego rozwoju przez współpracę z pracownikami [Rok 2004, s. 18].

<sup>116</sup> Pozostałe trzy wymieniane w literaturze to: (1) koncepcja zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa zgodnie z którą od lat 60-tych i 70-tych XX wieku procesy rozwoju określano nie tylko przy wykorzystaniu wskaźników gospodarczych, ale również ekologicznych i społecznych, (2) nurt „nacisku obywatelskiego”, zgodnie z którą obywatele skłaniali się do coraz mniejszego przyzwolenia na podejmowanie przez przedsiębiorstwa działań sprzecznych z ich codziennym życiem, (3) nurt „samoregulacji biznesu”, która odnosiła się do ruchu społecznego wewnątrz środowiska biznesu dotyczącego przede wszystkim ograniczenia korupcji i oszustw w biznesie, wzrostu przejrzystości i pojawieniu się tzw. „pozytywnych praktyk”, np. w postaci dobrych relacji z klientami czy relacji z konsumentami. Szerzej na ten temat pisze B. Rok [2004].

stwa nową filozofię działania w szczególności odnoszącą się do społeczności czy ich mieszkańców, w których lokowano kapitał. Okazało się bowiem, że łatwość przepływu kapitału może przyczyniać się m.in. do procesów wycofywania go z tych obszarów, w których przedsiębiorstwa nie osiągają już zysków. W konsekwencji może to spowodować daleko idące problemy społeczne na poziomie całych społeczeństw (bezrobocie czy ubóstwo). Tym samym zaczęto podkreślać odpowiedzialność korporacji w sytuacji, kiedy ich zyski niejednokrotnie są większe bądź równe budżetowi kraju, w którym inwestują. Wskazanie na odpowiedzialność oznacza zmianę optyki widzenia świata, w którym ważne są nie tylko kwestie finansowe, ale społeczne konsekwencje pewnych rozwiązań.

Druga to wnioski wywiedzione z teorii interesariuszy [Rojek-Nowosielska i Szczepaniak 2003, s. 322 – 326] i omówionej już teorii agencji<sup>117</sup>. Rozejście się funkcji właściciela i zarządzającego oraz pojawienie się anonimowego, rozproszonego właściciela (akcjonariusza) niemającego realnego wpływu na zarządzanie powierzonym spółce majątkiem, stworzyło omówiony już problem odpowiedniej kontroli poczynań menedżerów.

Problem ten nabiera obecnie społecznego znaczenia, bowiem współczesna globalna gospodarka oparta na dużych spółkach publicznych wyznacza nową rolę przedsiębiorstwu, które staje się instytucją publiczną służącą właścicielom, którym – w sytuacji rozproszonego akcjonariatu – na imię „miliony”. Powoduje to, że prywatne przedsiębiorstwo staje się paradoksalnie instytucją społeczną [Gabrusewicz 2010, s. 57].

W świetle obecnego, globalnego kryzysu finansowego i sytuacji kiedy to rządy nie dopuszczają do bankructwa spółek prywatnych, bo te są „za duże żeby upaść”, można omawianą perspektywę poszerzyć i stwierdzić, że to społeczeństwa zaczynają przejmować na siebie odpowiedzialność za błędy popełnione przez przedsiębiorstwa prywatne. Jest to też sprzeczne z podstawową zasadą gospodarki rynkowej, że za błędy odpowiada ten, kto je popełnił. S. T. Surdykowska określa ten stan jako „prywatyzację zysków i uspołecznianie ryzyka”. Jak wskazuje autorka, moralny hazard jaki z tego wynika, pociąga za sobą „rozmycie” odpowiedzialności zarządów przedsiębiorstw i instytucji finansowych za wyniki finansowe podmiotów, którymi kierują [Surdykowska 2009, s. 13].

B. Gierusz, T. Martyniuk [2009, s. 125] określają CSR jako ruch przypisujący przedsiębiorstwom konkretną odpowiedzialność z tytułu społecznych konsekwencji prowadzonej działalności. Wyniki finansowe<sup>118</sup> mające najistotniejszą wartość dla właścicieli oszacowuje się w kontekście odpowiedzialności społecznej, która stanowi przedmiot troski stron materialnie

---

<sup>117</sup> Teoria agencji została zaprezentowana w podpunkcie 1.1.4. niniejszego rozdziału.

<sup>118</sup> Wyniki finansowe rozumie się tu szeroko, jako sytuację majątkowo-finansową, która zostaje zaprezentowana w sprawozdaniu finansowym i która może stanowić podstawę oceny działalności i sytuacji gospodarczej jednostki [Waśniewski i Gos 2002, s. 5].



zainteresowanych wynikami przedsiębiorstwa. Idea CSR polega zatem na dobrowolnym, wychodzącym poza wymogi prawa, uwzględnianiu w działalności przedsiębiorstwa celów etycznych<sup>119</sup>, społecznych i ekologicznych.

Jeśli bowiem działalność gospodarcza przedsiębiorstwa w istotny sposób determinuje sferę życia społecznego, to należy ją postrzegać w szerszym kontekście ekonomiczno-społecznym, a nie rozważać jedynie jako odpowiedzialności wobec akcjonariuszy lub właścicieli<sup>120</sup>. U podstaw CSR leży bowiem koncepcja przedsiębiorstwa zorientowanego na interesariuszy. Pojęciem tym oznaczono grupy społeczne oraz jednostki, które mogą wpływać bądź są pod wpływem działania przedsiębiorstwa za pośrednictwem jego produktów, strategii i procesów wytwórczych, systemów zarządzania i procedur. W konsekwencji oznacza to, że interesariuszami mogą być zatrudnieni w firmie pracownicy i menedżerowie, ale również partnerzy w biznesie, dostawcy, odbiorcy, akcjonariusze, szeroko pojmowani konsumenci wytwarzanych produktów czy wreszcie cała społeczność lokalna i jej władze.

Szczególną rolę w CSR odgrywa rachunkowość odpowiedzialności społecznej, która jest koncepcją opartą na rachunku odpowiedzialności – czyli rozliczania się – za prowadzoną działalność i jej rezultaty. Rachunek taki możliwy jest dzięki systemowi informacyjnemu rachunkowości, który daje podstawę dokumentacyjną i informacyjną rozliczania się menedżerów przed właścicielami, a także przedsiębiorstwa przed społeczeństwem [Świdarska 2001].

Idea społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw pozostaje zatem w ścisłym związku z informacyjną funkcją rachunkowości. Związek ten można rozpatrywać zarówno w odniesieniu do jakości informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym, jak również w odniesieniu do jej zakresu. W teorii rachunkowości istnieje bowiem założenie, że informacje pochodzące z systemu rachunkowości są dobrem publicznym o cechach podobnych do cech efektów zewnętrznych, takich jak np. zanieczyszczenie środowiska. Sprawozdania finansowe to dobra wolne, które powinny docierać do zainteresowanych grup społecznych bezpłatnie, co jest niejako podstawą rachunkowości odpowiedzialności społecznej [Gabrusewicz 2010, s. 57].

P. Wójtowicz [2010, s. 41] zauważa natomiast, że możliwość wypełnienia przez rachunkowość jej funkcji – w tym również funkcji informacyjnej – jest możliwa tylko wtedy, jeśli informacja pochodząca z rachunkowości będzie prawdziwa i będzie miała charakter wiedzy wspólnej, a zatem będzie publicznie dostępna. W przeciwnym wypadku asymetria informacji

---

<sup>119</sup> W świetle odpowiedzialności ogólnej (uniwersalnej), według której człowiek jest odpowiedzialny za świat w którym żyje, można rozpatrywać przedsiębiorstwo jako szczególną odmianę podmiotu moralnego, czyli podmiotu odpowiedzialnego za świat [Filek 2011].

<sup>120</sup> Tu bowiem odpowiedzialność ogranicza się jedynie do wąskiej grupy, której należy się zysk. W przypadku jego nieosiągnięcia osoby zarządzające przedsiębiorstwem zostają rozliczone, czyli pociągnięte do odpowiedzialności. Odpowiedzialność ta związana jest jednak bardziej z obliczalnością (*accountability*), czyli odpowiedzialnością za efekty prowadzonych przez osobę, jednostkę gospodarczą etc., działań, niż z moralnym zobowiązaniem (*responsibility*), czyli odpowiedzialnością za samo działanie.

na temat prawdziwości treści zawartych w sprawozdaniu może być wykorzystana przez pewną grupę interesariuszy do osiągnięcia nienależnych korzyści.

Idea CSR jest realizowana w rachunkowości poprzez przyjęcie takich rozwiązań, które spowodują, że sprawozdanie finansowe zostanie sporządzone w społecznie odpowiedzialny sposób, tzn. będzie przedstawiać prawdziwy i rzetelny obraz sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa. Jak zaznaczają B. Gierusz i T. Martyniuk [2009, s. 128-129] „jest to jeden z etapów tworzenia w przedsiębiorstwie odpowiedzialnego biznesu, jeżeli dane zawarte w sprawozdaniach finansowych spełniają określone wymogi jakościowe, umożliwiając pokazanie rzeczywistego obrazu przedsiębiorstwa oraz podejmowanie optymalnych decyzji i dokonywanie właściwych ocen”.

Podobnego zdania jest Y. Ijiri stwierdzając, że pierwszą funkcją rachunkowości jest materializowanie relacji odpowiedzialności między zainteresowanymi stronami, gdyż celem pomiaru dokonywanego w rachunkowości jest pomiar dokonań gospodarczych jednostki. Stosowane praktyki rachunkowości mogą być lepiej rozumiane i interpretowane, jeśli przyjmie się odpowiedzialność jako punkt wyjścia i cel [Belkaoui 1992, s. 499].

Z kolei A. Hopwood [1994, s. 149] zwraca uwagę, że rachunkowość bywa postrzegana zarówno jako sposób wizualizacji dokonań, jak również jako metoda dyscyplinowania. Można więc stwierdzić, że rachunkowość jest warunkiem koniecznym wymagalności, strukturyzacji i wzmacniania odpowiedzialności.

Z punktu widzenia omawianych w niniejszym rozdziale zagadnień można więc wyciągnąć wnioski, że sprawozdanie finansowe jest nośnikiem informacji stanowiącym istotny czynnik zapewnienia i realizacji idei odpowiedzialności społecznej. Informacja prezentowana w sprawozdaniu finansowym powinna być bezstronna i kierowana do wszystkich zainteresowanych nią odbiorców. Na plan pierwszy wysuwają się w istocie kwestie wyceny dokonań gospodarczych jednostki ujętych w tym sprawozdaniu, z jednoczesnym naciskiem na ich charakter retrospektywno-powierniczy (dyscyplinujący).

Dotychczasowe rozważania wskazują na to, że pomiar w rachunkowości zależy od wielu różnych czynników, w tym również nie mających charakteru rachunkowego – przykładowo intencje menedżerów – i nie ma charakteru jednoznacznie obiektywnego, jak np. w procesach technologicznych, medycynie, fizyce, itd. Niemniej wśród odbiorców panuje powszechne przekonanie, że proces wyceny w rachunkowości jest równie obiektywny, jak pomiar w naukach ścisłych. S. T. Surdykowska [2000, s. 208] opisuje to zjawisko mianem fetyszyzacji liczb prezentowanych w sprawozdaniach finansowych przez osoby nie związane profesjonalnie z rachunkowością. To wszystko sprawia, że system rachunkowości nie jest wolny od różnego typu manipulacji, które mogą wpływać na obraz sytuacji finansowej jednostki w spra-

wozdaniu finansowym. Źródeł tej manipulacji można doszukiwać się w ciągłym dążeniu do osiągnięcia lepszych wyników finansowych, nie bacząc przy tym na stosowane środki<sup>121</sup>.

Należy zgodzić się z G. M. Becker [1966, s. 20], który stwierdza, że „publikowane sprawozdanie roczne nie stanowi niezbitego matematycznego rezultatu działalności ekonomicznej (...) w okresie obrachunkowym, lecz jest wynikiem wielu przedsięwzięć bilansowych i z zakresu wyceny, podejmowanych świadomie przed i po dniu, na który sporządza się bilans”.

Zatem w kontekście powyższego należy postawić pytanie czy można mówić o odpowiedzialnej społecznie wycenie sprawozdania finansowego, które jest adresowane do szerokiego kręgu odbiorców (interesariuszy)? I czy taka kategoria odpowiedzialnej wyceny jest w ogóle możliwa?

Pytanie jest o tyle uzasadnione, że w literaturze przedmiotu funkcjonują różne określenia rachunkowości jak np.: kreatywna, agresywna, negatywna rachunkowość kreatywną, itd.<sup>122</sup>, wskazujące na niejednoznaczności natury etycznej odnoszących się do wyceny kategorii sprawozdania finansowego.

Pod pojęciem rachunkowość kreatywna (Creative Accounting) rozumie się innowacje w sposobach liczenia wielkości prezentowanych w sprawozdaniach finansowych mieszczące się w granicach, jakie są wyznaczone przez obowiązujące zasady pomiaru lub wykraczające poza nie [Sawicki 2003, s. 236]. „Kreatywność” rachunkowości polega zatem na takim zaprezentowaniu informacji w sprawozdaniu finansowym, aby odbiorca sprawozdania finansowego odczytał je w taki sposób, w jaki tworzący sprawozdanie finansowe chciałby, aby zostały one zinterpretowane<sup>123</sup>. „Kreatywność” służy zatem ukształtowaniu odpowiednich wielkości w sprawozdaniu finansowym. Podmiot gospodarczy bowiem, który prezentuje wyniki swojej działalności w sprawozdaniu finansowym i osiąga zysk jest postrzegany lepiej niż jednostka osiągająca stratę. Wynika z tego, że kreatywność rachunkowości w oczywisty sposób uzależniona jest od umysłu, wiedzy, wyobraźni i wartości etycznych człowieka. Rachunkowość ta jest przeciwstawiana rachunkowości skodyfikowanej, gdzie normy nie pozwalają na odchylenie od ściśle określonego sposobu liczenia [Kutera, Hołda i Surdykowska 2006, s 30].

Należy jednak przypomnieć, że rachunkowość nie ma na celu „kreowania” rzeczywistości ale ma ją tylko opisywać. M. Gmytrasiewicz [2008, s. 20] wskazuje, że jest to jednak zawsze

---

<sup>121</sup> Zwolennikiem takiego podejścia jest Milton Friedman [1970], który twierdzi, że jedynym celem działalności przedsiębiorstwa jest osiąganie zysków, ewentualnie oczekiwań akcjonariuszy co do uzyskania jak największej dywidendy, zgodnie z prawem oraz obyczajami moralnymi (chodzi tu o nieczynienie zła, czyli nieczynienie tego co w danej sytuacji jest uważane przez większość za zło). Zakłada on bowiem czynienie dobra tylko wtedy kiedy przynosi ono zysk.

<sup>122</sup> Autor jest zdania, że występujące w literaturze pojęcia rachunkowości agresywnej, czy też negatywnej kreatywnej, są pojęciami niestosownymi – żeby nie powiedzieć nieodpowiedzialnymi – i nie mają charakteru naukowego. Są to twory abstrakcyjne, mające jak się wydaje za cel uwiarygodnienie, pod pojęciem rachunkowości i jej rozwiązań, oszustw i manipulacji księgowych.

<sup>123</sup> Pominięte jest tu rozróżnienie działań zgodnych i niezgodnych z prawem.

opis „subiektywnie wiarygodny”, bowiem podporządkowany aktualnym regulacjom, prawu zwyczajowemu i nauce. Tworzone w praktyce rachunkowości normy prawne nigdy nie wyprzedzają możliwych praktyk księgowych, w tym w odniesieniu do wyceny sprawozdania finansowego, a także informacji ujawnianych, stąd zawsze będzie występowało niebezpieczeństwo nadużywania systemu rachunkowości. Wiele zachowań kreatywnych (np. pojawienie się w latach 90-tych leasingu finansowego) ma także ukryte korzenie w zachowaniach nieetycznych<sup>124</sup>.

Z powyższego wynika, że zespół zjawisk określanych mianem rachunkowości kreatywnej – zarówno pozytywnych, jak negatywnych – jest po części reakcją na „bezradność” norm w tych przypadkach, w których jednoznaczne określenie tego, „co mierzyć” i „jak mierzyć” nie jest możliwe, gdyż proces ten nawet w odniesieniu do jednego elementu będącego przedmiotem pomiaru może zależeć od wielu decyzji indywidualnych i zespołowych, opartych na oszacowaniach.

Niemniej jednak, tak rozległy zakres wolności w określaniu wartości bilansowych musi być jednocześnie ściśle powiązany z odpowiedzialnością<sup>125</sup> za ich dokonanie. Pojawia się jednak problem jak można zweryfikować czy indywidualne decyzje menedżerów w odniesieniu do wyboru rozwiązań kształtujących informację sprawozdawczą, były podejmowane w sposób odpowiedzialny czyli, że brały pod uwagę interes wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa. Teoria agencji wskazuje, że jest to istotny problem nawet w odniesieniu jedynie do właścicieli. Trudno bowiem stworzyć system motywacyjny, który w poczynaniach menedżerów uwspólnia interesy wszystkich interesariuszy przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka.

Na ogólnoświatową skalę z określeniem rachunkowości kreatywnej spotykamy się dopiero od kilku lat w związku z „kreowaniem”<sup>126</sup> danych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa Enron<sup>127</sup>. Z perspektywy lat widać, że całe to wydarzenie zostawiło swoje piętno na rynku i przyczyniło się do upadków i bankructw wielu powiązanych z nimi

---

<sup>124</sup> Chodzi tu mianowicie o powszechny w Stanach Zjednoczonych w latach 90-tych XX w. (i jak się wydaje się nie tylko tam) etos unikania płacenia podatków, tak wielu jak to tylko możliwe. Jak pisze J. E. Stiglitz [2006, s. 138] „specjaliści od wynajdywania różnego rodzaju sztuczek księgowych byli z siebie dumni. Nie było żadnych skrupułów moralnych co do oszukiwania państwa – przy małym ryzyku ewentualnego zakwestionowania przez urząd skarbowy danej transakcji i obowiązku zapłaty podatku”.

<sup>125</sup> Myśl filozoficzna pierwszej połowy XX wieku odkrywa nierozzerwalną bliskość wolności i odpowiedzialności, opisując ich związek poprzez dwie podstawowe zależności: bez wolności nie ma odpowiedzialności (wolność jest warunkiem odpowiedzialności), ale także: bez odpowiedzialności nie ma wolności (odpowiedzialność jest warunkiem wolności). Jean-Paul Sartre uważał, że bezwzględna odpowiedzialność jest bowiem „zwykłym wymogiem logicznym, wypływającym z naszej wolności” [Sartre 1965, s. 369].

<sup>126</sup> Autor pragnie zaznaczyć, że słowo „kreatywny” w swoim głównym znaczeniu ma wydźwięk pozytywny. W potocznym znaczeniu – dość szeroko rozpowszechnionym – przez rachunkowość kreatywną rozumie się nadużycia praktykowane przez podmioty gospodarcze, które mają na celu nierzetelne zaprezentowanie danych w sprawozdaniu finansowym. Takie działanie nie ma nic wspólnego z polityką rachunkowości, która powinna być postrzegana pozytywnie.

<sup>127</sup> Na temat tzw. „sprawy Enronu” szerzej m.in. [Kamela-Sowińska 2005, s. 83; Fijunuma 2002; Plate 2002; Pukiel 2002]

przedsiębiorstw, wywołując ogromny publiczny protest i stratę zaufania w stosunku do informacji, jakie były dostarczane społeczeństwu w sprawozdaniach finansowych. Zaniepokojenie społeczne dotyczyło zarówno posiadania niewystarczających informacji co do sposobu sporządzania sprawozdania finansowego, jak również braku niezależności przez badającego je audytora.

W czasach globalnej gospodarki, konsekwencje publikowania nieprawdziwych informacji, mają negatywny wpływ nie tylko na poziomie lokalnych społeczności, ale również całych społeczeństw. W dużej mierze wynikają one z takiego skumulowania się błędnych decyzji uczestników rynku, które nie mieszczą się w granicach neutralizowanych przez rynek. Decyzje podejmowane na podstawie nieprawdziwych informacji publikowanych w sprawozdaniu finansowym przyczyniają się do nieefektywnej alokacji zasobów (kapitału) przez interesariuszy, co przekłada się na nieefektywność funkcjonowania całej gospodarki.

Z tego punktu widzenia należy zgodzić się z J. E. Stiglitzem [2006, s. 133], który twierdzi, że działania zarządzających maksymalizujące dzisiejszą wartość firmy – poprzez maksymalizowanie wielkości rachunkowych – są nieodpowiedzialne, bowiem „rozgrzeszają” intencjonalne manipulacje księgowe (np. malowanie zysków). Zwiększenie nacisku na maksymalizowanie wartości firmy w długim okresie jest natomiast działaniem, które może ograniczyć kreowanie wyniku dzisiaj kosztem wyniku w przyszłości. Powinno również przyczynić się do tego, że przedsiębiorstwo będzie się bardziej koncentrowało na poprawie efektywności zarządzania, produkcji czy też podnoszeniu jakości produktów, zapewniając właścicielom (akcjonariuszom) długoterminowe źródło zysku.

#### **1.4. Wnioski**

Z całokształtu rozważań dotyczących wyceny w teorii rachunkowości można wyprowadzić następujące wnioski:

- 1) Wycena w zasadniczy sposób kształtuje informację zawartą w sprawozdaniu finansowym.
- 2) Analiza teorii bilansowych – zarówno klasycznych jak i nowych ujęć – pod kątem stosowanych w nich zasad wyceny wykazała, że rachunkowość dotychczas nie dokonała wyboru jednej, uniwersalnej zasady wyceny, zgodnie z którą byłyby wyceniane jednocześnie wszystkie składniki aktywów i zobowiązań w sprawozdaniach finansowych wszystkich jednostek gospodarczych. Brak jest zatem wzorca wyceny jednolitego metodycznie.
- 3) W klasycznych teoriach bilansowych podstawową zasadą wyceny był koszt historyczny, zaś modyfikacje i odejścia od kosztu historycznego były podyktowane głównie tym, że koszt historyczny nie dostarczał wiarygodnych informacji w warunkach zmian ogólnego

poziomu cen (inflacji). Stwarzało to niebezpieczeństwo niezachowania kapitału przedsiębiorstwa. W konsekwencji wprowadzano modyfikacje zastępując koszt historyczny innymi metodami wyceny – przykładowo wartością odtworzeniową – lub też zalecano tworzenie rezerw. Modyfikacje te jednak miały głównie na celu zabezpieczenie przedsiębiorstwa i jego kapitału przed zmianami cen w gospodarce.

- 4) Rozważane w ramach teorii bilansowych koncepcje i poglądy dążą do takiej wyceny składników majątkowych i takiego pomiaru wyniku finansowego, która pozwala zachować kapitał nominalnie, realnie lub też reprodukcyjnie. W związku z tym można stwierdzić, że wycena bazująca na:
  - cenach nabycia lub kosztach wytworzenia (wartości historyczne) – pozwala realizować koncepcję zachowania kapitału nominalnego,
  - cenach bieżących – pozwala realizować koncepcję zachowania kapitału realnego,
  - cenach odtworzeniowych (w dniu bilansowym) – pozwala realizować koncepcję zachowania kapitału rzeczowego,
- 5) W nowych koncepcjach bilansowych wskazuje się, że gdyby możliwa była wycena – zgodnie z prawem bilansowym – w większym zakresie zorientowana na przyszłość, a nie na przeszłość, wtedy zapewniona byłaby zdolność dochodowa przedsiębiorstwa, a zysk bilansowy równy byłby zyskowi ekonomicznemu.
- 6) Z uwagi na problemy obiektywności – sprawdzalności – w ustalaniu wartości prospektywnych, niemożliwym wydaje się całkowite odejście od wyceny w wartościach historycznych. Uznać należy jednak za właściwe, takie kształtowanie wzorca wyceny majątku i zobowiązań jednostki, którego celem będzie z jednej strony przybliżenie wartości księgowej kapitału jednostki do jej wartości rynkowej, a z drugiej strony zachowanie zgodności z fundamentami metodologicznymi rachunkowości. Zapewniają one bowiem ograniczenie nadmiernej elastyczności prezentowanej informacji, co z punktu widzenia rozważań o teorii agencji i CSR wydaje się współcześnie kwestią zasadniczą.
- 7) Asymetria informacyjna między właścicielami przedsiębiorstwa i menedżerami, a także oportunizm menedżerów w dążeniu do maksymalizacji własnych korzyści może skłaniać tych ostatnich do wykorzystywania takich metod i zasad wyceny, które będą dawały im większą elastyczność w prezentowaniu minionych dokonań. Jednak w związku z koniecznością ochrony majątku powierzonego przez właścicieli zarządowi konieczne jest przyjęcie takiej podstawy wyceny, która w jak najmniejszym stopniu będzie wymagała subiektywnych ocen i decyzji menedżerów.
- 8) Teoretycznie nie ma ograniczeń co do ilości zestawień tworzących sprawozdanie finansowe, jednak jest wymagane zachowanie ich syntetycznej formy i wewnętrznej spójno-

ści. To bowiem sprawia, że informacja w sprawozdaniu będzie zrozumiała dla szerokiego kręgu odbiorców.

- 9) Analizując teorie bilansowe i przyjmując, że ich różnorodność była odpowiedzią teoretyków na zmieniające się oczekiwania informacyjne odbiorców rachunkowości, można stwierdzić, że użytkownicy rachunkowości nadawali informacji w określonych elementach sprawozdania finansowego większą rangę niż pozostałym. Teorie bilansu statycznego podkreślają znaczenie informacji o aktywach i pasywach jednostki gospodarczej. Z kolei teoria bilansu dynamicznego kładzie nacisk na dostarczanie informacji o wyniku finansowym, który ma prezentować informacje potrzebne dla celów podejmowania decyzji ekonomicznych. Teorie bilansu organicznego starały się uchwycić informacje zarówno o aktywach i pasywach jak również wyniku finansowym w warunkach inflacji. Z kolei w ramach późniejszych koncepcji bilansu podkreśla się rolę informacji prospektywnych, postulując zastąpienie istniejących lub wprowadzenie nowych zestawień bilansowych.
- 10) Analiza teorii agencji i CSR wskazuje na bardzo szeroki zakres interesariuszy informacji sprawozdawczej. Odbiorcami informacji sprawozdawczej są nie tylko właściciele i wierzyciele przedsiębiorstwa, ale także pracownicy czy też społeczeństwo. Grupy te są zainteresowane nie tylko treścią sprawozdania finansowego, ale także jego jakością.
- 11) W warunkach globalnej gospodarki zasadniczego znaczenia nabiera rola rachunkowości w zachowaniu globalnego ładu społecznego. Jednak nie chodzi tu jedynie o kompletne ujęcie przez rachunkowość wszystkich faktów zaistniałych w jednostce gospodarczej, ale także o rolę informacji z rachunkowości w realizacji funkcji zaufania publicznego.

## **Rozdział 2**

# **WYCENA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO W POLSKICH I MIĘDZYNARODOWYCH REGULACJACH RACHUNKOWOŚCI**

Celem niniejszego rozdziału było zbadanie polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości w odniesieniu do wyceny sprawozdania finansowego. W rozdziale tym zostały zrealizowane dwa cele cząstkowe rozprawy, pierwszy polegający na zdefiniowaniu na potrzeby rozprawy pojęcia wiarygodność i porównywalność sprawozdawania finansowego i drugi polegający na analizie metod i zasad wyceny występujących w polskich i międzynarodowych regulacjach dotyczących sprawozdania finansowego. Rozważania pozwoliły także, na pozytywną weryfikację hipotezy badawczej na gruncie regulacji UoR i MSSF.

Na początku zarysowany został proces harmonizacji i standaryzacji rachunkowości będący konsekwencją postępującej globalizacji. Zidentyfikowane zostały pojęcia takie jak harmonizacja, standaryzacja i funkcjonujące od pewnego czasu w regulacjach pojęcie konwergencji. W dalszej kolejności zarysowany został zakres przestrzenny i postępy w procesie harmonizacji. Podkreślono, że proces ten przybiera postać globalnego ruchu obejmującego swym zakresem prawie cały świat.

Dalej stwierdzono, że współcześnie podstawą harmonizacji są regulacje MSSF. Wskazano obserwowane kierunki zmian regulacji MSSF, polegające na zapewnianiu zbieżności rozwiązań MSSF ze standardami amerykańskimi US GAAP, a także obecny stan tego procesu.

W dalszym toku rozważań zostały zbadane regulacje krajowe i międzynarodowe zgodnie z przyjętą w nich strukturą tworzenia informacji sprawozdawczych. Chodzi tu mianowicie o cele i odbiorców, cechy jakościowe, zasady rachunkowości i zasady wyceny. Analiza cech jakościowych została podporządkowana sformułowaniu – na potrzeby pracy – definicji wiarygodności i porównywalności. Pozwoliło to dalej dokonać analizy mierników wyceny pod kątem ich wiarygodności i porównywalności, a także przydatności w kontekście realizacji celów sprawozdania finansowego. Końcowym etapem rozważań jest analiza porównawcza stosowanych metod wyceny w polskich i międzynarodowych regulacjach rachunkowości. Ostatnim punktem rozdziału są wnioski wyciągnięte z prowadzonych rozważań.

W związku z tym, że w rozdziale trzecim niniejszej rozprawy zostało przeprowadzone badanie empiryczne sprawozdań finansowych spółek giełdowych obejmujących lata 2005-2010, a we wrześniu 2010 roku nastąpiła istotna zmiana elementów struktury sprawozdania finansowego w ramach międzynarodowych regulacji (zmiana celów i odbiorców, cech jakościowych, a także założeń fundamentalnych sprawozdania finansowego), aby zachować powiązanie merytoryczne między poszczególnymi częściami rozprawy, autor starał się wskazać te zmiany – w odpowiednich częściach rozdziału drugiego – zaznaczając przy tym, które elementy i w jakim zakresie uległy nowelizacji.

### **2.1. Cele i odbiorcy sprawozdania finansowego w polskich i międzynarodowych regulacjach rachunkowości**

**Proces harmonizacji i standaryzacji rachunkowości na świecie.** Wśród obszarów działalności podlegających najszybciej procesowi globalizacji<sup>128</sup> są międzynarodowe rynki finan-

---

<sup>128</sup> Globalizacja odnosi się do obszarów działalności gospodarczej, politycznej, społecznej, kulturowej oraz naukowej. Jej istotą jest wykorzystanie praw rynku w podnoszeniu produktywności całej gospodarki światowej, a nie jedynie wybranych regionów. Proces ten wymaga stopniowej liberalizacji przepływów kapitału, towarów i siły roboczej w wielu sferach działalności gospodarczej.



sowe<sup>129</sup> co wynika z łatwości identyfikowania interesów uczestniczących w nich stron, czyli inwestorów i przedsiębiorstw poszukujących źródeł finansowania. Inwestorzy są zainteresowani maksymalnym pomnożeniem zainwestowanego kapitału, zaś przedsiębiorstwa finansowaniem swoich przedsięwzięć gospodarczych, które zapewnią zwrot zaangażowanego kapitału w stopniu zadawalającym obie strony.

Tak określony mechanizm odnoszący się do pozyskiwania i wykorzystania kapitału jest ściśle związany z ryzykiem ponoszonym przez obie strony uczestników rynku. Zakłada się, że największe ryzyko ponoszą właściciele zaangażowanego kapitału, a zatem są oni najbardziej zainteresowani skutecznym minimalizowaniem tego ryzyka, m. in. poprzez pozyskiwanie i wykorzystanie wiarygodnych informacji finansowych. Jednym z najważniejszych źródeł informacji wykorzystywanych w takich właśnie celach są sprawozdania finansowe jednostek gospodarczych. Można więc powiedzieć, że w warunkach globalizacji zasadniczego znaczenia nabiera zapewnienie porównywalności sprawozdań finansowych w skali międzynarodowej.

M. Gmytrasiewicz [2000, s. 4] zwraca uwagę, że zapewnienie porównywalności wymaga „harmonizacji<sup>130</sup> norm i zasad rachunkowości, dotyczących przede wszystkim zakresu i treści danych sprawozdań finansowych podmiotów gospodarczych w różnych krajach. Jeżeli sprawozdania te nie będą między sobą porównywalne, wybór najlepszych możliwości alokacji kapitału i ocena tego wyboru będą utrudnione. Z kolei nietrafne inwestowanie w skali światowej osłabić może tempo rozwoju ekonomicznego i na pewno spotęguje ogólne ryzyko gospodarcze”.

Współcześnie podejmowane są różne inicjatywy i działania lokalnych i międzynarodowych regulatorów rynku kapitałowego, a także innych organizacji i instytucji w celu zapewnienia bezpieczeństwa rynków kapitałowych. Obecnie można zasadnie powiedzieć, że rozwiązaniami, które zyskały międzynarodowe poparcie<sup>131</sup> i zaczynają spełniać rolę rozwiązań instytucjonalnych, są regulacje Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, zwane w skrócie MSSF.

---

<sup>129</sup> Jak się wskazuje wynika to ze zjawiska tak zwanej „nowej ekonomii”, która związana jest z dominacją sfery finansów i stopniowym zmniejszaniem znaczenia produkcji i dystrybucji dóbr w tworzeniu PKB. Sektory finansowy i obrotu nieruchomością zajmują pierwsze miejsce pod względem udziału w wytwarzaniu wartości dodanej na świecie, natomiast wielkie firmy produkcyjne osiągają największe korzyści dzięki operacjom lub spekulacjom finansowym, a nie z tytułu zwiększania produkcji i sprzedaży [Surdykowska 2001].

<sup>130</sup> Gruntownej analizie pojęć harmonizacji, standaryzacji i unifikacji sprawozdawczości finansowej dokonuje J. Samelak [2004, s. 54-58].

<sup>131</sup> MSSF stanowią obecnie najszerzej stosowaną na świecie podstawę sporządzania sprawozdań finansowych. Wysoka ranga MSSF wynika też ze znacznego dla nich poparcia, które wyraziło szereg organizacji międzynarodowych, jak OECD, UNCTAD, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Grupa G7 (obecnie G8+5), Grupa G20 i Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (IOSCO). Największe poparcie dla MSSF pochodzi ze strony Unii Europejskiej, która jest największym obszarem gospodarczym, gdzie stosowane są MSSF. Jest ona przez to szczególnie zainteresowana stworzeniem światowych standardów [UE 2009].

Regulacje MSSF stanowią wzorce do stosowania zasadniczo w odniesieniu do sprawozdań finansowych. Dotyczą one zasad, metod i procedur wszystkim stosowanych do sporządzania sprawozdań finansowych na potrzeby użytkowników zewnętrznych. Są one obecnie ważnym instrumentem służącym do harmonizacji zasad sporządzania sprawozdań finansowych na świecie.

Regulacje MSSF są stanowione przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości w skrócie RMSR<sup>132</sup> z siedzibą w Londynie. Zasadniczym celem działania RMSR jest opracowanie, zgodnie z interesem publicznym, zestawu wysokiej jakości, zrozumiałych i możliwych do wyegzekwowania globalnych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, że informacje w sprawozdaniach finansowych i innych formach sprawozdawczości finansowej będą wysokiej jakości, przejrzyste i porównywalne, aby w ten sposób pomóc i innym użytkownikom tych sprawozdań [MSSF 2011, s. 18].

Do wzmocnienia pozycji i roli MSSF w tworzeniu globalnego ładu przyczynił się kryzys na rynkach kapitałowych na przełomie XX i XXI wieku, który dotyczył głównie rynku amerykańskiego, a który został spowodowany utratą zaufania do lokalnych systemów rachunkowości, w tym szczególnie sprawozdawczości finansowej.

Do rozprzestrzeniania się MSSF przyczyniła się także wdrożona „nowa księgową strategią Unii Europejskiej”. Stworzyło to realne podstawy do realizacji wizji ogólnoświatowego porozumienia w sprawie wypracowania jednolitych, ogólnoświatowych regulacji o wysokiej jakości, które mogłyby być uznawane przez wszystkie rynki świata.

Również w Polsce podejmowane są działania włączające regulacje krajowe w nurt globalnego procesu harmonizacji. Wyrazem tego dążenia są dokonywane nowelizacje ustawy o rachunkowości, z których najważniejsza obowiązuje od 1 stycznia 2002 roku. Zmiany te przybliżają wymagania krajowe do tych obowiązujących w MSSF, co stanowi także konsekwencje wymagań zawartych w nowej strategii UE.

Obecnie już blisko 120 krajów wymaga lub zezwala na stosowanie MSSF w odniesieniu do spółek giełdowych. W innych krajach jak np. Kanada, Korea, Malezja, Meksyk, Singapur i Tajwan ustalono ramy czasowe (około dwóch lat) do zapewnienia zbieżności lub też do podjęcia decyzji o przyjęciu MSSF [RMSR 2010b, s. 3].

Regulacje MSSF cechuje obecnie duża zmienność, która w głównej mierze jest rezultatem dążenia RMSR do doskonalenia starych i tworzenia nowych MSSF tak, aby spełniały one oczekiwania odbiorców informacji. Duży wpływ na kierunki tych zmian ma dialog, jaki został zapoczątkowany w 2002 roku pomiędzy RMSR a FASB, czyli amerykańskim odpowiedni-

---

<sup>132</sup> RMSR jest prywatną organizacją, która rozpoczęła działalność w 1973 roku jako Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, a po restrukturyzacji w 2001 roku została przekształcona w RMSR.

kiem RMSR, podpisaniem pisemnej deklaracji w Norwalk, tzw. „Norwalk Agreement” (MoU).

W deklaracji tej obie Rady zobowiązały się do współpracy nad pełnym ujednoczeniem MSSF i amerykańskich standardów rachunkowości (US GAAP), dzięki czemu światowe rynki kapitałowe otrzymają zestaw wysokiej jakości ogólnoświatowych standardów rachunkowości, którym inwestorzy będą mogli zaufać [RMSR 2002]. Twierdzono także, że takiej jakości standardy mogłyby być podstawą sprawozdawczości finansowej dla spółek na całym świecie. Zasadniczym celem deklaracji było zapewnianie realnej zbieżności standardów rachunkowości opracowywanych przez RMSR i FASB do 2009 roku<sup>133</sup>. Z perspektywy roku 2012 można stwierdzić, że proces ten został w większości zakończony<sup>134</sup>.

Wskazane cele RMSR, a także jej działania zmierzające do ulepszania starych i tworzenia nowych regulacji MSSF w ramach procesu zapewniania zbieżności z US GAAP wskazują, że regulacje te są głównie adresowane dla spółek giełdowych notowanych na rynkach zagranicznych, czyli jednostek pozyskujących kapitały poprzez rynek kapitałowy krajowy jak i międzynarodowy. Należy zatem uznać, że w skali globalnej porównywalność sprawozdań finansowych sporządzanych przez te podmioty nabiera podstawowego znaczenia.

Znaczącym osiągnięciem procesu harmonizacji na skalę globalną jest podjęcie przez RMSR i FASB wspólnych działań celem wypracowania nowych ram koncepcyjnych<sup>135</sup>. Podejmując pracę nad projektem nowych „Założeń koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej”<sup>136</sup> (w skrócie „Założenia koncepcyjne SF”)<sup>137</sup> Rady uznały konieczność zweryfikowania i uaktualnienia dotychczasowych rozwiązań, ale także dodanie nowych elementów<sup>138</sup>. Projekt wspól-

---

<sup>133</sup> Porozumienie Norwalk Agreement określało cel działań, zmierzających do osiągnięcia porównywalności stosowanych rozwiązań, w szczególności dotyczących sporządzania sprawozdań finansowych na szczeblu krajowym i ponadnarodowym, a w konsekwencji przyczyniających się do wzajemnego uznawania na rynkach europejskich i amerykańskim zasad, w oparciu o które sprawozdania są sporządzane.

<sup>134</sup> Spośród projektów priorytetowych zasadniczo pozostały jedynie cztery o najwyższym priorytecie, których Rady jeszcze nie sfinalizowały, a mianowicie: kontrakty ubezpieczeniowe, instrumenty finansowe, ujawnienie przychodów, leasing. Przewidywany termin zakończenia tych projektów przypada na pierwszą połowę 2012 roku.

<sup>135</sup> Ponadto dotychczasowe założenia koncepcyjne wymagają uaktualnienia biorąc pod uwagę zmiany na rynkach, w przedsiębiorstwach i w otoczeniu gospodarczym, które zaistniały w ostatnich 20 latach od momentu ich opracowania przez RMSR, a w przypadku FASB w ostatnich 40 latach.

<sup>136</sup> Zasadniczą zmianą tworzonych obecnie regulacji nowych „Założeń koncepcyjnych SF” jest to, że odnoszą się one do sprawozdawczości finansowej, nie zaś do sprawozdania finansowego, jak to miało miejsce dotychczas. Jednak jak podkreśla RMSR, nadal rdzeniem sprawozdawczości finansowej pozostaje sprawozdanie finansowe [RMSR 2011].

<sup>137</sup> W rozprawie przyjmuje się następujące rozróżnienie pojęciowe, mianowicie: założenia koncepcyjne obowiązujące do września 2010 roku zwane będą w rozprawie „Założeniami koncepcyjnymi”, natomiast zmienione założenia obowiązujące od tej daty będą określane „Założeniami koncepcyjnymi SF”.

<sup>138</sup> Takim nowym obszarem „Założeń koncepcyjnych SF” jest przykładowo koncepcja jednostki sprawozdawczej, która jak dotąd została wydana w formie projektu. Kategorii tej ma być poświęcony rozdział 2 „Założeń koncepcyjnych SF”. Dotychczas opublikowano projekt ED/2010/2 [Biuletyn MSSF, 2010].

nych ram koncepcyjnych RMSR i FASB został podzielony na osiem faz<sup>139</sup>. We wrześniu 2010 roku została zakończona pierwsza faza obejmująca zagadnienia celów i odbiorców sprawozdania finansowego, a także cech jakościowych. Nowe zagadnienia zastąpiły dotychczasowe ich ujęcie, przy czym pozostałe zagadnienia pozostały niezmienione. Taka formuła jaką Rady przyjęły przy wdrażaniu ram koncepcyjnych jest przedmiotem krytyki<sup>140</sup>, bowiem powoduje ona, że obecne założenia są niespójne i przez to trudne do właściwej oceny.

Istniejące obecnie niespójności w omawianych regulacjach „Założeń koncepcyjnych SF” są tym bardziej niepokojące, biorąc pod uwagę ich charakter i istotę. Stąd też obecnie można mieć wątpliwości czy tworzone standardy sporządzania sprawozdań finansowych są oparte na jakichś fundamentach, czy też wynikają tylko z kompromisu stron zaangażowanych w proces zapewniania zbieżności rozwiązań w skali globalnej<sup>141</sup>.

„Założenia koncepcyjne SF są fundamentem regulacji MSSF dotyczącym sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych. W „Założeniach koncepcyjnych SF” są określone podstawowe kategorie, którymi posługuje się rachunkowość w procesie pomiaru rzeczywistości gospodarczej jednostki, a także kryteria uznawania pozycji w sprawozdaniu finansowym, do których odwołują się poszczególne międzynarodowe standardy rachunkowości. Traktuje się je jako ogólną teoretyczną strukturę rachunkowości finansowej, dostarczającą wytycznych dla formułowania praktyk rachunkowości [Jarugowa 2009, s. 17]. Niemniej jednak, nie mają one charakteru nadrzędnego w stosunku do postanowień poszczególnych MSSF, a także nie stanowią międzynarodowego standardu rachunkowości<sup>142</sup>.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” podkreśla się, że cel sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia stanowi ich fundament. Inne elementy „Założeń koncepcyjnych SF” takie jak jednostka sprawozdawcza, cechy jakościowe i ograniczenia użyteczności informacji finansowej, elementy sprawozdań finansowych, uznawanie, wycena, prezentacja, a także inne ujawnienia – mają wynikać logicznie z tego celu. Oznacza to zarazem, że istotnym kryterium wyceny sprawozdania finansowego – tzn. wyboru metod wyceny – jest cel, do realizacji któ-

---

<sup>139</sup> Szczegółowe zestawienie etapów i planowanej zawartości merytorycznej poszczególnych faz tworzonej regulacji są dostępne w internecie [RMSR 2010b].

<sup>140</sup> Jest to główny zarzut EFRAG w stosunku do formułowanych nowych „Założeń koncepcyjnych SF”. Nowe „Założenia koncepcyjne SF” odnoszą się obecnie do sprawozdawczości finansowej, nie zaś jak dotychczas do sprawozdania finansowego, co także zwiększa niespójność i trudność w interpretacji tych przepisów. Z tego też względu uważa się, że właściwszym rozwiązaniem byłoby w pierwszej kolejności wypracowanie spójnych ram koncepcyjnych w całości, ich ocena, a dopiero później zastąpienie dotychczasowych przepisów nowymi kompletnymi rozwiązaniami [EFRAG 2008].

<sup>141</sup> Wątpliwości te przedstawiane są przykładowo przez EFRAG w odniesieniu do procedury tworzenia „Założeń koncepcyjnych SF” [EFRAG 2008].

<sup>142</sup> Należy mieć jednak nadzieję, że w fazie F tworzone „Założenia koncepcyjne SF” otrzymają one właściwy nadrzędny status w stosunku do MSSF, zapewniając przez to spójność rozwiązań w ramach przyjętej filozofii (którą reprezentują założenia koncepcyjne).

rego dane ze sprawozdania finansowego mają zostać użyte [Beresińska, Golec i Karmańska 1997, s. 12].

Celem sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia<sup>143</sup> jest dostarczenie informacji finansowej o jednostce sprawozdawczej, która jest użyteczna dla obecnych i potencjalnych inwestorów oraz pożyczkodawców i innych wierzycieli, przy podejmowaniu przez nich decyzji, które leżą w ich gestii jako dostarczycieli kapitału. Decyzje te dotyczą kupna, sprzedaży lub posiadania instrumentów kapitałowych i dłużnych oraz udzielania i spłaty pożyczek lub innych form kredytowania.

Tak sformułowany cel sprawozdawczości finansowej wyrażający zarazem cel samego sprawozdania finansowego, kładzie nacisk na użyteczność informacji dla jej użytkowników. W konsekwencji określenie zasobu informacyjnego sprawozdania finansowego jest tu uzależnione od właściwego rozpoznania potrzeb informacyjnych odbiorców informacji sprawozdawczej.

Głównymi użytkownikami sprawozdań finansowych są ci użytkownicy, którzy zapewniają jednostce kapitał, czyli inwestorzy kapitałowi (akcjonariusze i udziałowcy), pożyczkodawcy, inni wierzyciele<sup>144</sup>. Zakłada się, że wszystkie wymienione grupy mają wspólne potrzeby informacyjne. Zaznaczyć tu należy, że potrzeby informacyjne głównych użytkowników nie różnią się zasadniczo od potrzeb odnośnych grup zawartych w regulacjach „Założeń koncepcyjnych”.

Zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi SF” wyróżnia się dwa obszary informacji sprawozdawczej, która ma być użyteczna przy podejmowaniu decyzji, a mianowicie:

- 1) informacje, które pozwolą użytkownikom ocenić zdolność jednostki do generowania przyszłych wpływów gotówkowych netto do jednostki,
- 2) informacje o zdolności zarządu do ochrony i zwiększania ich inwestycji<sup>145</sup>.

Pierwszy obszar użyteczności decyzyjnej informacji dotyczy jej przydatności do oceny zdolności jednostki do generowania środków pieniężnych. Zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi SF” dostarczyciele kapitału są bezpośrednio zainteresowani wielkością, terminem i niepewnością: przepływów pieniężnych z dywidend, odsetek oraz ze sprzedaży, wykupu lub

---

<sup>143</sup> Nowe „Założenia koncepcyjne SF” określają sprawozdanie finansowe mianem „sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia”.

<sup>144</sup> Zauważyć można, że główna grupa użytkowników „Założeń koncepcyjnych SF” została określona szerzej niż miało to miejsce w „Załoženiami koncepcyjnymi”. Co prawda w „Załoženiami koncepcyjnymi” został sformułowany szeroki katalog użytkowników, to jednak wskazywano tam, że potrzeby informacyjne wszystkich interesariuszy są zogniskowane na potrzebach informacyjnych tylko jednej grupy – inwestorów kapitałowych dostarczających kapitał jednostce.

<sup>145</sup> Należy zaznaczyć, że cel sformułowany w „Załoženiami koncepcyjnymi” traktował realizację funkcji kontroli powierniczej jako dodatkowy aspekt, którym powinna zajmować się sprawozdawczość finansowa. Obecnie cel ten został zrównany z użytecznością decyzyjną, przez co wyraźnie podkreślono jego wagę dla użytkowników sprawozdania finansowego.

spląty obligacji czy też pożyczek – ogólnie więc przyszłymi wpływami pieniężnymi netto do jednostki.

Drugi obszar użyteczności decyzyjnej informacji sprawozdawczej dotyczy jej przydatności do oceny sprawowania przez kierownictwo przedsiębiorstwa funkcji powierniczej (*stewardship*)<sup>146</sup>. Sprawozdanie finansowe ma zatem przedstawiać sposób w jaki kierownictwo jednostki zarządza nią i ochrania majątek oraz ilustrować odpowiedzialność kierownictwa za powierzone zasoby. Informacja taka jest ważna dla użytkowników sprawozdania finansowego przy podejmowaniu decyzji dotyczących ewentualnej zmiany zarządu, wysokości jego wynagrodzenia, czy też sposobu głosowania nad proponowaną przez zarząd polityką.

Zauważyć można, że oczekiwania informacyjne użytkowników ogniskują się w dwóch obszarach informacji, a mianowicie informacji pozwalającej na dokonywanie projekcji przyszłej sytuacji finansowej jednostki – informacji prospektywnej, a także informacji pozwalającej na przeprowadzenie kontroli dotychczasowej działalności jednostki – informacji retrospektywnej. Może się zatem okazać, że realizacja tych celów wymaga zastosowania w procesie tworzenia informacji z rachunkowości odmiennych narzędzi. W szczególności może to dotyczyć wyboru odpowiednich zasad wyceny aktywów i zobowiązań.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” wskazuje się, że informacje pochodzące ze sprawozdań finansowych mogą być także użyteczne dla innych niż wymienione grup głównych użytkowników, jak na przykład organów ustawodawczych, rządów i agend rządowych, zarządzających przedsiębiorstwem menedżerów, a także dla społeczeństwa. Sprawozdania finansowe nie są jednak bezpośrednio adresowane do tych grup.

W świetle powyższego można wyrazić zatem uzasadnioną wątpliwość co do określania sprawozdania finansowego mianem „ogólnego przeznaczenia”, co intuicyjnie wskazuje, że powinno ono być nakierowane bardziej na potrzeby szerszego kręgu użytkowników niż na potrzeby wąskiej grupy (np. inwestorów giełdowych).

W „Założeniach koncepcyjnych SF” sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia opierają się bardziej na oszacowaniach, osądach i modelach, niż na dokładnym odzwierciedleniu. „Założenia koncepcyjne SF” określają zasady, które leżą u podstaw tych oszacowań, osądów i modeli. Zasady te stanowią cel, do którego zmierzają RMSR i osoby sporządzające sprawozdania finansowe. Jednak wyraźnie podkreśla się, że sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia nie mają na celu szacowania i prezentacji wartości jednostki sprawozdawczej (war-

---

<sup>146</sup> Zarząd ponosi odpowiedzialność przed dostarczycielami kapitału za ochronę powierzonych mu zasobów gospodarczych jednostki i ich efektywne i zyskowe wykorzystanie. W szczególności zarząd odpowiada za ochronę zasobów jednostki przez niekorzystnymi efektami czynników ekonomicznych (zmiany cen, zmiany technologiczne), a także za wywiązywanie się przez jednostkę ze wszystkich obowiązków wynikających z regulacji prawnych, umów i innych przepisów.

tości firmy), ale mają dostarczać informacji, która pomaga użytkownikom sprawozdań oszacować tę wartość we własnym zakresie. Podkreślenie tego faktu wynika z oczekiwań niektórych grup odbiorców sprawozdawczości finansowej, aby sprawozdanie finansowe służyło bardziej do ustalania wartości rynkowej kapitału własnego.

Zaznaczyć także należy, że przy sporządzaniu sprawozdań finansowych nie jest brany pod uwagę sposób wykorzystania informacji w nich zawartych. Sprawozdania finansowe dostarczają informacji, które są w stanie zaspokoić tylko podstawowe potrzeby informacyjne, nie są natomiast w stanie w pełni sprostać potrzebom informacyjnym wszystkich użytkowników. Zasadniczo obrazują bowiem skutki finansowe zdarzeń z przeszłości i niekoniecznie dostarczają informacji niefinansowej.

Drugi obszar badawczy w niniejszym rozdziale stanowią polskie regulacje rachunkowości. Ustawa o rachunkowości<sup>147</sup> nie określa w sposób bezpośredni celu sporządzania sprawozdania finansowego. W UoR formułuje się wskazanie, aby jednostka stosowała określone w przepisach zasady rachunkowości<sup>148</sup>, rzetelnie i jasno przedstawiając sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy. Wymaga się także, aby jednostka dokonując wyboru rozwiązań dopuszczonych w przepisach i dostosowując je do potrzeb jednostki, zapewniła wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych z punktu widzenia oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki, przy zachowaniu zasady ostrożności. Wskazuje się także, aby zdarzenia te ujmować w księgach rachunkowych i wykazywać w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną. Na tej podstawie można przyjąć, że zasadniczym celem sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego jest prawidłowe i rzetelne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej jednostki, jej wyniku finansowego.

W przeciwieństwie do regulacji międzynarodowych, zakres podmiotowy odbiorców sprawozdania finansowego nie został określony w regulacjach krajowych. Niemniej jednak, nie zostały również wprowadzone wyłączenia, czy ograniczenia użytkowników informacji sprawozdawczej. Można zatem zasadnie przyjąć, że użytkownikami sprawozdania finansowego w polskich regulacjach rachunkowości są zarówno użytkownicy zewnętrzni jak i wewnętrzni. Jednak sprawozdanie takie jest sporządzane głównie dla potrzeb użytkowników zewnętrznych, bowiem adresaci wewnętrzni mają możliwość zapoznania się z sytuacją finansową i majątkową jednostki również z innych źródeł. Przykładowy zakres użytkowników sprawozdań finansowych wraz z ich potrzebami informacyjnymi prezentuje tabela 2.1.

---

<sup>147</sup> w skrócie Ustawa lub UoR.

<sup>148</sup> Zasady rachunkowości zostaną omówione w punkcie 2.3 niniejszego rozdziału.

Tabela 2.1. Zakres potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdania finansowego

<b>Użytkownik</b>	<b>Zakres potrzeb informacyjnych</b>
<b>Właściciele (inwestorzy obecni jak i potencjalni)</b>	Osoby te chcą uzyskać informacje co najmniej okresowo o powodzeniu lub niepowodzeniu działalności gospodarczej. Ponoszą więc największe ryzyko związane z funkcjonowaniem firmy i dlatego mają największe potrzeby informacyjne. Największe znaczenie ma dla nich informacja pozwalająca ocenić możliwy do podziału zysk lub też zabezpieczenie realizacji stopy zwrotu z planowanych lub podjętych przedsięwzięć inwestycyjnych. Interesuje ich ocena sprawności działania przedsiębiorstw i jego strategię rozwojowe, a także ocena ryzyka nieodłącznie związanego z inwestycją. Informacje te pomagają w ustaleniu czy nabyć, utrzymać, czy też zbyć dane inwestycje, a także stanowią argument przy próbach wpływania na zmianę kierownictwa jednostki.
<b>Doradcy i analitycy finansowi</b>	Mimo, że sami nie podejmują decyzji inwestycyjnych, to ich wiedza i sporządzane na podstawie sprawozdań finansowych analizy i opinie, często stanowią bazę do podejmowania takich decyzji przez obecnych i potencjalnych inwestorów.
<b>Pracownicy i organizacje ich reprezentujące</b>	Zainteresowani są informacjami o stabilności i rentowności pracodawców. Oczekują oni takich informacji, które pozwolą im ocenić: zdolność jednostki do zabezpieczenia należnego im wynagrodzenia jak również przyrzeczonych świadczeń (emerytalnych), a także możliwość i granice przyszłych szans zarobkowych oraz awansu. Zainteresowani są także możliwością utrzymania miejsc pracy, zdolnością przedsiębiorstwa do skrócenia czasu pracy czy też zwiększenia nakładów na cele socjalne. Z tego punktu widzenia są zainteresowani stabilnością przedsiębiorstwa, jego pozycją na rynku i możliwościami rozwoju.
<b>Wierzyciele (kredytodawcy, dostawcy i pozostali wierzyciele)</b>	Zainteresowani są informacjami ze sprawozdania finansowego, które pozwolą im ocenić zarówno ryzyko wynikające z zaciągniętych przez przedsiębiorstwo zobowiązań, jak również krótkookresową i długookresową zdolność kredytową i płatniczą. Kredytodawcy są zatem zainteresowani informacjami umożliwiającymi im określić, czy ich kredyty wraz z odsetkami od tych kredytów zostaną spłacone w ustalonym terminie, czyli zdolnością przedsiębiorstwa do regulowania jego zobowiązań. W tym celu kredytodawcy porównują obecne lub przyszłe strumienie pieniężne z obecnymi lub przyszłymi spłatami zadłużenia. Z kolei dostawcy i inni wierzyciele oczekują informacji czy w terminie uzyskają należne im kwoty. Dostawcy będą więc zainteresowani jednostką przez krótszy okres niż kredytodawcy, chyba że są oni uzależnieni od utrzymania jednostki jako znaczącego odbiorcy.
<b>Klienci (odbiorcy)</b>	Są oni zainteresowani informacjami umożliwiającymi ocenę zdolności do kontynuowania działalności przez jednostkę zarówno w krótkim jak i długim okresie, przy czym, w tym drugim przypadku, gdy pozostają oni w związku z daną jednostką przez dłuższy okres lub są od niej zależni. Klienci są także zainteresowani ustaleniem wskaźników finansowych (np.: rentowności, płynności), które uwzględniane są w ich planach gospodarczych.
<b>Rządy i agendy rządowe</b>	Użytkownicy ci mają zasadniczy wpływ na rozwój społeczny i gospodarczy danego kraju lub też określonych jego części. Są oni także zainteresowani alokacją zasobów i dlatego interesują się działalnością jednostek. Potrzebują informacji do tego, by na ich podstawie regulować działalność jednostek, określać politykę podatkową, obliczać kategorie makroekonomiczne (np.: dochód narodowy) oraz inne dane statystyczne, a także diagnozować społeczną odpowiedzialność funkcjonowania przedsiębiorstwa <sup>149</sup> .
<b>Spółeczeństwo</b>	Sprawozdania finansowe mogą pomagać społeczeństwu poprzez dostarczanie informacji o bieżącej działalności jednostki oraz trendach i ostatnich zmianach w poziomie jej zasobności. Jednostki gospodarcze wpływają na społeczeństwo na różne sposoby. Wykraczanie przez przedsiębiorstwa (szczególnie średnie i duże) poza prywatno-gospodarczą odpowiedzialność ma istotny wpływ na całe życie społeczne (wkład w gospodarkę lokalną poprzez liczbę zatrudnianych pracowników i wspieranie lokalnych dostawców, modernizacja infrastruktury miejskiej w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego). Z drugiej strony upadek tych podmiotów, czy też niewywiązywanie się z podjętych zobowiązań, może wpływać na funkcjonowanie i sytuację finansową danego kraju i jego części.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [ZK 1989; Kamiński 2003].

<sup>149</sup> Zasadniczą rolę w realizacji CSR pełni sprawozdanie finansowe, które informuje otoczenie przedsiębiorstwa o jego sytuacji majątkowej i finansowej oraz rentowności. W punkcie 1.3. wskazywano, że niska jakość informacji zawartych w tym sprawozdaniu ma negatywny wpływ na podejmowane na ich podstawie decyzje inwestycyjne, a w konsekwencji na alokacje kapitału.



Zakreślony w dotychczasowych rozważaniach obszar użytecznych decyzyjnie informacji dla odbiorców sprawozdania finansowego zarówno w obszarze UoR jak i MSSF, determinuje jego zawartość informacyjną [Chopping 1993, s. 445]. Na gruncie omawianych regulacji, informację zawartą w sprawozdaniu finansowym tworzą następujące składniki: aktywa, zobowiązania, kapitał własny, przychody i koszty łącznie z zyskami i stratami<sup>150</sup>. Składniki te stanowią przedmiot pomiaru w sprawozdaniu finansowym, a zatem od ich właściwego zidentyfikowania zależy jakość pomiaru, a w konsekwencji także treści sprawozdania finansowego.

Pierwsze trzy składniki są bezpośrednio związane z pomiarem głównie sytuacji finansowej jednostki, zaś przychody i koszty wraz z zyskami i stratami dotyczą pomiaru wyniku finansowego. Z analizy regulacji UoR i MSSF wynika, że składniki sprawozdania finansowego są definiowane podobnie. Różnica dotyczy jedynie kwestii wiarygodnego określenia wartości, która w UoR jest elementem definicji składników, a w MSSF stanowi kryterium ujęcia pozycji w sprawozdaniu finansowym. W definicjach UoR nie ma jednak wskazówek co do sposobu określenia takiej wiarygodnej wartości. Syntetyczne zestawienie składników sprawozdania finansowego wraz z ich definicyjnym objaśnieniem zgodnym z „Załoženiami koncepcyjnymi SF” przedstawia tabela 2.2.

Jak wskazano, definicje składników wyznaczają przedmiot pomiaru w sprawozdaniu finansowym, a zatem zbiór elementów podlegających wycenie. Spełnienie przez dany składnik warunków wynikających z definicji stanowi pierwszy etap procesu jego wyceny. Na drugim etapie pojawia się kwestia jego ujęcia, a zatem stwierdzenia, czy jest prawdopodobne, że jednostka osiągnie korzyści ekonomiczne oraz czy możliwa jest wiarygodna wycena jego kosztu lub wartości. Ostatnim etapem jest wycena, czyli przypisanie wartości do składnika przy pomocy określonego miernika wyceny i zgodnie z zasadami.

Jednak przywołanym definicjom składników sprawozdania finansowego stawiane są pewne zarzuty, a mianowicie [Bonham i in. 2006, 139-143]:

- definicja aktywów jest podstawą definicji innych składników, zatem jej ułomność przekłada się wprost na ułomność pozostałych definicji,
- definicja aktywów jest tautologiczna przez co nie ma treści ekonomicznej; składnik aktywów musi generować przyszłe korzyści ekonomicznej którymi są właśnie aktywa; jest to także pomyleniem definicji aktywów z ich pomiarem,
- jest definicją zbyt otwartą, bowiem spełniają ją przykładowo wydatki na szkolenia pracowników, które są traktowane jak koszty a nie jak aktywa; jest także zbyt złożona, bo-

---

<sup>150</sup> Rozważania odnoszące się do składników sprawozdania finansowego pozostały niezmienione w „Załoženiach koncepcyjnych SF”.

wiem spełnienie przez dany składnik definicji aktywów nie oznacza włączenia go do bilansu, a jedynie wypełnienie warunku koniecznego w tym zakresie,

- przychody i koszty są definiowane w kontekście zmian aktywów i zobowiązań, a zatem ich ustalenie opiera się na podejściu bilansowym; jest zatem pomyleniem istoty przychodów i kosztów z ich pomiarem; definicja przychodów nie sankcjonuje zasady realizacji jako kryterium uznawania przychodu, zatem możliwe jest ujmowanie w wyniku finansowym skutków przeszacowań niezrealizowanych.

Wymienione zarzuty przekładają się negatywnie na jakość pomiaru i ujawnianych treści w sprawozdaniu finansowym.

Tabela 2.2. Zestawienie składników sprawozdania finansowego zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi SF”

Składnik sprawozdania finansowego	Definicja składnika według „Założeń koncepcyjnych SF”
<b>Aktywa</b>	Zasoby kontrolowane przez jednostkę, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które mają w przyszłości przysporzyć jednostce korzyści ekonomicznych.
<b>Zobowiązania</b>	Powstały w wyniku przeszłych zdarzeń obecny obowiązek jednostki, którego spełnienie spowoduje w przyszłości odpływ zasobów zawierających korzyści ekonomiczne. Wycena niektórych zobowiązań może być przeprowadzona wyłącznie przy znacznym udziale oszacowań na przykład rezerwy na zobowiązania. Jeżeli rezerwa dotyczy obecnego obowiązku i odpowiada pozostałym elementom definicji, to stanowi zobowiązanie nawet wówczas gdy kwota musi zostać oszacowana.
<b>Kapitał własny</b>	Udział pozostający w aktywach po odjęciu wszystkich jej zobowiązań. Zatem wartość tej kategorii zależy zarówno od wartości aktywów jak i od wartości zobowiązań jednostki.
<b>Przychody</b>	Zwiększenia korzyści ekonomicznych w okresie sprawozdawczym, w formie uzyskania lub ulepszenia aktywów albo zmniejszenia zobowiązań, które skutkują wzrostem wartości kapitału własnego, z wyjątkiem wkładów wnoszonych przez udziałowców/akcjonariuszy. Definicja przychodów obejmuje przychody i zyski mogące powstawać z ramach działalności podstawowej jednostki jak również inne pozycje obejmujące zyski niezrealizowane na przykład powstałe z aktualizacji wyceny papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu czy też wynikające ze wzrostu wartości bilansowej aktywów długoterminowych.
<b>Koszty</b>	Zmniejszenia korzyści ekonomicznych powstałych w trakcie okresu sprawozdawczego, w formie rozchodu lub spadku wartości aktywów albo powstania zobowiązań, które powodują zmniejszenie wartości kapitału własnego, z wyjątkiem podziału kapitału na rzecz właścicieli. Z definicji kosztów wynika, że obejmują one zarówno koszty jak i straty powstałe w ramach podstawowej działalności jednostki, a także inne pozycje na przykład w postaci strat wywołanych klęskami żywiołowymi (pożar, powódź).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [ZKSF 2010, par. 4.2-4.35].

## 2.2. Wiarygodność i porównywalność jako cechy jakościowe sprawozdania finansowego

W poprzednim punkcie wskazywano potrzeby informacyjne odbiorców i wynikające z nich cele, które są stawiane przed sprawozdaniem finansowym zarówno w regulacjach UoR

jak i MSSF. Stwierdzono także, że cele są istotnymi kryteriami wyboru metod wyceny sprawozdania finansowego.

Ocena tego, w jakim stopniu informacja zawarta w sprawozdaniu finansowym pozwala na realizację celów, wymaga stwierdzenia czy informacja ta charakteryzuje się tzw. cechami jakościowymi<sup>151</sup>. Cechy jakościowe są pożądanymi atrybutami informacji, a ich spełnienie w sprawozdaniu finansowym ma podnosić jego walory użyteczności i poznawcze.

Regulacje MSSF. W związku z rozszerzeniem zakresu przedmiotowego „Założeń koncepcyjnych SF” ze sprawozdania finansowego na sprawozdawczość finansową, rozszerzeniu uległ także zakres zastosowania cech jakościowych. Cechy jakościowe użytecznej informacji finansowej dotyczą obecnie informacji zawartej w sprawozdaniach finansowych, jak również informacji finansowej dostępnej w inny sposób. Chodzi tutaj między innymi o materiały wyjaśniające o planach zarządu i strategiach dotyczących jednostki sprawozdawczej, a także inne rodzaje prospektywnych informacji.

Należy stwierdzić, że rozszerzenie zakresu informacji, które będą musiały spełniać cechy jakościowe jest działaniem właściwym i obligującym zarządy spółek do większej dbałości o jej przygotowanie i uwiarygodnienie.

Istotną zmianą nowych rozwiązań jest wprowadzenie hierarchii cech jakościowych<sup>152</sup>, określając cechy fundamentalne (podstawowe) i cechy dodatkowe (uzupełniające) informacji sprawozdawczej. Cechy fundamentalne mają stanowić zasadniczy trzon zapewnienia użyteczności decyzyjnej, natomiast cechy dodatkowe mają tę użyteczność zwiększyć<sup>153</sup>. Niezależnie od klasyfikacji zakłada się, że każda cecha ma wpływ na użyteczność sprawozdania finansowego. Zestawienie cech jakościowych informacji sprawozdawczej w „Założeniach koncepcyjnych” i „Założeniach koncepcyjnych SF” prezentuje odpowiednio schemat 2.1. i 2.2.

Jak wynika ze schematów 2.1 i 2.2. zmiany jakie zostały wprowadzone do „Założeń koncepcyjnych SF” dotyczą innego „poukładania” pojedynczych atrybutów jakościowych, natomiast ich rozumienie zasadniczo się nie zmieniło. Zauważyć też można, że niektóre cechy zostały usunięte, inne straciły swoją dotychczasową rangę, a także wprowadzono nowe.

Cechy takie jak wiarygodność, wyższość treści nad formą i zasada ostrożności zostały usunięte z treści „Założeń koncepcyjnych SF”.

---

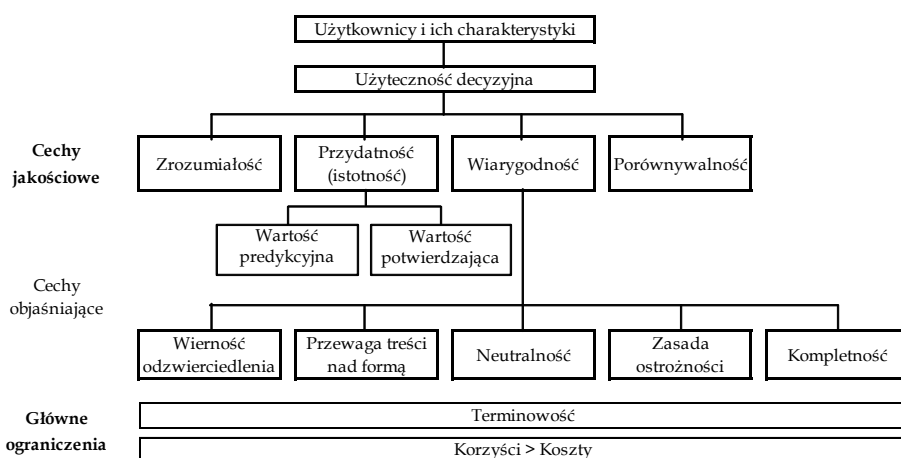
<sup>151</sup> Jak zaznaczono w punkcie 2.1. zagadnienia dotyczące cech jakościowych sprawozdania finansowego uległy zmianie od września 2010 roku i zastąpiły dotychczasowe ich ujęcie w „Założeniach koncepcyjnych”.

<sup>152</sup> „Założenia koncepcyjne” nie tworzyły hierarchii cech jakościowych. W praktyce konieczne było odpowiednie wyważenie różnych cech podporządkowując je osiągnięciu zasadniczego celu sprawozdania finansowego, czyli użyteczności do podejmowania decyzji gospodarczych.

<sup>153</sup> Wskazuje się, że stosowanie cech uzupełniających jest procesem iteracyjnym, ale nie określa się kolejności tych iteracji. Wszystko jest podporządkowane wspieraniu cech fundamentalnych – czasami jedna dodatkowa cecha może być ograniczona, po to by maksymalizować inną cechę.

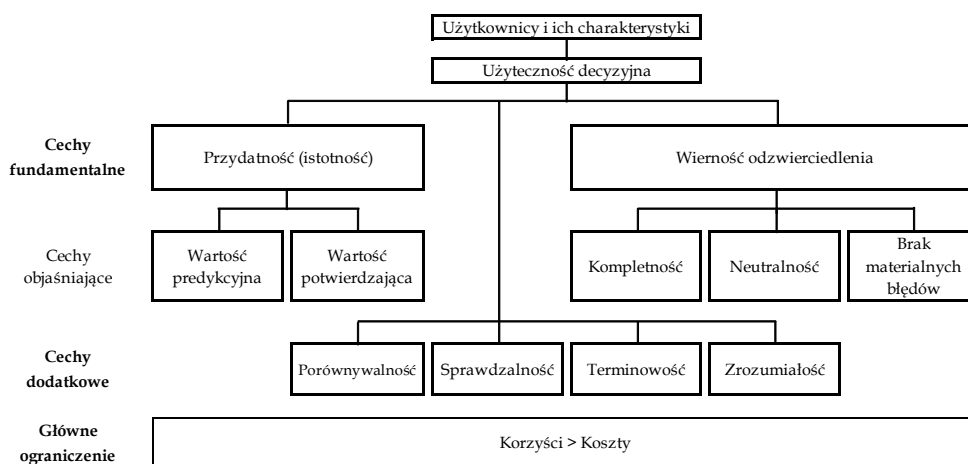
Cecha wiarygodności (*reliability*) została zastąpiona przez cechę wiernego odzwierciedlenia (*faithful representation*), która dotychczas stanowiła cechę objaśniającą wiarygodności. Jak tłumaczyła RMSR pojawiało się wiele wątpliwości co do rozumienia pojęcia „wiarygodności” informacji w „Założeniach koncepcyjnych”. Niektórzy traktowali ją głównie jako sprawdzalność czy bezbłądność, inni kładli nacisk na neutralność informacji, czy też jej precyzję. Jednak intencją RMSR od samego początku było rozumienie „wiarygodności” jako „wiernego odzwierciedlenia”. Podkreślając ten fakt, obecne rozumienie „wiernego odzwierciedlenia” ma zawierać w sobie wszystkie zasadnicze cechy stanowiące dotychczas aspekty „wiarygodności”.

Schemat 2.1. Cechy jakościowe i ograniczenia informacji w „Założeniach koncepcyjnych” MSSF



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [ZK 1989].

Schemat 2.2. Cechy jakościowe i ograniczenia informacji w „Założeniach koncepcyjnych SF”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [ZKSF 2010]

Warto jednak zauważyć, że traktowanie przez RMSR „wiarygodności” i „wiernego odzwierciedlenia” jako synonimy nie wydaje się słuszne. W wielu bowiem sytuacjach wiernie odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej przedsiębiorstwa może wymagać zastosowania

szacunków wynikających z konieczności oceny treści tworzących ją zjawisk ekonomicznych. W konsekwencji informacja wiernie odzwierciedlająca rzeczywistość ekonomiczną podmiotu nie musi być związana z rzeczywistymi faktami, przez co nie musi być wiarygodna zgodnie z dotychczasowym rozumieniem tego atrybutu.

Niemniej jednak dwie cechy, które dotychczas stanowiły integralne elementy wiarygodności, zostały usunięte. Pierwsza to cecha przewagi treści nad formą, a druga to zasada ostrożnej wyceny. Cecha przewagi treści nad formą została usunięta z „Założeń koncepcyjnych SF” ponieważ RMSR uznała, że zawiera się ona w atrybucie wiernego odzwierciedlenia. Wiernie odwzorowanie jest kompletne, neutralne i wolne od błędów. Stanowi zatem istotę zjawiska ekonomicznego, a nie tylko jego formę prawną. Natomiast zasada ostrożnej wyceny została wykluczona, ponieważ pojęcia cecha ta jest zdaniem RMSR niezgodna z cechą neutralności<sup>154</sup>. RMSR argumentuje tu, że zalecenie by być ostrożnym przy wycenie sprawozdania finansowego może prowadzić do uprzedzeń w wiernym odzwierciedleniu, a zatem je ograniczyć [RMSR 2008].

RMSR w swej argumentacji zapomina jednak o bardzo istotnej kwestii, a mianowicie, że rozumienie pojęcia wiernego odzwierciedlenia nie może być interpretowane abstrakcyjnie, ale musi brać pod uwagę niepewność i ryzyko otoczenia w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo. Wydaje się więc kwestią oczywistą zalecenie nakazujące ostrożność, co jedynie skłania do większej rozważności przy tworzeniu informacji sprawozdawczej.

Zaznaczyć należy, że w obecnym stanie regulacji pojęcie wiarygodności, które jest używane w dalszych częściach „Założeń koncepcyjnych SF”<sup>155</sup>, a także w niektórych MSSF w tym w MSR 1, nie zostało wyjaśnione<sup>156</sup>. Skrótowe określenie tego pojęcia możemy odnaleźć w MSR 8, gdzie zaznaczono złożoność tej cechy, zbieżną z zawartą w „Założeniach koncepcyjnych”.

Omówienie cechy wiarygodności i czynników ją określających zostanie dokonane w podpunkcie 2.2.1. Dlatego też w niniejszym punkcie zostanie pominięte omówienie cech wiernego odzwierciedlenia, neutralności i kompletności, czyli atrybutów kształtujących wiarygodność, a także nowych cech: braku materialnych błędów i sprawdzalności, mających – w opinii autora – wpływ na wiarygodność. Podobnie cecha porównywalności zostanie tu pominięta ponieważ jest rozważana w podpunkcie 2.2.2.

---

<sup>154</sup> Wydaje się jednak, że wyeliminowanie cechy ostrożności jako efekt dbałości o neutralność jest argumentem dyskusyjnym, bowiem regulacje MSSF w obecnym kształcie wymuszają stosowanie własnego indywidualnego osądu przy tworzeniu informacji sprawozdawczej, co z założenia ogranicza jej neutralność.

<sup>155</sup> Przykładowo przy określaniu kryteriów ujawnienia informacji w sprawozdaniu finansowym.

<sup>156</sup> Z kolei rozumienie tego pojęcia jako godny wiary, zasługujący na zaufanie, pewny, rzetelny, wydaje się w obszarze sprawozdawczości finansowej niewystarczające i wymaga uszczegółowienia [Słownik języka polskiego 2002].

Informacja finansowa jest przydatna, jeśli czyni różnicę w decyzjach podejmowanych przez użytkowników. Informacja finansowa czyni różnicę przy podejmowaniu decyzji jeżeli ma wartość predykcyjną, potwierdzającą lub obie wartości jednocześnie. Informacja finansowa ma wartość predykcyjną jeśli można ją wykorzystać jako podstawę w działaniach podejmowanych przez użytkowników do prognozowania przyszłych wyników, co nie znaczy, że ma być przewidywaniem lub prognozą. Przydatna informacja może być wykorzystywana przez użytkowników przy dokonywaniu ich własnych prognoz<sup>157</sup>.

Z kolei informacja ma wartość potwierdzającą jeśli dostarcza informacji zwrotnej, na podstawie której użytkownicy mogą potwierdzić lub zmienić poprzednie oszacowania. Wartość prognostyczna i potwierdzająca informacji finansowej są ze sobą powiązane. Informacja, która ma wartość prognostyczną, często ma również wartość potwierdzającą.

Należy jednak zaznaczyć, że cecha przydatności jest cechą ściśle subiektywną. Stąd też określona informacja może być przydatna dla danego użytkownika, a dla innego już nie. Również w ramach tej samej grupy odbiorców mogą pojawić się odmienności co do przydatności określonej informacji<sup>158</sup>. Przydatność nie jest zatem cechą samej informacji, ale jej użycia – wykorzystania. Przydatność jak i wierne odzwierciedlenie są cechami, które mają wzajemnie się uzupełniać. Jednak przydatność odnosi się do zjawiska gospodarczego, a nie do opisu tego zjawiska. Trudno zatem stwierdzić, które informacje są lub mogą być przydatne poszczególnym grupom odbiorców i ewentualnie kto miałby o tym decydować. Wydaje się, że obowiązek ten spoczywa obecnie na zarządzających i to od nich zależy w istocie co zostanie ujawnione w sprawozdaniu finansowym.

Z kolei istotność jest cechą podrzędną przydatności. Dane są istotne, jeśli ich pominięcie lub zniekształcenie może wpłynąć niekorzystnie na decyzje gospodarcze podejmowane przez użytkowników. Istotność zależy od kwoty pozycji lub błędu, przez co powinna być rozpatrywana w kategoriach pewnego progu lub też granicy wartościowej w odniesieniu do danej jednostki.

---

<sup>157</sup> W opublikowanym projekcie „Założeń koncepcyjnych SF” [RMSR 2008, BC.2.8.-2.10; MSSF 1011B, par. UW 3.14-UW 3.16.] podkreślono, że pojęcie „wartości prognostycznej” użyte w „Założeniach koncepcyjnych SF” jest pojęciem szerszym niż statystyczne rozumienie tego pojęcia jako „przewidywalność” (*predicability*). „Przewidywalność” odnosi się do dokładności, z jaką jest możliwe przewidzenie kolejnego numeru w serii. W tym rozumieniu informacja musiałaby być projekcją przyszłości, a jej wartość należałoby określić z punktu widzenia stopnia zgodności nadchodzących zdarzeń z tymi, które zostały ujęte w sprawozdaniu. W przypadku „wartości prognostycznej” w jej obecnym rozumieniu, informacja musi być wartościowa jako baza, podstawa (*input*) do dokonywania indywidualnych prognoz. Należy zaznaczyć, że jest to raczej doprecyzowanie rozumienia tego pojęcia, bowiem w „Założeniach koncepcyjnych” jego objaśnienie było zasadniczo analogicznie.

<sup>158</sup> Przykładem mogą być tutaj inwestorzy, którzy przyjmują odmienną perspektywę inwestycyjną krótkoterminową lub długoterminową. Jak się wydaje będą oni zainteresowani innym zakresem informacji sprawozdawczych.

Zrozumiałość oznacza, że informacja może być przez użytkowników bez trudności odczytana, przy założeniu posiadania przez nich podstawowej wiedzy ekonomicznej.

Ostatnia omawiana tu cecha terminowości oznacza, że podejmujący decyzję będą mieli na czas dostęp do informacji, które mogą wpłynąć na ich decyzje. Zasadą jest, że im informacja jest starsza, tym jest mniej użyteczna.

Polskie regulacje rachunkowości. Ze względu na charakter regulacji krajowych<sup>159</sup> nie dokonuje się tu wyraźnego rozróżnienia cech jakościowych i zasad sporządzania sprawozdań finansowych. Zasadniczo przyjmuje się, że aby cel przekazywania decyzyjnie ważnych informacji, głównie finansowych, odpowiadających szerokiemu kręgowi użytkowników mógł zostać osiągnięty, system rachunkowości – a w szczególności sprawozdania finansowe – muszą być oparte na podstawach, (podwalinach) określanych mianem zasad rachunkowości<sup>160</sup>. J. Skowroński [1991, s. 266] zauważa, że zasady te stanowią o pewnych cechach (kryteriach) jakościowych „dobrej rachunkowości”, takich jak wiarygodność i użyteczność. Z kolei J. Samelak [2004a, s. 119] proponuje zarezerwowanie pojęcia „zasad rachunkowości” również do skonkretyzowania pewnych cech jakościowych rocznego sprawozdania finansowego – ale także rachunkowości – takich jak: wiarygodność, zrozumiałość, przydatność i porównywalność, które w istotnym stopniu decydują o użyteczności informacji w tym sprawozdaniu. Można zatem przyjąć, że w regulacjach krajowych realizacja ogółu norm (zasad) rachunkowości powinna zapewnić osiągnięcie pożądanej jakości informacji sprawozdawczej.

Niemniej jednak ze względu na strukturę rozprawy, normy jakościowe zrozumiałości i przydatności zostaną omówione w punkcie 2.2., wiarygodność i porównywalność odpowiednio w podpunktach 2.2.1. i 2.2.2. natomiast pozostałe normy rachunkowości w punkcie 2.3. dotyczącym zasad rachunkowości.

Regulacje krajowe określają atrybuty jakościowe raczej w odniesieniu do zapisów dokonywanych w księgach rachunkowych, niż w odniesieniu do sprawozdania finansowego. Norma istotności [UoR, art. 4, ust. 4 i art. 8, ust. 1] identyfikowana jest z cechą przydatności informacji. Określając bowiem zasady (politykę) rachunkowości należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki przy zachowaniu zasady ostrożnej wyceny, przy czym nie wyklucza się jednak stosowania pewnych uproszczeń.

Z kolei cecha zrozumiałości informacji finansowej została uregulowana jako ustawowa norma [UoR, art. 24, ust. 4, pkt 4] wskazująca, że nie należy pomijać ujawniania pewnych informacji w sprawozdaniu finansowym tylko dlatego, że są one skomplikowane i przez to

---

<sup>159</sup> UoR zbudowana jest z pojedynczych przepisów prawa, a tworzenie norm rachunkowości wymaga zastosowania odpowiedniej wykładni. Szerzej o tym w pisze J. Samelak [2004, s. 119-123]

<sup>160</sup> Zasady rachunkowości omówione zostaną w punkcie 2.3.

mogą być niezrozumiałe dla użytkowników. Dlatego też można przyjąć, że spełnienie przez informację sprawozdawczą cechy zrozumiałości może być realizowane przez informację dodatkową, która zgodnie z regulacjami ustawowymi ma obejmować m.in. inne istotne informacje dla zrozumienia sprawozdania finansowego [UoR, art. 45 i art. 48. ust. 1 pkt 2, ppkt d i załącznik 1 UoR]

### **2.2.1. Pojęcie i czynniki określające wiarygodność sprawozdania finansowego**

W niniejszym punkcie zostanie zrealizowany cel częściowy pracy polegający na próbie stworzenia – na potrzeby rozprawy – definicji pojęcia wiarygodności sprawozdania finansowego. Aby zrealizować ten cel konieczne będzie poszerzenie rozważań zawartych w regulacjach o problem wiarygodności poruszany w literaturze przedmiotu. Z tego też powodu rozważania prowadzone będą równoległe komentując z jednej strony pojęcie i czynniki określające wiarygodność zawarte w regulacjach UoR i MSSF, z drugiej strony odnośne kwestie poruszane w literaturze przedmiotu. Niemniej jednak należy stwierdzić, że literatura przedmiotu dotycząca wiarygodności jest ograniczona. Pojęcie to jest zazwyczaj wykorzystywane bez wyjaśnienia dokładnego znaczenia lub też z wykorzystaniem treści standardów rachunkowości. O wiarygodności mówi się głównie w odniesieniu do informacji sprawozdawczej, jak również do procesu i rezultatu wyceny.

Podstawowym atrybutem decydującym o przydatności decyzyjnej informacji sprawozdawczej jest jej wiarygodność. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem J. Skowrońskiego [1991, s. 265], który podkreśla, że „cecha wiarygodności jest niewątpliwie podstawową, gdyż jej brak odbiera informacjom wszelką wartość”. Również B. Micherda [2003, s. 466] uważa, że w rachunkowości traktowanej jako pragmatyczny system informacyjno-kontrolny, najistotniejsze znaczenie ma wiarygodność.

Zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi” wiarygodność warunkuje użyteczność informacji, ale nie jest z nią równoważna. Informacja jest wiarygodna, gdy nie zawiera istotnych błędów, jest bezstronna oraz gdy użytkownicy mogą być pewni, że wiernie odzwierciedla to co zamierzano przedstawić. Wiarygodność jest cechą złożoną i jej realizacja wymaga uwzględnienia takich atrybutów jak:

- wierne odzwierciedlenie, w tym neutralność, brak materialnych błędów i kompletność,
- sprawdzalność,
- przewaga treści nad formą,
- ostrożność wyceny.



Zaproponowana struktura cech jakościowych nawiązuje do nowego rozumienia cechy wiernego odzwierciedlenia i pozwoli lepiej uchwycić problemy z nią związane. Zapewnienie wymienionych atrybutów informacji sprawozdawczej sprawia, że może być ona uznana za wiarygodną.

Spośród wymienionych cech określających wiarygodność na szczególną uwagę zasługuje atrybut wiernego odzwierciedlenia, który jest ściśle związany z koncepcją *true and fair view* (TFV), czyli koncepcją wiernego i rzetelnego obrazu<sup>161</sup>. Zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi” aby informację sprawozdawczą cechowało wiernie odzwierciedlenie, musi odzwierciedlać transakcje i inne zdarzenia, które mają zostać odzwierciedlone, lub których można by od niej zasadnie oczekiwać. Z tego też względu przykładowo w bilansie powinny być odzwierciedlone te transakcje i zdarzenia, które spowodowały powstanie takich kategorii jak aktywa, zobowiązania czy też kapitał własny, które na dzień sporządzenia tego bilansu spełniały kryteria w nim ujęcia.

W MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” zawarto wskazania, że rzetelna prezentacja (*fair presentation*) w sprawozdaniu finansowym wymaga wiernego odzwierciedlenia (*faithful representation*) efektów transakcji, innych zdarzeń i warunków, zgodnie z definicjami i warunkami ujęcia aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów przedstawionych w „Załoženiach koncepcyjnych”. Zastosowanie MSSF wraz z ewentualnymi informacjami uzupełniającymi ma skutkować spełnieniem wymogu rzetelnej prezentacji. Niemniej jednak, rzetelna prezentacja wymaga również od jednostki [MSR 1, par. 15]:

- doboru i stosowania zasad (polityki) rachunkowości zgodnie z MSR 8,
- takiego prezentowania informacji, w tym także opisu zasad (polityki) rachunkowości, które dostarczają informacji przydatnych, wiarygodnych, porównywalnych i zrozumiałych,
- zapewnienia dodatkowych ujawnień informacji, które pozwolą użytkownikom zrozumieć wpływ poszczególnych transakcji, innych zdarzeń i warunków na sytuację finansową i finansowe wyniki jednostki.

W sytuacji braku standardu lub też interpretacji mających bezpośrednie zastosowanie do transakcji, innych zdarzeń czy warunków, przy ustalaniu zasad rachunkowości kierownictwo powinno kierować się osądem, co ma prowadzić do nadania informacji cechy przydatności, a także sprawić, że informacja ta będzie wiarygodna.

Jednak próba wiernego odzwierciedlenia rzeczywistości gospodarczej napotyka w praktyce trudności związane z identyfikacją określonego zdarzenia gospodarczego i zastosowaniem

---

<sup>161</sup> Zdaniem RMSR cecha wiernego odzwierciedlenia jest bliska znaczeniu koncepcji *true and fair view* (TFV), jednak w odróżnieniu od niej jest obecnie traktowana jako cecha jakościowa. Jednak można mieć wątpliwość, czy wiernie odzwierciedlenie może być cechą jakościową informacji, czy raczej powinno wynikać z zastosowania określonych cech jakościowych i zasad wyceny.

odpowiednich zasad jego wyceny i prezentacji, co stwarza ryzyko, że informacja sprawozdawcza nie dość wiernie odzwierciedli opisywaną rzeczywistość. Kierownik jednostki musi więc odpowiedzieć na pytanie, która metoda wyceny i forma prezentacji zagwarantuje wiernie odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej.

Indywidualny osąd jest jednak wymagany dopiero wtedy, gdy brak jest uregulowań szczegółowych zawartych w standardach i interpretacjach. Zaznaczyć należy, że w samych standardach pojawiają się zapisy dające prawa wyboru określonych rozwiązań, w szczególności odnoszących się do wyboru alternatywnych metod wyceny i związanych z nimi mierników przy ustalaniu wartości danego składnika sprawozdania finansowego, wymagające indywidualnego wyboru kierownictwa jednostki. Wybory te mogą mieć odmienny wpływ na obraz sytuacji przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym.

Kolejną cechą określającą wiarygodność informacji jest jej neutralność. Cecha ta odnosi się do osób tworzących informacje sprawozdawczą (kierownika jednostki) i jest zaleceniem, aby przy jej tworzeniu wykazali się brakiem stronniczości i obiektywizmem, czyli brakiem tendencji do uznania z góry założonego wyniku. Neutralność pomiaru w sensie braku stronniczości powinna skutkować zgodnością wyników pomiaru przez każdego, kto będzie starał się go przeprowadzić w danych warunkach<sup>162</sup>. Oznacza to zarazem, że neutralny wynik pomiaru mógłby być wiarygodny, jeśli osąd indywidualny nie byłby elementem decydującym dla informacji sprawozdawczej. Jak jednak wskazywano jest on – w pewnych granicach – niezbędny do zaprezentowania wiernego obrazu w sprawozdaniu finansowym.

Zatem postulat neutralności wydaje się niejako sprzeczny z zaleceniem kierowania się profesjonalnym osądem przez kierownictwo przy tworzeniu wiernego odzwierciedlenia w informacji sprawozdawczej. Problem ten zauważa P. Wójtowicz [2010, s. 33 i 84] zwracając uwagę, że przygotowujący sprawozdanie finansowe powinni troszczyć się o wiernie odzwierciedlenie, a nie o możliwe reakcje interesariuszy, choć – jak zaznacza – niektóre ich zachowania przy uwzględnieniu różnorodności danej grupy są możliwe do przewidzenia.

Nową cechą kształtującą wiernie odzwierciedlenie jest brak materialnych błędów w opisie. Informacja sprawozdawcza jest wolna od błędów co oznacza, że nie ma błędów lub braków w opisie zjawisk, oraz że nie ma błędów w samym procesie sporządzania sprawozdań finansowych i jego wyceny. Jeśli bowiem dokonywane są oszacowania niedających się zweryfikować cen lub wartości, to te oszacowania nie mogą być określone jako dokładne lub niedokładne.

---

<sup>162</sup> Jeśli zatem „X” księgowych dokonywałoby wyceny określonego składnika sprawozdania finansowego w tych samych warunkach powinni oni – stosując określony miernik wyceny – otrzymać takie same lub podobne wyniki. Każde odstępstwo od zgodności z ogółem „X” księgowych w uzyskanych wynikach wyceny mogłoby bowiem sugerować stronniczość przy ustalaniu wartości składnika, co negatywnie wpływałoby na wiarygodność pomiaru.

Odzwierciedlenie tych oszacowań uważa się za wierne, jeśli kwota jest opisana w sposób wyraźny i jasny jako szacunek, zostały wyjaśnione zarówno charakter jak i ograniczenia procesu oszacowania, a także nie został popełniony błąd przy wyborze i zastosowaniu tego procesu.

Z kolei kompletność oznacza, że informacja zawiera wszystkie istotne szczegóły danej transakcji lub zdarzenia. Pominięcie pewnych szczegółów może spowodować, że informacja stanie się nieprawdziwa i wprowadzająca w błąd jej użytkownika, a przez to straci wiarygodność, a także przydatność.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” nową uzupełniającą cechą jakościową wiernego odzwierciedlenia jest cecha sprawdzalności. Sprawdzalność oznacza tu, że dysponujący różną wiedzą niezależni obserwatorzy mogliby osiągnąć zgodność – choć niekonieczne pełne porozumienie – co do tego, że konkretny opis stanowi wierną prezentację. Jednak dokonanie oszacowań wartości nie oznacza utraty przez informację cechy sprawdzalności. Oszacowania takie nie muszą być pojedynczą kategoriycznie określoną liczbą, aby spełnić tę cechę. Na przykład określenie zakresu możliwych wartości i związane z tym prawdopodobieństwo ich wystąpienia też mogą być sprawdzalne.

Sprawdzalność może być bezpośrednia lub pośrednia. Bezpośrednia sprawdzalność oznacza sprawdzenie wartości lub innego odzwierciedlenia poprzez bezpośrednią obserwację. Pośrednia sprawdzalność oznacza sprawdzenie parametrów wejściowych (*inputs*) modelu, formuły czy też innej techniki i przeliczenie wyjść za pomocą tej samej metodyki.

Można jednak mieć poważne zastrzeżenia do przyjętego tu założenia, że pośrednia sprawdzalność polegająca na sprawdzeniu w istocie braku błędów formalnych i materialnych w procedurze obliczeniowej, jest w stanie zapewnić wierne odzwierciedlenie rzeczywistości. Zastanawiające jest także sformułowanie wskazujące na możliwość określenia zakresu możliwych wartości i prawdopodobieństwa ich wystąpienia, bowiem w sprawozdaniu finansowym wykazana być musi konkretna wartość, a nie jej zakres – choć ten ostatni może być wykazany w informacji dodatkowej. Wydaje się więc, że kategoria ta nie jest właściwa dla wiarygodnego obrazowania w sprawozdaniu finansowym, bowiem wierne odzwierciedlenie nie jest „podstawianiem do wzoru”.

Drugim atrybutem wiarygodnej informacji sprawozdawczej jest odzwierciedlenie danej transakcji lub zdarzenia zgodne z ich treścią ekonomiczną i rzeczywistością gospodarczą, a nie tylko formą prawną. Jest to atrybut powiązany z koncepcją TFV i stanowi niejako jej inne nazwanie (*substancje over form*) [Gmytrasiewicz, Karmańska 2004, s. 16]. Cecha wyższości treści nad formą oznacza, że aby informacja sprawozdawcza była wiarygodna, musi prezentować zdarzenia i transakcje biorąc pod uwagę ich konsekwencje ekonomiczne, a nie koncentrować się jedynie na ich formie prawnej.

Kolejnym atrybutem wiarygodności informacji zawartej w sprawozdaniu finansowym jest ostrożność. W „Założeniach koncepcyjnych” zasada ostrożności (*prudence principle*) odnosi się zasadniczo do wyceny i polega na rozwadze przy stosowaniu subiektywnych ocen w odniesieniu do szacunków wartości w warunkach niepewności, tak aby aktywa lub przychody nie były wykazywane w wartościach zawyżonych, a zobowiązania lub koszty – zaniżonych. Zalecenia te jednak nie mogą uprawniać do świadomego i celowego tworzenia ukrytych rezerw lub rezerw w nadmiernej wysokości poprzez zaniżanie wartości aktywów lub przychodów i zawyżanie wysokości zobowiązań lub kosztów. Byłoby to bowiem naruszeniem neutralności sprawozdania finansowego, czyli godziłoby w jego wiarygodność. Stąd też w sprawozdaniu finansowym należy ujawnić wszelką niepewność związaną z oszacowaniem takich przykładowych kategorii jak nieściągalne należności, okres użytkowania środka trwałego, możliwe konsekwencje finansowe postępowania sądowego. Znaczący to zarazem, że zasadę tę należy rozumieć zarówno jako ostrożność *sensu stricte* dotyczącą wyceny poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego, jak i ostrożność *sensu lato* jako szeroko pojęte myślenie w kategoriach niepewności przy sporządzaniu sprawozdania finansowego. Na potrzeby niniejszej pracy ten drugi aspekt zasady ostrożności zostanie nazwany zasadą zapobiegliwości.

W MSR 8 zwraca się uwagę, że niepewność, która towarzyszy działalności gospodarczej przedsiębiorstw, powoduje, że wielu pozycji sprawozdania finansowego nie da się precyzyjnie wycenić, lecz tylko oszacować. Proces szacowania wymaga dokonania własnego osądu na podstawie dostępnych rzetelnych informacji.

Wynika z tego zatem, że ostrożność wyceny polegająca m.in. na dokonywaniu rozsądnych szacunków jest elementem procesu sporządzania sprawozdań finansowych i nie podważa ona ich wiarygodności. Szacunki te dotyczą bowiem ostrożnego obniżania wartości aktywów lub ostrożnego podwyższania wartości zobowiązań. Podobnego zdania jest J. Samelak [2004, s. 130], który określa wiarygodną wartość jako wartość najbardziej prawdopodobną czy też wartość oszacowaną w uzasadniony sposób.

Polskie prawo bilansowe nie precyzuje pojęcia wiarygodności, choć ustawa o rachunkowości wielokrotnie<sup>163</sup> stosuje to pojęcie uzależniając od niego istnienie podstawowych kategorii jak aktywa, zobowiązania, przychody i zyski, koszty i straty [art. 3, ust. 1, pkt 12, 20, 30 i 31], a także mówiąc o wiarygodnym pomiarze wartości, czy też określając zasady wyceny przykładowo rezerw [art. 28, ust 1, pkt 9 ], czy przychodów z wykonania niezakończonych robót [art. 34a]. Niemniej jednak jak już zaznaczono regulacje krajowe mają charakter norm postępowania, zasad, norm jakościowych, których przestrzeganie powinno przyczynić się do ukształtowania jasnego i rzetelnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej jednostki zapew-

---

<sup>163</sup> Autor ustalił, że słowo to zostało użyte w UoR dwadzieścia razy.

niając, że informacje tworzone w ramach systemu rachunkowości, a w szczególności w sprawozdaniu finansowym będą wiarygodne.

Próbując zidentyfikować elementy składowe wiarygodności zawarte w regulacjach krajowych można podjąć próbę wyodrębnienia ich odpowiedników zawartych w „Założeniach koncepcyjnych”. Zestawienie czynników określających wiarygodność według „Założeń koncepcyjnych” i ich odpowiedniki w polskich regulacjach prezentuje tabela 2.3.

Tabela 2.3. Czynniki określające wiarygodność zgodnie z „Założeniami koncepcyjnymi” i ich odpowiedniki w polskim prawie bilansowym

Czynniki określające wiarygodność wg "Założeń koncepcyjnych"	Odpowiedniki czynników określających wiarygodność w UoR
<b>Wierne odzwierciedlenie,</b>	Wskazuje się, że jednostki są zobowiązane stosować przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, rzetelnie i jasno przedstawiając sytuacje majątkową i finansową
<b>Przewaga treści nad formą</b>	Wskazuje się, aby zdarzenia, w tym operacje gospodarcze ujmować w księgach rachunkowych i wykazywać w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną
<b>Neutralność</b>	brak odpowiednika
<b>Zasada ostrożności</b>	Nakazuje się, że poszczególne składniki aktywów i pasywów wyceniać stosując rzeczywistość poniesione na ich nabycie (wytworzenie) ceny (koszty), z zachowaniem zasady ostrożności. W szczególności należy w tym celu w wyniku finansowym, bez względu na jego wysokość, uwzględnić: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) zmniejszenia wartości użytkowej lub handlowej składników aktywów, w tym również dokonywane w postaci odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych;</li> <li>2) wyłącznie niewątpliwe pozostałe przychody operacyjne i zyski nadzwyczajne;</li> <li>3) wszystkie poniesione pozostałe koszty operacyjne i straty nadzwyczajne;</li> <li>4) rezerwy na znane jednostce ryzyko, grożące straty oraz skutki innych zdarzeń.</li> </ol>
<b>Kompletność</b>	Wskazuje się, że dla zapewnienia współmierności przychodów i związanych z nimi kosztów do aktywów lub pasywów danego okresu sprawozdawczego zaliczane będą koszty lub przychody dotyczące przyszłych okresów oraz przypadające na ten okres sprawozdawczy koszty, które jeszcze nie zostały poniesione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie UoR.

Z tabeli 2.3. wynika, że normy zawarte w regulacjach krajowych w sposób podobny do regulacji międzynarodowych – choć bardzo skrótowy – rozpoznają treść czynników określających wiarygodność. Nie ma także jednoznacznego odniesienia do neutralności informacji, jednak można założyć, że wynika ona z realizacji dwóch pierwszych wymienionych norm.

W tym miejscu rozważenia wymaga norma ostrożności. Tak sformułowana norma ostrożności nie pozwala na uwzględnianie w wyniku finansowym danego okresu sprawozdawczego niezrealizowanych przychodów i zysków oraz nakazuje ujmować jedynie pewne i prawdopodobne koszty i straty. Dlatego też jest traktowana jako klasyczna i konserwatywna.

Współcześnie bowiem w odniesieniu do przytoczonych przesłanek zasadności przestrzegania ostrożności w wycenie podnoszone są też zdania krytyczne. Uważa się mianowicie, że konserwatyzm w odniesieniu do wyceny i prezentacji danych jest ograniczeniem przepływu informacji, które mogą być przydatne i wiarygodne. Może to zatem prowadzić do zniekształcenia ujawnianych w sprawozdaniu danych finansowych. Argumentuje się, że jest kwestią

wyboru koncepcji rachunkowości, to czy prezentować pesymistyczny obraz przedsiębiorstwa, czy też pokazywać w odniesieniu do składników majątkowych obraz optymistyczny, ale wynikający z realnej sytuacji.

Tym niemniej, regulacje krajowe dopuszczają wycenę składników majątkowych w wartości rynkowej (godziwej) przy jednoczesnym ujęciu przychodów (operacyjnych i finansowych) i zysków niezrealizowanych w rachunku zysków i strat. Taka sytuacja jest konsekwencją użycia w definicji przychodów i zysków<sup>164</sup>, pojęcia „uprawdopodobniony” a nie pewny lub zrealizowany, co pozwala na ujmowanie w tych kategoriach wynikowych wielkości opartych na oczekiwaniach i prognozach osób dokonujących wyceny.

Z kolei takie wynikowe ujęcie niezrealizowanych przychodów i zysków stanowi zagrożenie dla zachowania majątku przedsiębiorstwa w sytuacji wypłaty wyniku poza przedsiębiorstwo, co może przyczynić się do przerwania kontynuacji jego działalności.

W literaturze przedmiotu pojęcie wiarygodności jest rozumiane różnie. M. Gmytrasiewicz [2003, s. 111] wskazuje, że wiarygodność informacji pochodzącej z rachunkowości zależy od dwóch podstawowych atrybutów, określanymi atrybutami lustra i wagi. Oznacza to, że po pierwsze opisywanie sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa jest zawsze obiektywne, pozbawione upiększeń, przemilczeń i zaciemnień, a po drugie pomiar wszelkich kategorii księgowych jest precyzyjny, prawidłowy, rzetelny. Autorka wskazuje dalej, że uogólnieniem kwestii wiarygodności informacji jest koncepcja wiernego i rzetelnego obrazu jednostki, która determinuje i podporządkowuje sobie wszystkie inne normy, zasady i procedury systemu rachunkowości niezależnie od konkretnych rozwiązań legislacyjnych, stosunków ekonomicznych i politycznych danego kraju.

W innej publikacji M. Gmytrasiewicz [2008, s. 4] stwierdza, że wiarygodność informacji księgowych – wiarygodność materialna – oznacza, że nie może być ona stronnicza i musi w sposób obiektywny i prawdziwy odzwierciedlać zjawiska gospodarcze i sytuację majątkową podmiotu gospodarującego. Jednak w związku z trudnościami w zdefiniowaniu pojęcia wiarygodności w rachunkowości przyjmuje, że jest ono tożsame z określeniem „zgodność ze stanem faktycznym”. Oznacza to zarazem, że wierne odzwierciedlenie jest traktowane przez Autorkę zgodnie z podejściem prezentowanym w „Założeniach koncepcyjnych”.

Wiarygodność informacji sprawozdawczej jest bowiem identyfikowana na dwóch uzupełniających się płaszczyznach. Z jednej strony wiarygodność jest rozumiana jako wierne i prawdziwe odzwierciedlenie rzeczywistości gospodarczej jednostki, czyli jako „zgodność ze

---

<sup>164</sup> Ustawa definiuje przychody jako to uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli.

stanem faktycznym”<sup>165</sup>, a także neutralność traktowana jako brak stronniczości i obiektywizm w odzwierciedlaniu. Z drugiej strony wiarygodność jest rozważana w kontekście wyceny, jako jej dokładność, bezbłądność i rzetelność. Autorka rozszerza także pojęcie wiarygodności na koncepcję wiernego i rzetelnego obrazu wskazując, że spełnienie tej koncepcji warunkuje wiarygodność informacji sprawozdawczej.

Koncepcja wiernego i rzetelnego obrazu zwana jest w terminologii anglojęzycznej koncepcją *true and fair view* (TFV)<sup>166</sup>. Wyrażenie *true and fair view* zostało po raz pierwszy użyte w brytyjskim prawie handlowym w ustawie *the Companies Act* w 1947 roku [Sikorska 2005, s. 63]. Koncepcja ta przez długi czas cechowała tamtejsze ustawodawstwo, choć jej intencje wyczuwane były raczej intuicyjnie. Na gruncie prawnym bowiem nie zidentyfikowano jej cech przyjmując, że wynika ona z kształtowanych przez lata doświadczeń<sup>167</sup>.

Koncepcja ta w praktyce brytyjskiej interpretowana jest w kontekście najwyższej nadrzędności (*override*), a więc możliwe jest odstępianie od określonych wymogów prawnych (czyli szczegółowych rozwiązań) i zastąpienie ich innymi, nieprzewidzianymi prawem czy też przez prawo zakazanymi, by w sposób najlepszy i najpełniejszy pokazać obraz jednostki [Alexander 1993].

Takie szerokie rozumienie koncepcji TFV sprawia, że stanowi ona w ogólności filozofię podejścia do rozpatrywania rzeczywistości ekonomicznej przedsiębiorstwa i przenika ona wszystkie poziomy systemu rachunkowości, w tym sprawozdawczości finansowej. Ważną rolę spełnia tu informacja dodatkowa, która z punktu widzenia realizacji zasady TFV stanowi kluczowy element sprawozdania finansowego.

---

<sup>165</sup> Rozumienie prawdy jako zgodności ze stanem faktycznym wiąże się z przyjęciem definicji prawdy w myśl teorii prawdy obiektywnej, czyli w sensie korespondencji z faktami. Jednak z punktu widzenia sprawozdawczości finansowej określenie korespondencji z faktami prowadziłoby do permanentnej niemożności jej wypełnienia. Złożoność rzeczywistości, którą ma odzwierciedlić rachunkowość, a także wielość czynników na nią wpływających jest tak duża, że stwierdzenie jak jest faktycznie mogłoby okazać się niemożliwe. Dlatego też – jak się wydaje – wiernie odzwierciedlenie należy interpretować jako zbliżanie się do prawdy, zgodnie z koncepcją podobieństwa do prawdy K. R. Poppera [Ajdukiewicz 2006, s. 19-20]. K. R. Popper doszedł do wniosku, że dążenia do poznania prawdy przyjmuje charakter przybliżania się do niej, czy też większego podobieństwa do prawdy. W świetle teorii podobieństwa do prawdy wiernie odzwierciedlenie ma polegać na możliwie najwierniejszym odzwierciedleniu, wysokim stopniu zgodności z faktami, czy też zbliżaniu się do prawdy o działalności gospodarczej jednostki gospodarczej. W odniesieniu do konkretnego sprawozdania finansowego pewności co do realizacji tego postulatów nie osiągniemy nigdy, przede wszystkim z powodu specyfiki problemów samego odzwierciedlenia w rachunkowości. Zatem prezentowane w sprawozdaniu informacje finansowe powinny zapewnić odbiorcom możliwie najwyższy poziom pewności, co do korespondencji ze złożoną rzeczywistością gospodarczą jednostki [Matuszak 2010, s. 144-151].

<sup>166</sup> W polskiej literaturze przedmiotu koncepcja *true and fair view* jest nazywana w różny sposób, np.: *prawidłowy i rzetelny obraz*, *rzetelny i jasny obraz*, *wierny i rzetelny obraz*. W niniejszej rozprawie przyjmuje się określenie *koncepcja wiernego i rzetelnego obrazu* [Kosmala i MacLulich 2003, s. 465-488].

<sup>167</sup> Jak zauważa S. T. Surdykowska [1999, s. 185], Brytyjczycy doszli do przekonania, że „obraz przedsiębiorstwa tworzony w jego sprawozdaniach według nawet najbardziej doskonałych wzorców – zakładając, że można byłoby takie sformułować – zależy od konkretnych sytuacji, okoliczności, zdarzeń wyjątkowych, nierzadko wiedzy intuicyjnej, interpretowanych przez danego człowieka w sposób niepowtarzalny. Zasada *true and fair view* odwołuje się do właśnie takich przypadków, do mądrości indywidualnej osoby”.

Pojęcie wiarygodności w języku potocznym ma następujące synonimy: godny wiary, zasługujący na zaufanie, pewny, rzetelny [Słownik języka polskiego 2002]. Jeśli człowiek jest godny zaufania to można na niego liczyć, np.: dotrzymuje danego słowa. Chcąc te określenia przełożyć na informację sprawozdawczą należałoby stwierdzić, że informacja ta jest wiarygodna, jeśli użytkownicy mogą jej zaufać i wykorzystać do rozwiązywania swoich problemów decyzyjnych [Wojtowicz 2010, s. 27]. Jak wskazano w punkcie 2.1. użytkownicy sprawozdania finansowego nie są grupą jednorodną i mają różne cele, w związku z tym ich oczekiwania co do informacji sprawozdawczej są różne. Sprawia to, że interpretowanie wiarygodności z punktu widzenia użytkownika zagrożone jest subiektywizmem jego oczekiwań, których niespełnienie czyniłoby informację niewiarygodną. Taka interpretacja informacji sprawozdawczej wydaje się zatem nie do przyjęcia. Oznacza to także, że wiarygodność informacji sprawozdawczej powinna być niezależna od użytkownika, czyli cechować się obiektywnością.

Samo pojęcie obiektywności jest definiowane w literaturze przedmiotu dwojako. Z jednej strony traktuje się obiektywność, jako synonim sprawdzalności, podkreślając tym samym funkcję dowodową rachunkowości<sup>168</sup>. Informacja jest sprawdzalna, jeśli można znaleźć dowód na jej poparcie [Paton i Littleton 1940, s. 18-21]. Z drugiej strony współcześnie poszukuje się określeń obiektywizmu w zakresie zgodności pomiarów dokonywanych w rachunkowości [Fertig 1966].

Obiektywizm rozumiany jako sprawdzalność wymaga istnienia faktów czy obiektów w „zewnętrznej” rzeczywistości, niezależnie od postrzegania ich przez konkretnego człowieka. W. A. Paton, A. C. Littleton [1940, s. 18 i 19] uważają, że jeśli pomiar ma być bezosobowy, oddzielony od osobistych upodobań i oczekiwań dokonującego pomiaru, powinien być oparty na metodzie kosztu historycznego wynikającego z zawartych transakcji, bowiem tylko wtedy spełnione zostaną wymienione atrybuty.

Współcześnie jednak należy rozważyć możliwość rozszerzenia tego pojęcia na metody inne niż tylko koszt historyczny. Wydaje się, że pomiar wartości rynkowej określonej na aktywnym rynku między niezależnymi uczestnikami, który jest przez to oddzielony od osobistych upodobań osób sporządzających sprawozdanie, spełnia tak rozumiany postulat obiektywizmu. Z perspektywy lat 40-tych XX w. – rok wydania publikacji W. A. Patona, A. C. Littletona – rynki na niektóre składniki majątkowe są zdecydowanie bardziej rozwinięte, a ceny tam ustalone można zweryfikować na podstawie aktualnych notowań.

---

<sup>168</sup> Takie rozumienie tego pojęcia prezentują między innymi W. A. Paton i A. C. Littleton [1940, s. 18], którzy twierdzą, że sprawdzalny i obiektywny dowód stał się ważnym elementem w dziedzinie rachunkowości i niezbędnym uzupełnieniem właściwej realizacji funkcji informacyjnej rachunkowości dostarczania niezawodnych informacji. Również M. Moonitz [1961, s. 41] zauważa, że wpływ zmian w aktywach i pasywach na kategorie wynikowe powinien być wykazywany w księgach rachunkowych dopiero w momencie gdy zmiany te mogą być zmierzone w sposób obiektywny, czyli na podstawie dowodów księgowych.



Obiektywizm rozumiany jako zgodność pomiarów wymaga w istocie zgodności poglądów – konsensusu – osób, które dany fragment rzeczywistości ekonomicznej postrzegają i opisują w języku rachunkowości [Ijiri 1975, s. 28]. Jeśli zatem metody pomiaru zostają ściśle określone, to różnice między zmierzonymi wartościami danej kategorii ekonomicznej będą niewielkie. W przeciwnym wypadku, gdy np. dopuszcza się alternatywne metody wyceny, albo dokonuje się oszacowań, wyniki pomiaru będą się różniły. Można się dalej zastanawiać czy zgodność poglądów może być właściwym kryterium prawdy [Matuszak 2011, s. 144-151], ponieważ to, że wszyscy akceptują wyniki pomiaru, oznacza raczej zgodność stanowisk a nie prawdziwość wyników [Sterling 1970, s. 112].

Utożsamienie wiarygodności z obiektywnością rozumianą jako zgodność poddaje analizie P. Wójtowicz [2010, s. 28]. Zgodność jest kategorią stopniowalną, stąd mówiąc o obiektywności systemu pomiarowego mówimy o stopniu zgodności wyników lub stopniu w jakim system pomiarowy jest zależny od osoby dokonującej pomiaru. W tym kontekście zgodność osiągnięta jest wtedy, gdy wyniki pomiaru różnią się w niewielkim stopniu, a osiągnięcie tego stanu jest możliwe poprzez precyzyjne opisanie metod pomiaru i transakcji oraz wyeliminowanie konieczności dokonywania oszacowań. Wtedy bowiem następuje oddzielenie systemu pomiarowego od osobistych odczuć lub stronniczości osób dokonujących pomiarów [Moonitz 1961, s. 41], a sam pomiar jest neutralny. Ponadto, zgodność wyników osób dokonujących pomiarów będzie zależeć także od stanu ich wiedzy i doświadczenia.

W prezentowanym ujęciu wiarygodny pomiar może być dokonany przy użyciu kosztu historycznego. Wtedy bowiem zapewniona może zostać zgodność wyników pomiaru niezależnie od dokonujących go osób. W przeciwnym wypadku, gdy dopuszczone są alternatywne, szacunkowe metody pomiaru danej kategorii ekonomicznej, wyniki będą obciążone błędem wynikającym z osobistych wyborów dokonujących pomiaru [Paton i Littleton 1940, s. 19].

P. Wójtowicz [2010, s. 28] uważa jednak, że ani neutralność, ani obiektywizm rozumiany jako zgodność, nie są niezbędne do osiągnięcia wiarygodności, a mogą być wręcz przeszkodą do jej osiągnięcia. Jak wskazuje zasadniczym celem powinno być wierne odzwierciedlenie a nie precyzja wypełnienia reguły.

Pewnego wyjaśnienia problematyki wiarygodności pomiaru w rachunkowości dostarcza również model sformułowany przez Y. Ijiria i R. Jaedickea [1966, s. 474-483], który określa wpływ metod wyceny, a szerzej standardów, a także osób odpowiedzialnych za sporządzanie sprawozdań finansowych w przedsiębiorstwie na wiarygodność informacji, oraz przedstawia związki między wiarygodnością i obiektywizmem informacji<sup>169</sup>.

---

<sup>169</sup> Gruntownego omówienia modelu Y. Ijiri, R. K. Jaedickea podejmuje się P. Wójtowicz [2003].

Wiarygodność jest tu rozumiana jako zgodność wyników pomiarów z oczekiwaniami, przez co wiąże się wiarygodność z przydatnością informacji dla użytkowników. Autorzy modelu stwierdzają, że użytkownik jest zainteresowany pomiarem o tyle, o ile dostarczy mu on określonych informacji przybliżających go do wielkości przez niego prognozowanych. Innymi słowy informacje ujawnione w sprawozdaniu finansowym stanowią dla interesariuszy bazę, na podstawie której starają się dokonać przewidywań przyszłych stanów. Wiarygodność informacji ocenia się na podstawie trafności dokonanej na ich podstawie prognozy, a zatem ze względu na ich przydatność.

Uzależnienie wiarygodności informacji od jej użyteczności prognostycznej w procesie decyzyjnym jest niewłaściwe. Nietrafna prognoza kształtowania się określonej wielkości ekonomicznej w przyszłości nie musi oznaczać „niewiarygodności” – „nieprawdziwości” – informacji sprawozdawczych, na podstawie których prognoza została dokonana. Jest to raczej dowód na nieadekwatność zastosowanego – przez osobę dokonującą prognozy – przekształcenia danych wejściowych, stanowiących czynniki kształtujące przyszłe stany, na dane wyjściowe (prognozy). Z kolei gdy prognoza okaże się trafna, nie można wyciągać wniosków o tym, że proces przekształcania danych wejściowych na wyjściowe (prognozy) daje pewność co do kształtowania się wartości danej kategorii ekonomicznej w przyszłości, nawet jeśli trafność prognozy udałoby się powtórzyć. Trafność prognozy może być bowiem przypadkowa.

Przypomnieć należy, że w „Założeniach koncepcyjnych” dokonuje się rozróżnienia między wiarygodnością i przydatnością, bowiem stanowią one odrębne cechy jakościowe. Wiarygodność wiąże się jednak z przydatnością, choć nie jest z nią równoznaczna. Jak wskazywano, przydatność informacji jest cechą w pełni subiektywną, zależną od tego w jakim stopniu informacja pomaga użytkownikom w sformułowaniu ich indywidualnych prognoz dotyczących przyszłych zdarzeń lub też w jakim stopniu pomaga ona potwierdzić albo zmienić ich oczekiwania.

Z kolei wiarygodność, w przeciwieństwie do przydatności, jest cechą samej informacji i nie odnosi się do jej użyteczności przy podejmowaniu decyzji. Wiarygodna informacja nie musi wskazywać na możliwość generowania w przyszłości środków pieniężnych przez przedsiębiorstwo, bowiem wynika to raczej ze sprzężenia wielu różnych czynników, z których część nie jest przedmiotem pomiaru w rachunkowości [Dobija 2002].

Można stąd przyjąć, że wiarygodność jest konieczna, ale nie wystarczająca do tego, aby informacja sprawozdawcza była przydatna i użyteczna dla odbiorców. Jednak warunkiem uznania informacji za przydatną jest jej wiarygodność. Pomędzy tymi atrybutami informacji sprawozdawczej występuje zatem relacja podporządkowująca przydatność wiarygodności.

Patrząc na tę relację z punktu widzenia ustalania wartości pozycji w sprawozdaniu finansowym można powiedzieć, że aby pomiar był przydatny dla interesariuszy musi być przynajmniej wiarygodny. Informacja wiarygodna w zależności od indywidualnych ocen i potrzeb informacyjnych odbiorców może być uznana za przydatną. Informacja taka może być przydatna określonym użytkownikom w różnym czasie, niemniej nie musi tracić ona wiarygodności. Zatem jeżeli informacja jest wiarygodna, to jest lub może być przydatna.

W praktyce konieczne jest związku z tym wyważenie cechy przydatności i wiarygodności sprawozdania finansowego tak, aby zrealizować postawione przed sprawozdaniem finansowym cele. Takie stwierdzenie wyprowadzone z „Założeń koncepcyjnych” nie zawsze koresponduje z zapisami regulacji odnoszącymi się do wyceny w ramach samych standardów rachunkowości, które wprowadziły na szerszą skalę wycenę w wartości godziwej w ramach podejść alternatywnych do wyceny. Prowadzi to do stosowania złożonych modeli wyceny opartych na estymacji wartości przyszłych, co ma zwiększać przydatność decyzyjną informacji. Jednak takie działanie może prowadzić do zmniejszenia wiarygodności danych finansowych [Jarugowa (red.) 2006, s. 85] i ograniczenia samej przydatności tych danych. Taką sytuację nazwać można za J. Samelakiem „paradoksem wiarygodności”<sup>170</sup>.

Z analizy literatury przedmiotu wynika zatem, że tradycyjnie rozumiana wiarygodność informacji sprawozdawczej oznacza jej weryfikowalność na podstawie udokumentowanej transakcji. Wiarygodność jest wtedy interpretowana jako sprawdzalność i określa się ją jako wiarygodność materialną. W tym znaczeniu podkreśla się dążenie do wiernego odzwierciedlenia wynikającego z faktów zaistniałych w przedsiębiorstwie i brak stronniczości przy tworzeniu informacji.

Wiarygodność jest także rozumiana jako obiektywność w sensie zgodności, użyteczność prognostyczna w procesie decyzyjnym oraz brak obciążenia, czyli brak błędów pomiaru. Na ten ostatni mają wpływ doświadczenie, wiedza i brak stronniczości osób tworzących informację sprawozdawczą. Wiarygodność w sensie zgodności wyników pomiaru podkreśla kwestie prawdziwości pomiaru, uzależniając ją od konsensusu osób dokonujących pomiaru. Tak rozumiana wiarygodność oznacza raczej zgodność stanowisk, a nie prawdziwość wyników. Z kolei uzależnienie wiarygodności informacji od jej użyteczności dla interesariuszy należy odrzucić, bowiem wiarygodność jest cechą samej informacji, a nie jej przydatności decyzyjnej.

Na podstawie powyższych rozważań można podjąć próbę sformułowania definicji wiarygodności informacji sprawozdawczej. Wiarygodność jest cechą złożoną i stopniowalną. Informacja sprawozdawcza jest wiarygodna jeśli wiernie odzwierciedla rzeczywistość gospo-

---

<sup>170</sup> Pojęcie to zostało przywołane i wyjaśnione podczas prelekcji wygłoszonej na konferencji naukowej pt: *Problemy współczesnej rachunkowości*, SGH, 23.04.2009 r. w Warszawie.

darczą podmiotu, jest wolna od błędów i stronniczości przy jej tworzeniu, oraz gdy jest sprawdzalna na podstawie dokumentów lub informacji rynkowych.

### **2.2.2. Pojęcie i czynniki warunkujące porównywalność sprawozdania finansowego**

W niniejszym punkcie zostanie zrealizowany cel częściowy pracy polegający na próbie stworzenia – na potrzeby rozprawy – definicji pojęcia porównywalność sprawozdania finansowego. Aby zrealizować ten cel, konieczne będzie – podobnie jak w poprzednim punkcie – poszerzenie rozważań zawartych w regulacjach o problem porównywalności poruszany w literaturze przedmiotu. Niemniej jednak należy stwierdzić, że literatura przedmiotu dotycząca porównywalności jest ograniczona. Pojęcie to jest zazwyczaj rozumiane intuicyjnie i bazuje na zaleceniach wynikających z treści standardów rachunkowości.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” porównywalność jest traktowana jako dodatkowa cecha jakościowa, która wspiera przydatność i wierność odzwierciedlenia informacji w sprawozdaniu finansowym. Zmniejszenie rangi tej cechy w stosunku do jej traktowania w „Założeniach koncepcyjnych” wydaje się wątpliwe biorąc pod uwagę zasadniczy cel podejmowanych działań harmonizacyjnych, mających w założeniu zapewnić porównywalność sprawozdań finansowych w skali globalnej. We „Wprowadzeniu” do MSSF zawarte są bowiem wskazania orientujące działania RMSR na opracowywanie „zgodnie z interesem publicznym, jednego zestawu wysokiej jakości międzynarodowych standardów, których zastosowanie sprawi, że informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych o ogólnym przeznaczeniu będą przejrzyste i porównywalne”. Oznacza to zatem, że zapewnienie porównywalności sprawozdań finansowych wynika z szeroko rozumianego interesu publicznego.

Realizacja cechy porównywalności w sprawozdaniu finansowym umożliwia użytkownikom przeprowadzenie porównań sprawozdań finansowych w czasie i między jednostkami, tzw. porównywalność w przestrzeni. W pierwszym przypadku pozwala to określić i zrozumieć podobieństwa i różnice między pozycjami sprawozdania danej jednostki, a także dokonywać prognoz na podstawie danych z różnych okresów. W drugim przypadku, daje możliwość określenia trendów, oceny sytuacji finansowej, wyników działalności, rentowności i ich zmiany w porównaniu z innymi jednostkami. Dlatego też należy informować użytkowników sprawozdań finansowych zarówno o stosowanych przez jednostkę zasadach (polityce) rachunkowości, jak i o zmianach oraz skutkach tych zmian.

W regulacjach MSSF próba zapewnienia porównywalności sprawozdania finansowego w czasie wymaga zachowania wymogów określonych w MSR 1, a mianowicie ciągłości prezentacji i danych porównywalnych. Natomiast realizacja porównywalności w przestrzeni wymaga

ponadto harmonizacji (standaryzacji) zasad rachunkowości w określonej skali (regionalnej, międzynarodowej, czy też globalnej), ale także ograniczenia liczby alternatywnych rozwiązań dopuszczonych przez przepisy i standardy rachunkowości [MSSF 2011A, par. 45 i 46, s. A420]. Niemniej jednak MSSF pozostawiają kwestię ukształtowania sprawozdania finansowego zarządom spółek. To z kolei może powodować powstanie różnorodności publikowanych sprawozdań, co w istocie uniemożliwia zapewnienie porównywalności między przedsiębiorstwami.

Pierwszym czynnikiem zabezpieczającym porównywalność w czasie jest zapewnienie ciągłości sposobu grupowania i prezentacji pozycji sprawozdań finansowych. Chodzi tutaj przede wszystkim o jednakowe w kolejnych latach obrotowych: grupowanie transakcji i innych zdarzeń, wycenianie aktywów i pasywów, w tym również dokonywanie odpisów amortyzacyjnych, ustalanie wyniku finansowego, sporządzanie sprawozdań finansowych.

MSR 1 przewiduje jednak odstępstwa do ciągłości grupowania i prezentacji wówczas, gdy: (1) nastąpiła znacząca zmiana charakteru prowadzonej przez podmiot gospodarczy działalności, (2) stwierdza się, że nowy sposób klasyfikacji i prezentacji lepiej odzwierciedla zdarzenia lub transakcje ujmowane dotychczas w sprawozdaniu finansowym, (3) potrzeba zmiany wyniku ze standardu lub interpretacji. Zaznacza się jednak, że zmiana prezentacji sprawozdania finansowego może nastąpić tylko wtedy, gdy dostarcza ona informacji, które są wiarygodne, bardziej przydatne decyzyjnie i gdy zmiana ta będzie kontynuowana w przyszłości przy zachowaniu porównywalności.

Zdefiniowane w MSR 1 układy sprawozdań finansowych<sup>171</sup> nie mają charakteru wzoru, według którego jednostka powinna prezentować składniki sprawozdania finansowego. Standard określa tylko ogólne zasady dotyczące prezentacji sprawozdań finansowych, ich struktury i wymagania w odniesieniu do ich minimalnej zawartości. Natomiast szczegółowe zasady uznawania, wyceny poszczególnych składników<sup>172</sup>, a także sposób ich prezentacji i zakres ujawnień informacji o nich są zawarte w szczegółowych MSSF.

Można jednak zauważyć, że brak wzoru sprawozdania finansowego powoduje, że porównywalność sprawozdań finansowych może być ograniczona przez odmienną prezentację i grupowanie podobnych przeznaczeniem składników między jednostkami.

Drugi wymóg zapewnienia porównywalności w czasie to ujawnianie i prezentowanie w sprawozdaniu finansowym informacji porównawczych za ubiegły okres, czyli dotyczących tych samych elementów i zdarzeń, zarówno w odniesieniu do wszystkich danych liczbo-

---

<sup>171</sup> Obecnie RMSR jest w trakcie formułowania nowego standardu, w którym mają zostać ustalone układy prezentacyjne bilansu, rachunku zysków i strat i rachunku przepływów pieniężnych.

<sup>172</sup> Identyfikacja metod i zasad wyceny pozycji sprawozdania finansowego stosowana w ramach MSSF i porównanie ich z odnośnymi metodami i zasadami w ramach UoR zostanie zaprezentowane w punkcie 2.5.

wych<sup>173</sup> jak i opisowych zawartych w tym sprawozdaniu<sup>174</sup>. W sytuacji zmiany sposobu prezentacji lub też klasyfikacji pozycji sprawozdania finansowego, dokonuje się przeklasyfikowania danych porównawczych chyba, że z praktycznych powodów nie jest to możliwe do wykonania.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” wskazuje się, że możliwie wysoki poziom porównywalności można osiągnąć wówczas, gdy wszelkie zmiany zasad (polityki) rachunkowości, korekty wartości szacunkowych czy też popełnionych błędów będą ujmowane zgodnie z wytycznymi MSR 8. Dopuszcza się dwa podejścia do wprowadzania zmian zasad (polityki) rachunkowości, korekt wartości szacunkowych i w przypadku popełnienia błędów, a mianowicie podejście retrospektywne i podejście prospektywne. Podejście retrospektywne polega na zastosowaniu nowych zasad (polityki) rachunkowości w odniesieniu do zdarzeń i transakcji jak gdyby zasady te były stosowane od zawsze. Pokazując dane porównywalne dotyczące okresów poprzednich należy skorygować bilans otwarcia każdej pozycji kapitału własnego, której ta zmiana dotyczy<sup>175</sup> najwcześniejszego prezentowanego okresu, a także wymaga to ujawnienia innych danych porównawczych każdego okresu.

Jeśli próba retrospektywnego ujęcia zmian zasad (polityki) rachunkowości jest niewykonalna w praktyce<sup>176</sup>, możliwe jest stosowanie nowych zasad prospektywnie od początku najwcześniejszego z możliwych okresów sprawozdawczych. Podejście prospektywne do zmian zasad (polityki) rachunkowości zakłada, że zastosowanie nowej zasady (polityki) rachunkowości następuje od momentu, w którym ta zmiana miała miejsce.

Podobne podejście przyjmuje się przy poprawianiu błędów popełnionych w poprzednich okresach. Tu również podstawą jest podejście retrospektywne, a w sytuacji jego niewykonalności w praktyce, zaleca się podejście prospektywne.

Natomiast w odniesieniu do korekty wartości szacunkowych<sup>177</sup> MSR 8 nakazuje prospektywne uwzględnianie tych zmian. Korekta ta może wpływać tylko na przychody lub koszty bieżącego rachunku zysków i strat, lub też na wyniki danego okresu lub okresów przyszłych.

Porównując dwa podejścia do ujmowania zmian zasad (polityki) rachunkowości należy stwierdzić, że metodą, która najbardziej sprzyja zapewnieniu porównywalności sprawozdań

---

<sup>173</sup> Podkreśla się jednak, że w przypadku danych liczbowych standard szczegółowy lub interpretacja mogą dopuścić lub wymagać ujawniania tych danych.

<sup>174</sup> Przykładowo jeżeli jednostka opisuje czynniki ryzyka wpływające na zdolność do kontynuacji działania, zasadne jest wskazanie jak kształtowały się one w ubiegłym okresie.

<sup>175</sup> Zazwyczaj koryguje się zyski zatrzymane, jednak korekta może dotyczyć innej pozycji kapitału własnego, przykładowo celem zgodności z wymogami innego standardu czy interpretacji.

<sup>176</sup> Zastosowanie standardu jest niewykonalne w praktyce, gdy jednostka nie może go zastosować, mimo podjęcia wszelkich racjonalnych wysiłków i czynności, aby to uczynić. Przykłady takich sytuacji są zaprezentowane w MSR 8, par. 5.

<sup>177</sup> Zgodnie z MSR 8, par. 5 zmiany wartości szacunkowych są rezultatem nowych informacji bądź wydażeń i nie stanowią korekty błędów.

finansowych, jest formuła retrospektywnego ujęcia. Zapewnia ona możliwość oceny i dokonywania porównań między okresami, a także pozwala na uchwycenie konsekwencji określonej zmiany dla okresów minionych. Stąd też zasadniczym zaleceniem powinno być stosowanie tej metody w maksymalnym możliwym zakresie.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” porównywalność jest cechą dodatkową informacji sprawozdawczej i może być ona także ograniczona po to, by maksymalizować inną cechę. Zatem mimo dążenia do porównywalności podstawowe znaczenie ma tu wierne odzwierciedlenie. Oznacza to, że porównywalność informacji choć przydatna z punktu widzenia użytkownika, ponieważ pomaga mu w wykryciu podobieństw i różnic, powinna zostać zawieszona jeśli miałaby ograniczyć wierne odzwierciedlenie.

Drugą kategorią porównywalności, którą wyróżniają „Założenia koncepcyjne SF” jest porównywalność w przestrzeni, czyli między przedsiębiorstwami. Jest to wyższy poziom porównywalności, bowiem poza omówionymi czynnikami warunkującymi porównywalność w czasie, wymaga ona dodatkowo:

- 1) eliminacji różnic w odniesieniu do regulacji rachunkowości między różnymi krajami – obszarami gospodarczymi – w których działają porównywane jednostki,
- 2) eliminacji możliwości wyboru alternatywnych rozwiązań zarówno w odniesieniu do wyceny jak i prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym w ramach danego systemu regulacyjnego rachunkowości.

W pierwszym przypadku zapewnienie porównywalności w przestrzeni wymaga zatem harmonizacji (standaryzacji) rozwiązań w skali międzynarodowej. Proces ten został zarysowany na początku niniejszego rozdziału. Przypomnienia wymaga tu fakt, że obecnie harmonizacja dokonuje się zasadniczo na drodze zapewniania zbieżności przepisów poszczególnych krajów z regulacjami MSSF.

W drugim przypadku wymagana jest eliminacja możliwości wyboru alternatywnych rozwiązań zarówno w odniesieniu do wyceny jak i prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym. Wymaganie to musi zostać spełnione zarówno na poziomie regulacji krajowych jak i międzynarodowych. Zgoda na możliwość wyboru różnych sposobów prezentacji i wyceny poszczególnych składników bilansu czy rachunku zysków i strat, w dążeniu do zapewnienia wiernego odzwierciedlenia może uniemożliwić podjęcie użytkownikom właściwych decyzji przez brak przydatności decyzyjnej.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” przyjmuje się też, że pewien stopień porównywalności może być osiągnięty przez samo spełnienie fundamentalnych cech jakościowych. Wierne odzwierciedlenie zdarzeń i transakcji gospodarczych w danej jednostce powinno w sposób naturalny zapewnić pewien stopień porównywalności z wiernym odzwierciedleniem podob-

nych zdarzeń i transakcji gospodarczych w innej jednostce. Zakłada się także, że już samo przestrzeganie MSSF pomaga osiągnąć porównywalność informacji.

Niemniej jednak porównywalność informacji sprawozdawczej może być ograniczana przez stosowanie alternatywnych metod wyceny do odzwierciedlania danego zjawiska gospodarczego pomimo, że stosowanie każdej z tych metod może pozwolić – w określonych warunkach – na jego wierne odzwierciedlenie.

„Założenia koncepcyjne SF” odróżniają porównywalność od takich pojęć jak „spójność” i „jednolitość”. Spójność (*consistency*) choć podobna do porównywalności, nie jest z nią tożsama. W odniesieniu do stosowanych zasad (polityki) rachunkowości zalecenie zachowania spójności oznacza ich wybór i stosowanie analogicznie w odniesieniu do tego samego rodzaju transakcji, innych zdarzeń i warunków. Zatem spójność odnosi się do użycia tych samych metod dla danego składnika, zarówno z okresu na okres w ramach jednostki sprawozdawczej lub w danym okresie między różnymi jednostkami.

Zasada spójności nie może być jednak rozumiana jako niemożność zmian zasad polityki rachunkowości, która dostarczy dokładniejszej lub bardziej użytecznej informacji do podejmowania decyzji lub konstruowania prognoz. Skutek tej zmiany powinien być jednak jasno określony w sprawozdaniu, aby użytkownicy korzystający z niego mogli uwzględnić ją w swoich decyzjach. Porównywalność jest celem, zaś spójność stanowi narzędzie pomagające osiągnąć ten cel.

Porównywalność nie jest także utożsamiana ze zwykłą jednolitością (*uniformity*). W literaturze przedmiotu w odniesieniu do jednolitości dokonuje się rozróżnienia na jednolitość nieelastyczną i jednolitość ograniczoną [Wolk, Francis i Tearney 1989, s. 237; Hendriksen, Breda 2002, s. 160]. Ta pierwsza oznacza obowiązek stosowania jednej metody do ogólnie podobnych transakcji bez względu na wystąpienie innych istotnych okoliczności<sup>178</sup>. Z kolei jednolitość ograniczona bierze pod uwagę te inne istotne okoliczności. Chodzi tu przykładowo o uwzględnienie ewentualnych odpisów na przeterminowane należności i ich różne traktowanie zależnie od stopnia prawdopodobieństwa spłaty.

Postulaty zapewnienia pełnej jednolitości spotykają się ze słuszną krytyką. Jednolitość nieelastyczna może powodować, że w złożonej rzeczywistości gospodarczej niepodobne do siebie kategorie będą zaprezentowane jednolicie jako podobne i odwrotnie. To z kolei w istocie ograniczy porównywalność między tymi kategoriami. Złożoność rzeczywistości gospodarczej skłania też do refleksji, że nie sposób przewidzieć wszystkich możliwych sytuacji, które

---

<sup>178</sup> Za przykład może posłużyć przyjęcie w UoR sztywnego kryterium rozpoznania leasingu finansowego dotyczącego okresu obowiązywania umowy. Okres ten nie może być krótszy niż  $\frac{3}{4}$  okresu ekonomicznej użyteczności przedmiotu umowy, przy czym można wyobrazić sobie umowę nieznacznie tylko krótszą od tego okresu, która będzie już zaklasyfikowana inaczej – jako leasing operacyjny.



mogą wydarzyć się w przedsiębiorstwie. Konieczne jest zatem pozostawienie jednostkom pewnego wyboru i elastyczności przy tworzeniu informacji sprawozdawczej.

Z drugiej jednak strony różnorodność przyjętych praktyk nie przybliży do osiągnięcia porównywalności. Dokonywanie przez kierownictwo wyboru metod wyceny może prowadzić do stronniczości przez manipulowanie ujawnianymi informacjami tak, aby były zgodne z celami osób sporządzających sprawozdania. Wynika z tego, że zapewnienie pewnego stopnia jednolitości, rozumianego jako zawężanie obszarów występowania różnic a zatem jednolitości ograniczonej, jest wskazane i zalecane jako pewne minimum.

Regulacje krajowe odnoszą się głównie do porównywalności danych księgowych. Nie ma bezpośrednich odniesień do porównywalności sprawozdania finansowego. Cecha porównywalności informacji jest zasadniczo realizowana przez przestrzeganie zasady ciągłości, ujmoowanie skutków zmian zasad rachunkowości, a także stosowanie wzorcowych układów sprawozdań zawartych w załącznikach do UoR.

Warunkiem porównywalności informacji za kolejne okresy sprawozdawcze jest ciągłość stosowanych zasad (polityki) rachunkowości. Chodzi tu przede wszystkim o jednakowe w kolejnych latach obrotowych grupowanie operacji gospodarczych, wycenianie aktywów i pasywów – w tym również dokonywanie odpisów amortyzacyjnych – ustalanie wyniku finansowego i sporządzanie sprawozdań finansowych.

Informacje ujęte w sprawozdaniu finansowym powinny być prezentowane zgodnie z zakresem i wzorami (układami) ustalonymi w załączniku nr 1 do UoR. Zachowanie porównywalności wymaga zatem – podobnie jak w MSSF – prezentacji w sprawozdaniu finansowym informacji komparatywnych, czyli odnoszących się do tych samych elementów i zdarzeń, za okres ubiegły. Dotyczy to nie tylko informacji liczbowych, ale także istotnych informacji opisowych.

Pomimo istnienia wymogu ciągłości przyjętej polityki rachunkowości jednostka może zmienić dotychczas stosowane zasady, jeśli zwiększy to jakość informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym. Decyzja o zmianie zasad rachunkowości może zostać podjęta w dowolnym momencie, jednak jej skutki należy odnieść do całego roku obrotowego. Konieczne jest zapewnienie porównywalności danych sprawozdania finansowego za poprzedni rok obrotowy. UoR nie precyzuje jednak sposobu ujęcia zmian w polityce rachunkowości jak to ma miejsce w MSR 8. Jednostka nie ma zatem obowiązku zapewnienia porównywalności już w samym bilansie lub rachunku zysków i strat, ale może to uczynić dopiero w informacji dodatkowej, co nie jest raczej najlepszym rozwiązaniem.

Na podkreślenie zasługuje tutaj kwestia zapewnienia porównywalnej wyceny bilansu oraz rachunku zysków i strat<sup>179</sup>, która podobnie jak w MSSF wymaga zastosowania spójnych zasad wyceny w danej jednostce z okresu na okres jak również między jednostkami. Z tego też powodu zapewnienie porównywalności wyceny wymaga eliminacji praw wyboru odnoszących się do ustalania wartości poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego, a w szczególności bilansu, co jednak nie zawsze znajduje odzwierciedlenie w regulacjach.

Na podstawie dotychczasowych rozważań można podjąć próbę sformułowania definicji porównywalności informacji sprawozdawczej. Porównywalność informacji sprawozdawczej można zdefiniować jako taką jej jakość, która dostarcza odpowiedniej ilości podobnych atrybutów dających podstawy do porównań. Porównywalność jest zatem cechą informacji umożliwiającą użytkownikom określenie podobieństw i różnic pomiędzy dwoma zbiorami kategorii ekonomicznych opisywanych w sprawozdaniach finansowych danej jednostki w różnych okresach lub między różnymi jednostkami. Narzędziami zapewnienia porównywalności są spójność (ciągłość) prezentacji i wyceny, ograniczenie liczby alternatywnych rozwiązań – w tym zasad wyceny – a także stosowanie retrospektywnego podejścia w możliwie największym zakresie.

### **2.3. Zasady rachunkowości a wycena sprawozdania finansowego**

Jak ustalono w dotychczasowych rozważaniach, zasadniczym celem sprawozdań finansowych jest przekazanie decyzyjnie ważnych informacji finansowych, które odpowiadają potrzebom określonego kręgu użytkowników. Aby móc ten cel zrealizować sprawozdanie finansowe – a szerzej system rachunkowości – musi być oparte na pewnych podstawach określanych mianem zasad rachunkowości.

W polskim prawie bilansowym nie ma ścisłej definicji zasad rachunkowości, a termin ten pojawia się raczej w znaczeniu „polityki rachunkowości” i jest rozumiany jako wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, a także określone w standardach krajowych i MSSF, zapewniające wymaganą jakość sprawozdań finansowych. Takie ogólne ujęcie zasad rachunkowości sformułowane jest także na gruncie MSSF. W MSR 8 zasady rachunkowości traktuje się na równi z polityką rachunkowości i definiuje jako konkretne prawi-

---

<sup>179</sup> Zasadniczo zagadnienie porównywalności wyceny odnosi się do dwóch zestawień, a mianowicie bilansu oraz rachunku zysków i strat. Sprawozdanie z przepływów pieniężnych jest chyba najbardziej zobiektywizowanym narzędziem prezentacji danych za dany okres sprawozdawczy, z uwagi na to, że nie ma możliwości wykazania większej ilości środków pieniężnych niż jednostka posiada w rzeczywistości. Dodatkowo w MSR 7 prezentuje się propozycję konstrukcji sprawozdania z przepływów środków pieniężnych. Podobnie zestawienie zmian w kapitale własnym jest zestawieniem nie wymagającym przeprowadzania wyceny jego składników. Natomiast w przypadku bilansu oraz rachunku zysków i strat istnieje możliwość wyboru określonych zasad wyceny, co ogranicza porównywalność treści prezentowanych w tych zestawieniach.

dła, metody, konwencje, reguły i praktyki przyjęte przez jednostkę gospodarczą przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych [MSR 8, par. 5]. W regulacjach międzynarodowych zauważyć można hierarchizację zasad na założenia podstawowe i podporządkowane im zasady ogólne, czego brak w regulacjach krajowych.

Na podstawie obowiązujących do września 2010 roku „Założeń koncepcyjnych” sprawozdania finansowe należało sporządzać w oparciu o dwa fundamentalne (podstawowe) założenia, a mianowicie:

- 1) założenie memoriałowego ujęcia skutków transakcji i innych zdarzeń, zwanego zasadą memoriału, oraz
- 2) założenie kontynuacji działalności przez jednostkę gospodarczą, zwanego zasadą kontynuacji działalności.

W nowych „Założeniach koncepcyjnych SF” zakres fundamentalnych założeń został ograniczony do jednego, a mianowicie założenia kontynuacji działalności.

Założenie memoriału pozostało w regulacjach MSR 1 w ramach zasad ogólnych sporządzania sprawozdań finansowych. Jednak MSR 1 nie definiuje tej zasady wskazując jedynie, że składniki sprawozdania finansowego są ujmowane zgodnie z zasadą memoriału, jeśli spełniają kryteria zawarte z definicjach i warunkach ujmowania wynikające z „Założeń koncepcyjnych SF”. Zatem to „Założenia koncepcyjne SF” mają być bardziej pomocne do jej zrozumienia.

W „Założeniach koncepcyjnych SF”, w części dotyczącej zmian w zasobach gospodarczych i roszczeniach, pojawia się określenie „rachunkowości memoriałowej”. „Rachunkowość memoriałowa” ujmuje skutki transakcji i innych zdarzeń oraz okoliczności mające wpływ na zasoby gospodarcze i roszczenia jednostki sprawozdawczej w okresach, w których zdarzenia te wystąpiły, nawet jeśli wynikające z nich wpływy gotówkowe i płatności wystąpiły w innych okresach. Natomiast zgodnie z definicją zasady memoriału zawartą w „Założeniach koncepcyjnych”, skutki transakcji i innych zdarzeń ujmuje się z chwilą wystąpienia (a nie w momencie wpływu lub wypływu środków pieniężnych) oraz wykazuje się je w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym okresu, którego one dotyczą. Można zatem stwierdzić, że w istocie „rachunkowość memoriałowa” oznacza rachunkowość jednostki, w której stosuje się zasadę memoriału w rozumieniu „Założeń koncepcyjnych”. Sama jednak zasada memoriału nie została w obecnym stanie regulacji sprecyzowana.

Jak zaznaczono, w obecnie obowiązujących regulacjach MSSF fundamentalną zasadą sporządzania sprawozdania finansowego jest założenie kontynuacji działalności<sup>180</sup>. Sprawozdanie finansowe sporządza się zwykle w oparciu o założenie, że jednostka jest w stanie kontynu-

---

<sup>180</sup> Treść zasady kontynuacji działalności zawartej w „Ramach koncepcyjnych” jest tożsama z tą zasadą zawartą w „Założeniach koncepcyjnych”.

ować działalność i będzie ją kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości. W przypadku jednak sytuacji przeciwnej, a więc pojawienia się takich zamierzeń, sprawozdanie finansowe należy sporządzić na podstawie innych zasad rachunkowości, które trzeba ujawnić w tym sprawozdaniu.

Przyjęcie tego założenia wymaga od kierownictwa dokonania oceny czy jednostka jest zdolna do kontynuowania działalności, a także ujawnienia istnienia istotnej niepewności dotyczącej zdarzeń i okoliczności z tą zdolnością związanych. Kierownictwo powinno zatem rozważyć wiele czynników takich jak bieżąca i oczekiwana rentowność jednostki, harmonogram spłaty należności i zobowiązań, czy też potencjalne źródła alternatywnego finansowania.

Obok omówionych podstawowych założeń sporządzania sprawozdań finansowych, MSR 1 rozwija zagadnienie zasad ogólnych. Wskazuje się, że kierownictwo przedsiębiorstwa powinno wybrać i stosować takie zasady rachunkowości, które zapewnią zgodność ze standardami szczegółowymi. W razie braku szczegółowych wymogów, kierownictwo powinno opracować zasady zapewniające, że informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym będą przydatne dla użytkowników do podejmowania decyzji, a także będą wiernie przedstawiać wyniki finansowe i sytuację majątkową jednostki.

MSR 1 określa następujące nadrzędne (ogólne) zasady rachunkowości: zasada kontynuacji działalności, zasada memoriału, zasada istotności i agregowania, zasada zakazu kompensat, zasada ciągłości prezentacji, zasada zapewnienia danych porównawczych.

Pierwsza, a także częściowo druga zasada zostały omówione w ramach rozważania założeń podstawowych. Z kolei zasady ciągłości prezentacji i zapewnienia danych porównywalnych stanowią, omówione już w punkcie 2.2. czynniki zapewnienia porównywalności sprawozdań finansowych. W tym miejscu dodatkowego wyjaśnienia wymagają zasady: memoriału, istotności i agregowania, a także zakazu kompensat.

W odniesieniu do zasady memoriału dodać należy, że „Założenia koncepcyjne SF” – tak samo jak obowiązujące wcześniej „Założenia koncepcyjne” – w powiązaniu z MSR 1 rozszerzają zakres zasady memoriału na współmierność przychodów i kosztów<sup>181</sup>. Zgodnie z tą zasadą koszty w rachunku zysków i strat ujmuje się na podstawie bezpośredniego związku z osiągnięciem konkretnych przychodów. Przyjmuje się więc założenie jednoczesnego lub łącznego ujmowania przychodów i kosztów powstałych bezpośrednio i wspólnie w wyniku tej samej transakcji lub innego zdarzenia.

---

<sup>181</sup> Zasada ta nie jest ujęta wprost jako zasada, natomiast można ją wywieść z MSR 1, który w odniesieniu do zasady memoriału stwierdza, że pozycje są ujmowane jako elementy sprawozdania finansowego (np.: koszty), jeśli spełniają kryteria zawarte w definicjach i warunki ujmowania wynikające z „Założeń koncepcyjnych”. Z kolei w „Założeniach koncepcyjnych” w odniesieniu do ujmowania kosztów sformułowane zostało zalecenie, że koszty ujmuje się na podstawie bezpośredniego związku pomiędzy poniesionymi kosztami a osiągnięciem konkretnych przychodów. Proces taki zwany jest powszechnie zachowaniem współmierności przychodów i kosztów.

Stosowanie zasady istotności oznacza, że jednostka sporządzając sprawozdanie finansowe może zastosować pewne uproszczenia, jeżeli nie wpływa to istotnie na prawidłowość i rzetelność prezentowanych w nim informacji. Istotność zależy od kwoty, a także charakteru pozycji i okoliczności, w których dana pozycja jest prezentowana w sprawozdaniu finansowym. Z tego też powodu w MSSF nie sprecyzowano wielkości progowych istotności, bowiem każdorazowo musi być ona ustalana indywidualnie<sup>182</sup>.

Zasada zakazu kompensowania nakazuje oddzielne wykazywanie aktywów i zobowiązań, a także przychodów i kosztów. Kompensowanie tych kategorii osłabia bowiem zrozumiałość tych kategorii dla odbiorców. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy kompensowanie odzwierciedla istotę transakcji lub innych zdarzeń, które wystąpiły w jednostce – przykładowo zyski/straty z tytułu obrotu instrumentami finansowymi.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” wprowadza się także dwie podstawowe koncepcje zachowania kapitału: finansową i rzeczową. Według finansowej koncepcji kapitału – gdzie „kapitał” to m.in. zainwestowane pieniądze lub zainwestowana siła nabywcza – pojęcie kapitału jest synonimem terminu „aktywa netto” bądź „kapitału własnego” jednostki. Z kolei według rzeczowej koncepcji kapitału – gdzie kapitał to m.in. możliwości operacyjne jednostki – za kapitał uważa się zdolności produkcyjne jednostki wyrażone przykładowo ilością dóbr<sup>183</sup>.

Należy jednak zaznaczyć, że „Założenia koncepcyjne SF” w żadnym miejscu nie rekomendują jednej lub drugiej koncepcji. Wskazują jedynie, że wybór taki powinien być oparty na potrzebach użytkowników sprawozdań finansowych.

Z dokonanej przez autora analizy regulacji UoR wynika, że nie można jednoznacznie określić zasad rachunkowości stosując tylko wykładnię pojedynczych przepisów prawa, bowiem ustawodawca posługuje się ich bardzo skrótowym opisem. Należy więc zgodzić się z J. Samelakiem, że w takiej sytuacji określenie i pełne wykorzystanie praktycznych aspektów tych zasad (norm jakościowych<sup>184</sup>) do sporządzania sprawozdania finansowego wymaga wyprowadzania ich sensu z ustawowych i gospodarczych celów sprawozdania finansowego. Stanowią one wtedy zasady rachunkowości w ścisłym znaczeniu<sup>185</sup>. Jednak należy zaznaczyć, że normy zawarte w samych regulacjach bilansowych mają pierwszeństwo przed zasadami ra-

---

<sup>182</sup> W praktyce wiele jednostek przyjmuje kryteria określone w normach i standardach rewizji finansowej.

<sup>183</sup> Rozumienie tych koncepcji jest zasadniczo zbliżone z ich rozumieniem omówionym w podpunkcie 1.1.2. rozdziału pierwszego.

<sup>184</sup> Jeśli zasada rachunkowości w ścisłym sensie zostanie skodyfikowana, staje się normą jakościową (prawidłem) rocznego sprawozdania finansowego oraz służy do oceny jego prawidłowości [Samelak 2004a, s. 123].

<sup>185</sup> Przy rozstrzygnięciu tego co w szczególności przedstawiają zasady rachunkowości należy wziąć pod uwagę ugruntowane poznanie rachunkowości, prawo i orzeczenia prawne, literaturę fachową, ekspertyzy (opinie) fachowych podmiotów, jak również praktykę bilansowania [Samelak 1994, s. 130].

chunkowości w ścisłym znaczeniu<sup>186</sup>. W ramach zasad rachunkowości, określonych w UoR można wyróżnić trzy poziomy norm, co prezentuje tabela 2.4.

Tabela 2.4. Poziomy norm rachunkowości w UoR

Poziom I	<b>Nadrzędna norma:</b> rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego, z czym związane jest wykazywanie transakcji i zdarzeń zgodnie z ich treścią ekonomiczną
Poziom II	<b>Ogólne normy wyceny bilansowej i pomiaru wyniku finansowego:</b> (1) kontynuacji działalności, (2) memoriału, (3) współmierność przychodów i związanych z nimi kosztów, (4) ostrożność, (5) niekompensowania, (6) istotność, (7) ciągłość.
Poziom III	<b>Szczegółowe normy wyceny bilansowej oraz pomiaru wyniku finansowego i przepływów pieniężnych</b> <sup>187</sup> .

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Samelak 2004a, s. 123].

Nadrzędna norma prezentowana w UoR stanowi zarazem cel prowadzenia rachunkowości, jakim jest odzwierciedlenie rzeczywistego stanu jednostki gospodarczej. Cel ten został omówiony w punkcie 2.1. niniejszego rozdziału. Należy tu dodać, że realizacja tej zasady jest zależna od zachowania pozostałych ogólnych norm wyceny obejmujących poziom II, oraz właściwego zastosowania szczegółowych norm wyceny określonych na poziomie III. Spójne i konsekwentne zastosowanie tych norm powinno zapewnić zachowanie zasady rzetelnego i jasnego obrazu.

Z kolei normy ostrożności i ciągłości zostały omówione odpowiednio w podpunktach 2.2.1. i 2.2.2. W przypadku normy ostrożności należy tu dodać, że jest ona uzupełnieniem zasady memoriału oraz współmierności kosztów i przychodów. W tym aspekcie polega zasadniczo na możliwie wysokim, ale zawsze wiarygodnym pomiarze wartości kosztów i strat oraz zobowiązań podmiotu gospodarczego, a także ostrożnej, ale realnej wycenie przychodów i zysków, a także stanu końcowego aktywów przedsiębiorstwa.

Zasada kontynuacji działalności jest nazywana założeniem podstawowym pomiaru. Zgodnie z tą zasadą jednostka przy sporządzaniu sprawozdania finansowego przyjmuje założenie, że będzie kontynuowała działalność w dającej się przewidzieć przyszłości (czyli przez okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego), w niezmińszonym istotnie zakresie. Ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, kierownik jednostki uwzględnia wszystkie informacje dostępne na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, pozwalające potwierdzić, że jednostka nie zamierza ani nie jest zmuszona zaniechać działalności gospodarczej, czy też istotnie jej ograniczyć chyba, że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym (np. stan likwidacji lub upadłości). Wszczęcie postępowania naprawczego albo upa-

<sup>186</sup> Z zasad w ścisłym znaczeniu należy korzystać dopiero w sytuacji wystąpienia luk w systemie prawnym.

<sup>187</sup> Normy te zostaną omówione w punkcie 2.4. niniejszego rozdziału.

dłościowego z możliwością zawarcia układu lub zmiana formy prawnej jednostki nie stanowią przeszkody do uznania, że działalność będzie kontynuowana.

Realizacja tej zasady jest ściśle związana z wyceną składników majątkowych. W przypadku, gdy jednostka kontynuuje działalność, stosowane przez nią zasady wyceny nie ulegają zmianie. Jeżeli jednak założenie kontynuacji działalności nie jest zasadne, to wycena aktywów jednostki następuje po cenach możliwych do uzyskania na rynku, nie wyższych od cen historycznych, pomniejszonych o dotychczasowe zużycie i trwałą utratę wartości, zaś wycena pasywów jednostki następuje w wysokości realnie określonych sum do zapłaty. W takim przypadku jednostka jest również zobowiązana uwzględnić w wyniku finansowym dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności.

Zasada memoriału. Konsekwencją przestrzegania tej zasady przy sporządzaniu sprawozdania finansowego jest obowiązek ujęcia w nim wszystkich zdarzeń, które wystąpiły w danym okresie sprawozdawczym niezależnie od momentu dokonania zapłaty. Istota tej zasady przejawia się w dwóch aspektach. Po pierwsze zapewnia ona kompletność ujęcia danych (transakcji, zdarzeń) w sprawozdaniu finansowym, przez co prezentuje ono ostateczny stan aktywów i pasywów, a także wynik finansowy tylko danego okresu. Po drugie wymaga ona, aby w sprawozdaniu finansowym należy ująć osiągnięte przychody i poniesione koszty w momencie ich wystąpienia i niezależnie od termin ich zapłaty. Przyjęcie zasady memoriału powoduje, że sprawozdanie finansowe dostarcza informacji zarówno o efektach przeszłych transakcji związanych z wpływami lub wydatkami środków pieniężnych, ale także o kategoriach, które w przyszłości staną się wpływem (np. należności) lub też będą wymagały w przyszłości wydatku (zobowiązania).

Pochodną normie memoriału jest zasada realizacji, zgodnie z którą zyski powstają dopiero w momencie sprzedaży lub dokonania czynności równoważnej.

Zasada współmierności przychodów i kosztów. Zasada ta jest dopełnieniem zasady memoriału w odniesieniu do ustalenia wyniku finansowego. Stosowanie tej zasady przy sporządzaniu sprawozdania finansowego zapewnia merytoryczną<sup>188</sup> i czasową<sup>189</sup> zgodność przycho-

---

<sup>188</sup> Zgodność merytoryczna zachodzi wtedy, gdy przychodom ze sprzedaży przeciwstawia się tylko te koszty, które przyczyniły się do ich osiągnięcia. W związku z tym wyroby gotowe, które zostały wytworzone ale jeszcze nie przyczyniły się do powstania przychodów (nie zostały jeszcze sprzedane), są aktywowane, czyli stają się aktywem w postaci zapasów.

<sup>189</sup> Zgodność czasowa oznacza, że przychody i koszty uwzględnione w procesie ustalania wyniku finansowego dotyczą tego samego okresu. Zatem w sytuacji, gdy wydatki zostaną poniesione „z góry” na poczet kosztów następných okresów bilansowych, wówczas wartość tych wydatków nie jest ujmowana jako koszt przy ustalaniu wyniku finansowego, lecz jest aktywowana i uwzględniana w bilansie jako tzw. czynne rozliczenie międzyokresowe kosztów. W sytuacji odwrotnej, gdy koszty są ponoszone „z dołu”, powstają rozliczenia międzyokresowe bierne. Oznacza to, że tworzona jest rezerwa w ciężar kosztów bieżącego okresu, a dotycząca wydatków, które zostaną poniesione w okresach przyszłych. Podobna zasada odnosi się do przychodów otrzy-

dów i zysków z kosztami i stratami za dany okres sprawozdawczy. Uzyskanie takiej zgodności przebiega dwuetapowo. Początkowo zgodnie z zasadą memoriału zostaje ustalony kompletny zbiór zdarzeń wynikowych dotyczących danego okresu sprawozdawczego. Następnie ze zbioru tego zostają wybrane tylko te kategorie, które powinny kształtować wynik finansowy, a zatem przychody i zyski zrealizowane oraz związane z nimi koszty i straty zarówno rzeczywiście poniesione jak i jeszcze nie poniesione formalnie. Zatem konsekwencją stosowania zasady współmierności przychodów i kosztów jest konieczność ujęcia zdarzeń wynikowych niezrealizowanych w danym okresie sprawozdawczym w postaci kosztów i przychodów rozliczanych w czasie wykazywanych w aktywach (czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów) lub w pasywach bilansu (bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów i rozliczenia międzyokresowe przychodów). Takie jest też rozumienie tej zasady w przepisach UoR, która interpretuje ją przez pryzmat bilansowego ujęcia pozycji rozliczanych w czasie.

Zasada zakazu kompensat wiąże się bezpośrednio z zasadą istotności i sprowadza się z jednej strony do indywidualnej (pojedynczej) wyceny wartości składników aktywów i pasywów, przychodów i związanych z nimi kosztów oraz zysków i strat nadzwyczajnych, a z drugiej strony do zakazu kompensowania (saldowania) ze sobą wartości różnych co do rodzaju aktywów i pasywów, przychodów i kosztów oraz zysków i strat nadzwyczajnych<sup>190</sup>.

Zasada istotności odnosi się do informacyjnych aspektów rachunkowości i dotyczy sposobu prezentacji informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym. Zastosowanie tej zasady polega zatem na takim grupowaniu i klasyfikowaniu danych finansowych, aby wyodrębnić wszystkie informacje ważne dla podejmowania decyzji ekonomicznych jak również ocen sytuacji majątkowej i finansowej jednostki.

Dodać należy, że w polskich regulacjach rachunkowości nie określa się zasad zachowania kapitału.

## **2.4. Miary wyceny w ujęciu przeszłościowym i przyszłościowym**

Wycena sprawozdania finansowego odbywa się poprzez dobór mierników i zasad ich stosowania w odniesieniu do danej pozycji sprawozdania finansowego. Natomiast samo ujawnienie danej pozycji jest – jak wskazano w poprzednich punktach – obwarowane spełnieniem

---

wanych „z góry” na poczet przyszłych świadczeń, które oznaczają pojawienie się w pasywach rozliczeń międzyokresowych przychodów.

<sup>190</sup> W niektórych przypadkach, kompensowanie wartości określonych pozycji sprawozdania finansowego jest dopuszczalne, a niekiedy nawet konieczne dla pokazania istoty zdarzenia gospodarczego i realizacji zasady nadrzędnej rzetelnego i jasnego obrazu. Dlatego też w rachunku zysków i strat ustawodawca nakazuje kompensowanie przychodów i kosztów z tytułu zbycia niefinansowych aktywów trwałych, a także ujawnienie w jednej pozycji wyniku ze zbycia inwestycji (zysku lub straty).



dwóch kryteriów ujęcia, z których najważniejsze to wiarygodne ustalenie wartości<sup>191</sup>. Kryterium to przekłada się zarazem na wymóg zastosowania do wyceny wiarygodnego miernika wartości.

Analiza stosowanych w UoR jak i MSSF miar wyceny wskazuje, że rozumiane są one zasadniczo podobnie. W regulacjach tych zaleca się stosowanie następujących mierników wartości:

- cena nabycia (zakupu), koszt wytworzenia i kwota wymagająca zapłaty, które są identyfikowane jako mierniki kosztu historycznego,
- cena rynkowa,
- bieżąca cena sprzedaży, bieżąca cena sprzedaży netto, bieżąca cena wymuszonej sprzedaży (wartość likwidacyjna),
- bieżąca cena nabycia,
- wartość bieżąca oczekiwanych przyszłych wpływów i wartość bieżąca oczekiwanych przyszłych wydatków, które są identyfikowane jako mierniki wartości bieżącej netto,
- wartość godziwa.

W dalszej części niniejszego punktu zostaną zaprezentowane zalety i wady stosowanych w regulacjach mierników, z uwzględnieniem wiarygodności i porównywalności, treści ekonomicznej jakiej dostarczają potencjalnym użytkownikom, a także przydatności z punktu widzenia realizacji celu sprawozdania finansowego.

Mierniki kosztu historycznego dostarczają informacji o wartości wydatków pieniężnych lub rzeczowych, jaką jednostka poniosła na nabycie składnika aktywów lub w odniesieniu do zobowiązań – kwocie środków pieniężnych jaką jednostka otrzymała w momencie zaciągnięcia zobowiązania. Mierniki kosztu historycznego stanowią więc ceny (koszty historyczne) aktywów i zobowiązań aktualne w czasie (dniu) nabywania (wytworzenia) bądź powstania, czyli w momencie zawarcia transakcji lub wystąpienie zdarzenia.

Istotną zaletą mierników kosztu historycznego jest łatwość ich weryfikacji (na podstawie dowodów księgowych) oraz obiektywizm. Mierniki te są efektem bezpośrednich negocjacji kupujących i sprzedających w danym czasie i okolicznościach oraz zarazem faktycznym ekwiwalentem pieniężnym transakcji wymiany, która faktycznie doszła do skutku.

W konsekwencji zastosowanie mierników kosztu historycznego do okresowej wyceny aktywów i zobowiązań dostarcza obrazu sytuacji majątkowo-finansowej jednostki, który jest agregacją wartości faktów gospodarczych, które w niej wystąpiły w danym okresie i jest dowodem podjęcia w przeszłości wspólnej decyzji przez niezależnych uczestników transakcji

---

<sup>191</sup> przy czym UoR przyjmuje to kryterium już na poziomie definiowania składników.

[Littleton i Zimmerman 1962, s. 6]. Zatem główną zaletą mierników kosztu historycznego jest ich wysoka wiarygodność.

Z drugiej jednak strony można wskazywać, że wiarygodność mierników kosztu historycznego może być ograniczana z powodu subiektywizmu, polegającego przykładowo na dokonywaniu alokacji cen nabycia lub kosztów wytworzenia na określone składniki aktywów<sup>192</sup>, czy też do określonych okresów sprawozdawczych (amortyzacja). Decyzje te wymagają zastosowania profesjonalnego osądu<sup>193</sup>, a ten – jak wskazywano w poprzednich punktach – może wpłynąć na ograniczenie wiarygodności poprzez stronniczość.

Informacja sporządzona przy użyciu mierników kosztu historycznego dostarcza odbiorcom informacji o sprzężeniu nakładów z efektami, co umożliwia – jak uważają niektórzy – najbardziej efektywną kontrolę majątku przedsiębiorstwa i jego dystrybucji [Ijiri 1971, s. 4, 8 i 14].

Wynik okresowy ustalony przy użyciu omawianych mierników stanowi w uproszczeniu różnicę pomiędzy zrealizowanymi przychodami a poniesionymi przez jednostkę kosztami w danym okresie. Tak ustalony wynik nie zawiera efektów z przeszacowania posiadanych przez jednostkę aktywów i zobowiązań do wartości bieżącej. Przedstawia on realne rezultaty wypracowane przez jednostkę, przez co stanowi dobrą podstawę dla oceny efektywności zarządzania powierzonymi jednostce kapitałami. Określa także bezpieczną podstawę dla polityki rozliczania wyniku możliwą do wypłacenia poza przedsiębiorstwo [ICAEW 2006, s. 24].

Omawiane mierniki są kategorią specyficzną dla danego przedsiębiorstwa i stanowią minimalną wartość danego składnika z punktu widzenia kupującego [Remlein 2008, s. 139].

Przydatność omawianych mierników do podejmowania decyzji jest w dużej mierze zależna od przyjętego przez użytkowników podejścia do prognozowania przyszłości, a mianowicie:

- 1) prognoza przyszłości może bazować na analizie zdarzeń przeszłych i na tej podstawie dokonuje się projekcji zdarzeń przyszłych, lub
- 2) prognoza przyszłości może opierać się na szacunkach wartości bieżących i prospektywnych<sup>194</sup>.

W zależności od przyjętego podejścia wartość prognostyczna mierników kosztu historycznego będzie różna.

Niemniej jednak przydatność omawianych mierników koncentruje się wokół ich wartości potwierdzającej. Pozwalają one ocenić osiągnięte przez jednostkę realne wyniki gospodaro-

---

<sup>192</sup> Przykładowo podczas produkcji wyrobów gotowych czy też budowy budynku i konieczności ustalenia kosztu ich wytworzenia.

<sup>193</sup> Przykładowo profesjonalny osąd może dotyczyć czasu użytkowania składnika aktywów trwałych czy też metody jego amortyzacji.

<sup>194</sup> Stosowane w regulacjach MSSF zasady wyceny składników sprawozdania finansowego korzystają w znacznej mierze z oszacowań wartości przyszłych, czego dowodem jest dopuszczenie stosowania w coraz szerszym zakresie wartości godziwej należącej do grupy mierników prospektywnych. Oznaczać to może, że RMSR uznała za właściwe drugie podejście.

wania, w szczególności w zestawieniu z uprzednimi szacunkami i prognozami zarządu. Odgrywają zatem ważną rolę w zapewnianiu porównywalności w czasie w ramach danego przedsięwzięcia, a także między przedsiębiorstwami. Dają możliwość oceny zarządu w realizacji funkcji kontroli powierniczej i jego minionych dokonań.

Inne zalety mierników kosztu historycznego to zrozumiałość dla użytkownika, a także dla tworzącego informacje, łatwość standaryzacji, czyli opisanie wykorzystywanych procedur wyceny sprawozdań w formie aktów prawnych, a także niskie koszty pomiaru i łatwość weryfikacji (audytu) [Gierusz 2011, s. 114].

Tabela 2.5. Wady kosztu historycznego

Wady	Omówienie
<b>Podatność na inflacyjne zmiany</b>	Mierniki kosztu historycznego wykorzystane do wyceny okresowej nie uwzględniają zmian wartości, które następują wraz z upływem czasu, co może prowadzić do niezachowania kapitału przedsiębiorstwa w sytuacji występowania inflacji.
<b>Utrata aktualności</b>	W dłuższej perspektywie mierniki kosztu historycznego mogą istotnie różnić się od ich wartości bieżących <sup>195</sup> .
<b>Brak mierników przy niektórych transakcjach</b>	Przykładowo przy otrzymaniu darowizny czy też w przypadku niektórych instrumentów finansowych, w szczególności instrumentów pochodnych, których wartość w momencie przeprowadzenia transakcji nabycia niejednokrotnie wynosi zero <sup>196</sup> , a zatem są nieuchwytnie dla mierników kosztu historycznego.
<b>Niedoszacowanie majątku</b>	„Ostrożna” wycena majątku jednostki gospodarczej może być interpretowana jako niedoszacowanie majątku prowadzące w konsekwencji do niedoszacowania wyniku finansowego czy też jego nieprawidłowego alokowania do poszczególnych okresów [CFA 2007, s. 8 i 9].
<b>Niemożliwość oceny efektów inwestycji</b>	Wyłączenie możliwości oceny efektów decyzji gospodarczych, przykładowo nabycia nieruchomości inwestycyjnych.

Zródło: Opracowanie własne

Jednak stosowanie mierników kosztu historycznego do wyceny sprawozdania finansowego ma także swoje wady, co prezentuje tabela 2.5.

Kolejnymi miernikami stosowanymi w regulacjach UoR i MSSF, są bieżąca (czyli zdyskontowana) wartość przyszłych wpływów i bieżąca wartość przyszłych wydatków. Mierniki te określane będą na potrzeby rozprawy miernikami wartości bieżącej netto składnika aktywów lub zobowiązań.

Dokonując wyceny przy pomocy tych mierników konieczne jest określenie przyszłych oczekiwanych korzyści i strat jakie będzie generować określony składnik aktywów lub zobowiązań dla jednostki gospodarczej. Wynik finansowy ustalony przy wykorzystaniu mierników wartości bieżącej netto będzie dostarczał informacji o przyroście lub zmniejszeniu wartości bieżącej kapitału własnego w ciągu okresu.

<sup>195</sup> Należy jednak stwierdzić, że argumenty dotyczące nieaktualności informacji retrospektywnej na moment podejmowania decyzji są istotne, ale głównie w okresach wzrostu cen (inflacja). Natomiast w okresach stabilnego poziomu cen, kiedy inflacja nie jest czynnikiem destabilizującym postrzeganie wartości, mierniki kosztu historycznego mogą dobrze odzwierciedlać bieżącą wartość aktywów i zobowiązań jednostki gospodarczej, przynajmniej niektórych składników [Bonham i in. 2006, s. 170].

<sup>196</sup> Przykładem takiej transakcji może być kontrakt swap.

Z omawianym miernikami wyceny wiąże się szereg problemów, w szczególności natury praktycznej. Po pierwsze, problemem jest dokładna identyfikacja przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez dany składnik aktywów, które są zazwyczaj efektem synergii grupy aktywów czy też powiązanych z aktywami zobowiązań i nie można ich przypisać – z wyjątkami – do pojedynczego składnika aktywów<sup>197</sup>. Zatem informacja uzyskana przy wykorzystaniu miernika wartości bieżącej pojedynczego składnika aktywów lub zobowiązań może zawierać także efekty synergii (współdziałania) całej grupy składników. Informacja taka jest zatem niejednoznaczna w swojej treści.

W przypadku jednak składników aktywów lub zobowiązań, co do których jednostka jest w stanie w miarę jednoznacznie określić i przypisać przyszłe przepływy pieniężne, ustalenie ich indywidualnej wartości bieżącej jest możliwe. Przykładem mogą być różne rodzaje instrumentów finansowych.

Wykorzystanie mierników wartości bieżącej netto wymaga dokonania prognozy kwot przyszłych przepływów pieniężnych netto, terminów kiedy te kwoty wpłyną lub zostaną wydatkowane, wydatków, a także konieczne jest oszacowanie stopy dyskontowej i ewentualnie uwzględnienie wpływu inflacji na wymienione parametry. Zatem mierniki te opierają się głównie na szacunkach dotyczących przyszłych zdarzeń [Lee 1996, s. 43 - 44; Zarzecki 1999, s. 26 i 81 -83; Sojak 1996, s. 33 – 34], zaś wartość uzyskana z pomiaru może być obarczona istotnym błędem, który jest trudny do określenia. Uznaje się to również za podstawową wadę stosowania omawianych mierników.

Analiza charakteru i specyfiki mierników wartości bieżącej netto pozwala zatem stwierdzić, że dostarczają one informacji prospektywnej, bowiem mierzą wartości oczekiwane. Zastosowanie tych mierników przy wycenie sprawozdania finansowego może być więc przydatne dla tych użytkowników, których zainteresowania koncentrują się wokół informacji o przyszłych przepływach pieniężnych jednostki gospodarczej. Można zatem przyjąć, że powinna odpowiadać potrzebom informacyjnym grupy inwestorów.

Aby prawidłowo zmierzyć – jeśli to w ogóle możliwe – wartość bieżącą netto poszczególnych składników aktywów i zobowiązań, a także wyniku finansowego, konieczna jest także znajomość specyfiki działalności gospodarczej jednostki. Najlepszą wiedzę o tej specyfice posiadają zarządzający jednostką menedżerowie, którzy przeważnie korzystają z mierników wartości bieżącej, ale dla realizacji własnych celów decyzyjnych<sup>198</sup>. Przyjmując jednak, że

---

<sup>197</sup> Stąd też metoda wartości bieżącej netto jest stosowana do wyceny jednostek gospodarczych traktowanych jako całość lub wyodrębnionych ich części [Zarzecki 1999, s. 130].

<sup>198</sup> Zatem zaspokojenie oczekiwań inwestorów, dostarczenia przez sprawozdanie finansowe informacji ustalonej przy wykorzystaniu mierników wartości bieżącej, mogłoby w istocie wiązać się z ujawnieniem wewnętrznych prognoz i szacunków zarządzających. [Bonham 2006, s. 172].

szacunków wartości bieżącej netto dokonują zarządzający, uwzględnienie w nich czynników specyficznych dla jednostki, które mogą być trudno sprawdzalne przez uczestników rynku może spowodować, że subiektywizm takiej wyceny istotnie wzrasta, ograniczając tym samym jej wiarygodność [ICAEW 2006, s. 31; Watts 2003, s. 219]. Powyższe sprawia także, że porównywalność jest w istocie niemożliwa.

Kolejną kategorią stosowaną do wyceny sprawozdania finansowego zarówno w UoR jak i MSSF jest cena rynkowa. Cena ta odzwierciedla aktualne warunki rynku i jego oczekiwania, a zatem najlepiej oddaje rzeczywistość. Ważnym elementem, który różnicuje stosowanie mierników pochodzących z rynku i mierników kształtowanych przez jednostkę (np. bieżąca wartość netto) jest wiedza ekspercka (profesjonalny osąd) oraz intencje zarządu. Stosując mierniki kształtowane przez jednostkę do ustalania wartości składników aktywów i zobowiązań, zarząd przyjmuje określone założenia w oparciu o posiadaną przez siebie wiedzę oraz zamiary i plany co do użytkowania tego składnika. Zarządzający mogą mieć przeświadczenie, że posiadają lepszą wiedzę i pewniejsze informacje od rynku, tzn. są w stanie lepiej określić wartość danego obiektu. Pojawia się zatem problem czy w wycenie sprawozdania finansowego lepiej oprzeć się na informacjach zarządu (eksperckich) czy też na informacjach rynkowych [Micherda 2010, s. 40-41]. Odpowiedzią wydaje się być kryterium wiarygodności, które jest po stronie wartości rynkowej.

Ważną zaletą wyceny w cenach rynkowych pochodzących z aktywnego rynku jest – jak się uważa – wysoka wiarygodność, porównywalna z wiarygodnością informacji opartej na wartości historycznej. Ceny rynkowe są bowiem kształtowane przez niezależnych uczestników rynku, stąd też cechują się wysoką obiektywnością. Niemniej jednak, wycena według ceny rynkowej jest wyłącznie hipotetyczna do momentu, gdy jednostka nie stanie się bezpośrednio stroną transakcji.

W odniesieniu do wielu składników – głównie aktywów trwałych i zobowiązań – rynki nie istnieją lub nie można o nich powiedzieć, że są aktywne. Z kolei w innych przypadkach rynki początkowo aktywne – instrumenty finansowe – później mogą przestać istnieć. To z kolei prowadzi do przekształcenia się wyceny w cenach rynkowych w wycenę „teoretyczną”, modelową czy też ekspercką, która obciążona jest zdecydowanie większym subiektywizmem<sup>199</sup>.

W sytuacji istnienia aktywnego rynku na dany składnik aktywów można mieć do czynienia z dwoma ujęciami ceny rynkowej, a mianowicie: bieżącą ceną nabycia (rynkiem wejścia) i bieżącą ceną sprzedaży (rynkiem wyjścia), a różnica między nimi może być znacząca. Od-

---

<sup>199</sup> Jak ujawnił kryzys na rynkach finansowych, rynki na niektóre instrumenty finansowe mogą przestać być aktywne lub mogą całkowicie zaniknąć [Szwed 2009].

mienna jest także treść ekonomiczna informacji zawartej w sprawozdaniu finansowym przy wykorzystaniu każdego z wymienionych mierników.

**Bieżąca cena nabycia** jest miernikiem wartości odtworzeniowej i jest rozumiana jako cena, która zostałaby zapłacona przez niezależnego uczestnika rynku przy nabyciu takiego samego lub równoważnego składnika aktywów w transakcji rynkowej. Główne zalety i wady miernika bieżącej ceny nabycia prezentuje odpowiednio tabela 2.6. i tabela 2.7.

Tabela 2.6. Główne zalety bieżącej ceny nabycia

Zalety	Omówienie
<b>Zgodność treści ekonomicznej z zasadą kontynuacji działania</b>	Omawiany miernik odzwierciedla wartość danego składnika aktywów i zobowiązań przy założeniu, że będzie on nadal „zaangażowany” w działalności przedsiębiorstwa [RMSR 2007, s. 6]. Wynika z tego przyjęcie perspektywy jednostki w procesie wyceny sprawozdania finansowego, co może być cenne dla części odbiorców informacji sprawozdawczej <sup>200</sup> .
<b>Zachowanie kapitału rzeczowego</b>	Bieżąca cena nabycia pozwala na zachowanie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa, w szczególności w przypadku podmiotów, które mają duży udział aktywów trwałych i zapasów w majątku ogółem.
<b>Pomoc w ocenie efektów zarządzania</b>	Może dostarczyć informacji pomocnej w ocenie efektywności zarządzania jednostką gospodarczą, a także w ocenie możliwości kontynuacji przez nią działania [Lee 1996, s. 88].

Źródło: Opracowanie własne

W odniesieniu do drugiej wymienionej zalety warto zaznaczyć, że współcześnie bardziej przydatną dla właścicieli przedsiębiorstwa informacją o wyniku finansowym jest informacja oparta na koncepcji zachowania kapitału finansowego, a nie rzeczowego. Wynika to zasadniczo z dwóch powodów, a mianowicie:

- 1) panujące obecnie i przewidywane w następnych latach warunki gospodarcze nie wskazują na istnienie realnego zagrożenia na tyle istotnej zmiany cen, która poddawałaby w wątpliwość oparcie wyceny sprawozdania finansowego na tej koncepcji [Samelak 2004a, s. 179],
- 2) zmiany wartości dla akcjonariuszy nie mają jednoznacznego powiązania ze zmianami zdolności operacyjnej przedsiębiorstwa [ICAEW 2006, s. 28].

Tabela 2.7. Główne wady bieżącej ceny nabycia

Wady	Omówienie
<b>Uznaniowość</b>	Niejednoznaczność określenia i w konsekwencji dowolność wyboru składników majątkowych, które mają być brane pod uwagę w procesie ustalania bieżącej wartości odtworzeniowej: identyczne z posiadanymi przez jednostkę czy też ich ekwiwalenty.
<b>Niezdolność do identyfikacji pewnych składników</b>	Podobnie jak mierniki kosztu historycznego, bieżąca cena nabycia nie identyfikuje niektórych składników majątkowych, bowiem w procesie wyceny bazuje się na wartościach historycznych (wprowadzonych do ksiąg), dokonując odpowiednich korekt [Lee 1996, s. 89].

Źródło: Opracowanie własne

Przytoczone wady i zalety bieżącej ceny nabycia pozwalają stwierdzić, że wycena sprawozdania finansowego przy wykorzystaniu tego miernika, zwłaszcza współcześnie – przy zmianach

<sup>200</sup> Zaznaczyć należy, że argument ten był podnoszony podczas dyskusji nad definicją wartości godziwej.

technologicznych oraz zwiększaniu udziału instrumentów finansowych w strukturze aktywów przedsiębiorstw – jest mało przydatna dla odbiorców informacji z rachunkowości.

**Cena sprzedaży netto.** Alternatywą do bieżącej ceny nabycia jest bieżąca cena sprzedaży będąca miernikiem wartości możliwej do realizacji (uzyskania) [Lee 1996, s. 93]. Bieżąca cena sprzedaży jest różnie interpretowana, co skutkuje możliwością odzwierciedlenia przez nią odmiennych treści ekonomicznych w zależności od przyjętego jej rozumienia.

Zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi SF” jest to kwota za jaką składnik aktywów może być sprzedany lub zobowiązanie rozliczone w normalnej transakcji rynkowej [ZKSF 2010, par. 4.55(c)]. Jest ona zatem zbliżona znaczeniowo do zawartej w MSSF 13 nowej definicji wartości godziwej. Natomiast jeśli zostanie skorygowana (in minus) o koszty związane z operacją sprzedaży, wtedy otrzymamy cenę sprzedaży netto. Z kolei cena sprzedaży stosowana jako miernik, przy wymuszonej sprzedaży danego składnika aktywów, mierzy jego wartość likwidacyjną<sup>201</sup>.

Zarówno miernik ceny sprzedaży netto czy też ceny sprzedaży wymuszonej są rozumiane jak wartości rynkowe (wyjścia), ale skorygowane o czynniki specyficzne dla danej jednostki (koszty sprzedaży). Korekta ta powoduje swego rodzaju ingerencję w obiektywizm „czystej” ceny rynkowej, co może być traktowane w oczach odbiorców jak wada lub zaleta omawianych mierników.

Zastosowanie mierników ceny sprzedaży do wyceny opiera na koncepcji kosztów alternatywnych i dostarcza użytkownikom informacji o utraconych korzyściach ekonomicznych jednostki gospodarczej w związku z utrzymaniem aktywów w ich obecnej postaci. Alternatywną opcją mogłoby być ich sprzedanie na rynku w sprzedaży dobrowolnej bądź wymuszonej.

Ustalenie wyniku finansowego przy wykorzystaniu mierników ceny sprzedaży może stanowić przybliżenie wysokości dochodu ekonomicznego jednostki. Dostarcza bowiem informacji o minimalnych hipotetycznych przyszłych przepływach pieniężnych, które mogłyby zostać przez jednostkę zrealizowane w związku ze sprzedażą [Glautier i Underdown 2001, s. 332.]

Rozważania powyższe pozwalają stwierdzić, że jeśli możliwe byłoby zastosowanie omawianego miernika – ustalonego na aktywnym rynku – do wyceny sprawozdania finansowego, które dostarczyłoby informacji o wartości potencjalnych przepływów pieniężnych, wtedy informacja taka byłaby ważna dla inwestorów, którzy podejmują swoje decyzje na podstawie przyszłych oczekiwanych przepływów pieniężnych.

---

<sup>201</sup> Miara ta jest stosowana w sytuacjach szczególnych, przykładowo związanych z likwidacją całości lub części aktywów jednostki, czy też w związku z zagrożeniem upadłością. Mierzy zatem wartość znacznie poniżej potencjalnych wartości rynkowych [Karmańska 2009, s. 80]. Zatem w tym rozumieniu jest ona wykorzystywana do wyceny majątku jednostek gospodarczych, których kontynuacja działania jest zagrożona.

Za wadę omawianego miernika można uznać mylącą treść ekonomiczną, która jest tworzona przy założeniu, że na moment wyceny wszystkie aktywa przedsiębiorstwa – niezależnie od ich faktycznego przeznaczenia – zostaną sprzedane, a zobowiązania uregulowane. Obraz taki przeczy w istocie treści zasady kontynuacji działalności.

Rozważania powyższe wskazują na niejednoznaczności określenia wartości w bilansie w oparciu o mierniki wartości rynkowej. Zdaniem autora pomimo niedoskonałości rynku wycena w wartości rynkowej – w sytuacji istnienia aktywnego rynku, w odniesieniu do większości składników aktywów, które zostały nabyte w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych w sposób bezpośredni, czyli z przyrostu ich wartości, a nie w celu wykorzystania ich w działalności operacyjnej przedsiębiorstwa (np. większość aktywów inwestycyjnych) – może zostać uznana za ich wiarygodną miarę<sup>202</sup>. Wartość bowiem tych aktywów jest zdeterminowana przez czynniki, na które przedsiębiorstwo faktycznie nie ma wpływu, a zatem można je uznać za neutralne.

Zdecydowanie bardziej problematyczne staje się określenie tej wartości w sytuacji, gdy brak jest aktywnego rynku na wyceniany składnik majątkowy. Wtedy bowiem należy dokonać „wiarygodnego” oszacowania wartości tego składnika, zakładając hipotetyczne istnienie takiego rynku. Wartość tak określona nazywana jest wartością godziwą lub wartością sprawiedliwą<sup>203</sup> (*fair value*).

Zarówno UoR<sup>204</sup> jaki i MSSF<sup>205</sup> definiują wartość godziwą w podobny sposób. Wartość godziwa jest to „kwota, za jaką na warunkach rynkowych składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie zaspokojone pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformo-

---

<sup>202</sup> Stopień realizacji korzyści ekonomicznych, powstały w związku z ich posiadaniem można wiarygodnie ustalić jedynie przez ich odniesienie do aktualnych cen rynkowych, ustalonych na rozwiniętych i aktywnych rynkach lub przez instytucje ratingowe, eksperckie, które do ich oszacowania wykorzystują parametry rynkowe [Gawart i Jezierska 2008, s. 218].

<sup>203</sup> Tłumaczenie za: [Zarzecki 1999, s. 31].

<sup>204</sup> Definicja wartości godziwej zawarta w UoR jest następująca: „kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązаныmi ze sobą stronami. Wartość godziwą instrumentów finansowych znajdujących się w obrocie na aktywnym rynku stanowi cena rynkowa pomniejszona o koszty związane z przeprowadzeniem transakcji, gdyby ich wysokość była znacząca” [UoR, art. 28. ust 6].

<sup>205</sup> W regulacjach MSSF wartość godziwa była początkowo – w latach 70-tych XX w. – przewidziana jako zasada ustalania wartości początkowej składnika majątku jednostki nabytego w transakcji niepieniężnej oraz jako kryterium do kwalifikowania umowy leasingowej jako leasing operacyjny lub finansowy. Później, w połowie lat 80-tych XX w. rozszerzono jej zasięg i zaczęto ją stosować jako zasadę wyceny okresowej instrumentów finansowych. W związku z uznaniem przez inwestorów walorów informacyjnych tej zasady wyceny okresowej systematycznie rozszerzano możliwości jej stosowania. Obecnie wartość godziwa może być stosowana do wyceny okresowej takich składników jak przykładowo: rzeczowe aktywa trwałe (MSR 16), wartości niematerialne (MSR 38), nieruchomości inwestycyjne (MSR 40), aktywa biologiczne (MSR 41) – o czym dalej w punkcie 2.5.



wanymi stronami transakcji”<sup>206</sup>. Wartość godziwa jest ustalana w oparciu o hipotetyczną transakcję i stanowi oszacowanie ceny, która byłaby ustalona w transakcji nierzeczywistej.

Analiza regulacji MSSF wskazuje, że w obecnym stanie prawnym miary i techniki stosowane do ustalenia wartości godziwej, a także wytyczne co do jej interpretacji są odmienne w poszczególnych MSSF. W konsekwencji pomimo, że standardy odwołują się do tej samej definicji zawierają zasadniczo odmienne wskazania co do jej ustalania.

Jeszcze większe niejednoznaczności wynikają z analizy regulacji krajowych, które jedynie ogólnie definiują wartość godziwą, nie określając przy tym jakie są mierniki jej pomiaru. Pewnych szacunkowych wskazań można doszukiwać się w części UoR dotyczącej łączenia się spółek [UoR, art. 44b, ust. 4], gdzie określone są sposoby wyceny niektórych aktywów i zobowiązań w wartości godziwej w spółce przejętej.

Z analizy regulacji UoR i MSSF wynika, że do pomiaru wartości godziwej wykorzystywane są: bieżące ceny sprzedaży, bieżące koszty nabycia (odtworzenia), bieżące wartości należnych kwot, ceny sprzedaży pomniejszone o koszty zbycia i utraconą marżę, wartości szacunkowe, ceny rynkowe ustalone w drodze wyceny, wartości bieżące zobowiązań z tytułu przyszłych świadczeń, wartości bieżące kwot wymaganej zapłaty. Mierniki te wskazują, że kategoria wartości godziwej korzysta ze wszystkich dotychczas omówionych mierników wartości bieżącej, korygując je ewentualnie o specyficzne parametry zależne od konkretnego składnika aktywów lub zobowiązań, z wyjątkiem mierników kosztu historycznego.

Oznacza to, że wartość godziwa może dostarczać różnej treści ekonomicznej – innego obrazu – wycenianych pozycji w zależności od przyjętego miernika. Zatem przydatność, wiarygodność i porównywalność wyceny w wartości godziwej kształtuje się odpowiednio do przydatności, wiarygodności i porównywalności każdego z omówionych dotąd mierników.

W związku z możliwą tak szeroką interpretacją omawianej kategorii wartości godziwej, RMSR wydała w maju 2011 roku MSSF 13 „Wycena w wartości godziwej” („Fair Value Measurement”), który wchodzi w życie od 1 stycznia 2013 roku [2011a i 2011b]. Standard ten ma stanowić rozwiązanie powyższego problemu szerokiej interpretacji i ma dostarczyć przedsiębiorstwom niezbędnych wskazówek, jak należy rozumieć kategorię wartości godziwej wymaganą przez poszczególne standardy szczegółowe.

W MSSF 13 proponuje się przyjęcie jednej definicji wartości godziwej, która ma zastosowanie w każdej sytuacji, kiedy standard szczegółowy będzie wymagał wyceny według warto-

---

<sup>206</sup> przykładowo: [MSSF 2010A, MSSF 1 Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości po raz pierwszy, zał. A; MSSF 9 Instrumenty finansowe, zał. A; MSR 16 Rzeczowe aktywa trwałe, par. 6; MSR 38 Wartości niematerialne, par. 8].

ści godziwej<sup>207</sup>. Zgodnie z jej nowym brzmieniem wartość godziwa to „cena, która byłaby uzyskana ze sprzedaży składnika aktywów lub zapłacona w celu transferu zobowiązania w normalnej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku na moment wyceny”<sup>208</sup>.

Dalej standard wyjaśnia i precyzuje poszczególne elementy definicji wartości godziwej, co prezentuje tabela 2.8.

Tabela 2.8. **Objaśnienia elementów definicji wartości godziwej zgodnie z MSSF 13**

<p>Standard MSSF 13 wyjaśnia i precyzuje poszczególne elementy definicji wartości godziwej, a mianowicie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wyjaśnia pojęcie „transakcji pomiędzy uczestnikami rynku”; ustalając cenę wymiany należy brać pod uwagę ceny transakcji na „rynku podstawowym” lub na „rynku najbardziej korzystnym” dla danego składnika aktywów i zobowiązań, do którego jednostka ma dostęp,</li> <li>• określa cechy charakterystyczne dla stron transakcji zawieranej na „rynku podstawowym” lub na „rynku najbardziej korzystnym”; „rynek podstawowy” to rynek o najwyższym poziomie aktywności w odniesieniu do danego typu składników aktywów lub zobowiązań, natomiast „rynek najbardziej korzystny” to rynek, na którym jednostka mogłaby osiągnąć najlepszą cenę,</li> <li>• wyjaśnia pojęcie ceny ustalonej pomiędzy uczestnikami transakcji rynkowej; ustalając cenę nie uwzględnia się kosztów transakcyjnych chyba, że zalecenie takie wynika ze standardu szczegółowego,</li> <li>• określa interpretacje wartości godziwej zastosowanej do wyceny aktywów, zobowiązań i własnych instrumentów kapitałowych jednostki; wartość godziwą składnika: <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) <u>aktywów niefinansowych</u> określa się na podstawie najlepszego i w najwyższym stopniu wykorzystania tego składnika przez uczestnika rynku. Określając najlepsze i w najwyższym stopniu wykorzystanie jednostka powinna rozważyć, czy jest ono „fizycznie możliwe, zgodne z prawem i wykonalne w kategoriach finansowych”,</li> <li>(2) <u>zobowiązania lub instrumentu kapitałowego</u> określa się przy założeniu, że instrument zostanie przekazany na dzień wyceny, ale pozostanie niezrealizowany (tj. jest to wartość transferu, nie cena umorzenia czy koszt rozliczenia),</li> </ul> </li> <li>• odnosi się do początkowego ujęcia aktywów i zobowiązań w wartości godziwej w szczególności w przypadku, kiedy cena transakcji nie odzwierciedla wartości godziwej,</li> <li>• określa techniki wyceny przewidziane do ustalenia wartości godziwej; jeżeli jest możliwa bezpośrednia obserwacja transakcji zawieranych na „rynku podstawowym” lub na „rynku najbardziej korzystnym” dla danego składnika aktywów lub zobowiązań, to wartość godziwą określa się na podstawie tych obserwacji. Jeżeli takiej możliwości nie ma, stosuje się techniki wyceny. MSSF 13 omawia trzy metody, które można zastosować przy ustalaniu wartości godziwej, a mianowicie: <ul style="list-style-type: none"> <li>– metodę rynkową, w ramach której jednostka wykorzystuje „ceny i inne właściwe informacje pochodzące z transakcji rynkowych dotyczących identycznych lub porównywalnych (czyli podobnych) składników aktywów, zobowiązań lub ich grup”,</li> <li>– metodę dochodową, która polega na przeliczaniu prognozowanych kwot (np. przepływów pieniężnych lub dochodów i kosztów) na jedną kwotę bieżącą (tj. zdyskontowaną),</li> <li>– metodę kosztową<sup>209</sup>, w ramach której jednostka określa wartość „odzwierciedlającą kwotę wymaganą obecnie do odtworzenia zdolności wytwórczych składnika aktywów (często określaną mianem bieżącego kosztu odtworzenia)” [Biuletyn MSSF 2011],</li> </ul> </li> </ul>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<sup>207</sup> Wyjątkiem są następujące standardy: MSSF 2 „Płatności w formie akcji”, MSR 17 „Leasing”, MSR 2 „Zapasy” i MSR 36 „Utrata wartości aktywów”, w odniesieniu do których MSSF 13 nie jest stosowany.

<sup>208</sup> Tłumaczenie własne. Definicja oryginalna brzmi: „the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date” [MSSF 13 2011a, par. 9].

<sup>209</sup> Można zauważyć, że metoda ta nie jest w istocie zgodna z nową koncepcją wartości godziwej, rozumianą jako cena sprzedaży, czyli cena wyjścia (*exit price*). Bieżący koszt odtworzeniowy – jak o tym była mowa – odpowiada cenie ponownego nabycia, czyli cenie wejścia (*enter price*). Cena ta jest zatem rezultatem transakcji zakupu, a nie sprzedaży. Sytuacja ta wynika z przyjętego przez RMSR założenia, że ceny wejścia i ceny wyjścia są takie same na tym samym rynku. Stąd też RMSR zakłada, że metoda kosztów odtworzeniowych jest zgodna z nową definicją wartości godziwej. Zgadając się z przyjętym przez RMSR założeniem, że bieżąca cena nabycia i bieżąca cena sprzedaży dla określonego składnika na tym samym rynku powinna być taka sama, można jednak zapytać jaki sens miała zmiana definicji i wyraźne wskazanie interpretacyjne w kierunku ceny sprzedaży, w sytuacji gdy z góry przyjęto założenie o równości cen sprzedaży i nabycia na tym samym rynku? Dotychczasowa definicja miała właśnie tę zaletę, że nie precyzowała jaką cenę – wejścia czy wyjścia – należy przyjąć do wyceny, domyślnie zakładając ich równość na danym rynku. Obecne w nowej definicji zawężenie rozumienia katego-

- wskazuje na ogólne zasady przyjęcia danych wejściowych technik wyceny; zalecenie maksymalnego możliwego użycia danych obserwowalnych i minimalizowania użycia danych nieobserwowalnych,
- określa hierarchię źródeł danych dla szacowania wartości godziwej; hierarchia ta kategoryzuje dane wejściowe technik wyceny według trzech stopni ważności<sup>210</sup>:
  - (1) pierwszy, najwyższy poziom hierarchii jest nadany niekorygowanym cenom notowanym na aktywnych rynkach na identyczny składnik aktywów lub zobowiązań, tzw. dane w pełni obserwowalne,
  - (2) drugi poziom dotyczy danych niestanowiących cen z poziomu pierwszego, ale są obserwowalne bezpośrednio lub pośrednio,
  - (3) trzeci najniższy poziom ważności jest nadany danym nieobserwowalnym wynikającym z założeń własnych jednostki. Składnik aktywów lub zobowiązań zalicza się w całości do jednej z tych trzech kategorii w oparciu o dane z najniższego poziomu istotnie wpływające na jego wycenę,
- określa niezbędne ujawnienia dotyczące ustalania wartości godziwej, które powinny być zamieszczone w sprawozdaniu finansowym.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie [MSSF 13 2011a].

Jak z powyższego wynika, wartość godziwa jest obecnie interpretowana jako bieżąca cena sprzedaży ustalona z perspektywy niezależnego uczestnika rynku. Oznacza to odejście od założenia obowiązującego w dotychczasowej definicji, że jednostka dokonująca wyceny jest stroną hipotetycznej transakcji. W konsekwencji, ustalając wartość godziwą nie uwzględnia się obecnie czynników specyficznych dla danej transakcji takich jak koszty transakcji [MSSF 13 2011a, par. 25], a także czynników specyficznych dla samej jednostki takich jak na przykład zamiar jednostki gospodarczej względem danego składnika majątku czy też zdolność do odtworzenia przez jednostkę gospodarczą danego składnika majątkowego. Widać zatem wyraźnie przyjęcie przez RMSR perspektywy rynku do wyceny w wartości godziwej.

Zalety wartości godziwej prezentuje tabela 2.9.

Jeśli wartość godziwa jest ustalona na aktywnym rynku, posiada ona zalety i wady ustalonych mierników bieżącej ceny sprzedaży. Cenom rynkowym – jak o tym była mowa – przypisuje się wysoką wiarygodność, a nawet obiektywność – poziom pierwszy w hierarchii ważności danych wejściowych. W sytuacji jednak, gdy rynek nie jest aktywny – co ma miejsce w odniesieniu do wielu składników majątkowych – wartość godziwą trzeba oszacować, przez co jej wiarygodność zmniejsza się wraz ze zwiększaniem się udziału danych nieobserwowalnych w procesie wyceny (poziom drugi i trzeci w hierarchii).

Wartość godziwa wykazuje szereg wad i dotyczą one głównie jej wiarygodności i porównywalności. Są one widoczne zwłaszcza na tle zalet kosztu historycznego. Wady wartości godziwej prezentuje tabela 2.10.

---

rii wartości godziwej, przy jednoczesnym wprowadzaniu możliwości jej rozszerzenia na inne – niż cena sprzedaży – mierniki, czyni rozwiązania w ramach standardu niespójnymi i niejednoznacznymi w interpretacji.

<sup>210</sup> Zaznaczyć należy, że obowiązek ujawnienia informacji zgodnie z taką hierarchią istnieje już obecnie w odniesieniu do instrumentów finansowych rozliczanych zgodnie z MSSF 7. W tym wypadku jednak, MSSF 13 rozszerza obowiązek na wszystkie składniki aktywów i zobowiązań.

Tabela 2.9. Zalety wartości godziwej

Zalety	Omówienie
<b>Prospektywny obraz</b>	Wartość godziwa umożliwia lepsze odwzorowanie zdolności jednostki do generowania przyszłych przepływów pieniężnych niż w przypadku kosztu historycznego, co pozwala zrealizować część oczekiwań informacyjnych interesariuszy dotyczących przyszłych stanów jednostki i przybliżyć wartość księgową kapitału przedsiębiorstwa do jego wartości rynkowej
<b>Tworzy podstawy do oceny niektórych efektów decyzji ekonomicznych</b>	Wycena w wartości godziwej jest wyzbyta elementów specyficznych dla jednostki i abstrahuje w istocie od celu w jakim jednostka gospodarcza nabyła instrument. Daje to możliwość porównania dochodowości instrumentów finansowych posiadających podobną charakterystykę ekonomiczną, ale także umożliwia ocenę umiejętności zarządzających jednostką gospodarczą w zakresie prowadzonej przez nich polityki inwestycyjnej.
<b>Urealnienie kosztów</b>	Wycena zużywanych zasobów według wartości godziwej pozwala lepiej wypełnić zasadę współmierności kosztów i przychodów, bowiem aktualnym cenom sprzedaży produktów przeciwstawia się koszty „realne”, aktualne, a nie historyczne [Gierusz 2011, s. 118].
<b>Elastyczność rozwiązań</b>	Wielość opcji, jakie mogą być zastosowane przy wycenie, daje jednostkom możliwość wybrania właściwej techniki uwzględniającej zarówno specyfikę wycenianej pozycji, jak i dostęp przedsiębiorstwa do informacji rynkowych.
<b>Alternatywa dla kosztu historycznego</b>	W sytuacjach, gdy pomiar kosztu historycznego jest utrudniony (np. aktywa biologiczne) lub w przypadku jego braku (niektóre pochodne instrumenty finansowe), wartość godziwa wydaje się być jednym wariantem wyceny.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2.10. Wady wartości godziwej

Wady	Omówienie
<b>Wartość hipotetyczna</b>	Wartość godziwa ustalona na aktywnym rynku pozostaje wartością czysto hipotetyczną, bowiem jest ustalona w oparciu hipotetyczną transakcję, do której faktycznie nie doszło. Z tego też powodu w myśl nowej definicji, wartość godziwą można określić mianem <b>prognozowanej wartości hipotetycznej transakcji rynkowej sprzedaży</b> .
<b>Subiektywizm technik szacowania wartości</b>	W sytuacji braku aktywnego rynku – co dotyczy większości składników aktywów i zobowiązań – jednostka ma możliwość korzystania z technik szacowania wartości opartych w większym lub mniejszym stopniu na subiektywnie dobranych parametrach.
<b>Identyfikacja aktywnego rynku</b>	Stwierdzenie, że dany rynek jest aktywny lub też nie, również wymaga indywidualnego osądu. Taka ocena musi być podejmowana każdorazowo w sytuacji dokonywania pomiaru, bowiem nawet jeśli rynek jest aktywny dziś, to nie oznacza to, że będzie aktywny w przyszłości <sup>211</sup> .
<b>Subiektywne oceny i założenia jednostki</b>	Praktycznie wszystkie elementy procedury ustalenia wartości godziwej są oparte na subiektywnych ocenach i założeniach jednostki, co obniża wiarygodność tego pomiaru <sup>212</sup> .
<b>Nieemożność bezpośredniej weryfikacji</b>	Nie można dokonać weryfikacji wartości godziwej na podstawie dokumentu księgowego potwierdzającego zawartą transakcję. Możliwa jest jedynie weryfikacja pośrednia polegająca na sprawdzeniu niektórych parametrów przyjętych do ustalenia wartości <sup>213</sup> .

<sup>211</sup> Sytuację tę uwypuklił kryzys finansowy, kiedy to rynki na niektóre instrumenty finansowe przestały być dostępne. To spowodowało, że instytucje finansowe zostały zmuszone do odejścia w procesie wyceny od cen rynkowych, w kierunku technik opartych na nieobserwowalnych danych. Przyczyniło się to do utraty zaufania ze strony użytkowników sprawozdań finansowych co do informacji o wartości złożonych instrumentów finansowych [Szweda 2009; Report 2008, s. 26].

<sup>212</sup> Jednak niektórzy zwolennicy wyceny w wartości godziwej zwracają uwagę na możliwość poprawy jej wiarygodności poprzez opracowanie powszechnie akceptowanych i uznanych za obiektywne i sprawdzalne technik szacunkowych [Michalak 2004, s. 254].

<sup>213</sup> W momencie wprowadzania wartości godziwej do wyceny okresowej w ramach MSR, jedynej i wyłącznej możliwości jej ustalenia upatrywano w sytuacji istnienia aktywnego rynku dla danego składnika aktywów [Bonham i in. 2006, s. 173].

<b>Problemy w zastosowaniach praktycznych</b>	Proponowana w MSSF 13 trzystopniowa hierarchia ważności parametrów przyjmowanych do ustalania wartości godziwej, jakkolwiek może wydaje się słuszna ze względu na zwiększenie spójności i zobiektywizowanie parametrów pomiarowych, może okazać się problematyczna w zastosowaniach praktycznych [MSSF 13 2011b, par. BC173-BC175].
<b>Problemy treści ekonomicznej</b>	Jeden składnik aktywów lub zobowiązań może mieć kilka różnych poprawnie ustalonych wartości, zależnych od subiektywnych założeń przyjmowanych każdorazowo do obliczeń.
<b>Konieczność wysokich kwalifikacji</b>	Duże skomplikowanie procedur pomiarowych i stosowanie złożonych modeli wyceny wartości godziwej oznacza, że wiarygodność pomiaru będzie zdeterminowana nie tylko ilością nieobserwowalnych danych, ale także wykwalifikowaniem osób, które będą miały opracować i stosować odpowiednie procedury pomiaru czy też budować modele matematyczne.
<b>Znaczne koszty pozyskania informacji</b>	Znaczne koszty związane z pozyskaniem informacji o wartości godziwej wynikające bądź to z konieczności szkolenia pracowników bądź zakupu usług zewnętrznych rzeczoznawców majątkowych.
<b>Ograniczona zrozumiałość</b>	W związku z dużym skomplikowaniem stosowanych algorytmów obliczeniowych wartości godziwej jej zrozumienie wymaga już nie tylko ogólnej wiedzy ekonomicznej, ale wiedzy wysoce specjalistycznej <sup>214</sup> .
<b>Problemy badania przez biegłego rewidenta</b>	Można wątpić czy biegły rewident jest w stanie uzyskać pewność, że parametry subiektywnie przyjęte w danej technice wyceny najlepiej odzwierciedlają rzeczywistość ekonomiczną przedsiębiorstwa.
<b>Ograniczona porównywalność</b>	Prawie nieograniczona możliwość kształtowania wartości godziwej uniemożliwia w praktyce możliwość porównań w czasie i przestrzeni.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie

Podsumowując, analiza mierników wyceny stosowanych zarówno w MSSF jak i w UoR wskazuje, że bazują one na odmiennych metodykach ustalania i prezentują różne treści ekonomiczne, mimo że każdy z nich stara się określić wartość aktywów i zobowiązań na moment dokonywania wyceny.

Parametry przyjmowane do ustalania mierników wartości bieżących – w szczególności stopy dyskontowe, planowane przepływy pieniężne netto itp. – mogą pochodzić zarówno ze sfery rzeczywistości gospodarczej, jak również wynikać z przyjmowanych założeń, hipotez dotyczących oczekiwanej przyszłości – dane nieobserwowalne. Bazują zatem na subiektywnych ocenach i osądach osób dokonujących wyceny odnoszących się do stanów przyszłych, niepewnych.

Odmienność możliwych do stosowania miar wyceny pokazuje także, że wartość tego samego składnika majątkowego w tych samych warunkach może być istotnie różna w zależności od wybranego sposobu jej wyznaczenia. W konsekwencji może to tworzyć odmienne obrazy sytuacji majątkowej i finansowej jednostki gospodarczej. Zasadniczo można je podzielić na dwa obrazy, a mianowicie obraz przeszłościowy – dokonań jednostki – dla którego najbar-

<sup>214</sup> Niezrozumiałość wynika także ze stosowania w odniesieniu do tej ekonomicznej kategorii wartości określenia „godziwa”. Zwraca się uwagę, że określenie „godziwy” ma konotacje etyczne i znaczy tyle co „rzetelny”, „uczciwy”, „sprawiedliwy” i „prawy” ([www.synonimy.pl](http://www.synonimy.pl)). Jednak wartość godziwa, jak wskazano, ma dwie postaci, tj. stanowi wartość wycenianego składnika ustaloną na aktywnym rynku lub w przypadku braku, szacunek takiej wartości. P. Kwiecień [2009] zauważa, że „rynek potrafi odejść bardzo daleko od tak zwanej wartości godziwej; tym dalej im trudniej ją ustalić”. Jeśli zatem godziwość wartości pochodząca z aktywnego rynku może być wątpliwa, to tym bardziej wątpliwości może budzić jej szacowanie.

dzień adekwatnym miernikiem jest koszt historyczny i obraz przyszłościowy, bazujący na pomiarze wartości bieżących.

Jak zaznaczono w dotychczasowych rozważaniach, „Założenia koncepcyjne SF” jak i UoR wyraźnie podkreślają konieczność wiarygodnej wyceny czy też wiarygodnie ustalonej wartości jako kryterium ujęcia i definicji danego składnika w sprawozdaniu finansowym – w przypadku UoR kryterium to jest elementem samej definicji składnika. Kryterium to przekłada się zatem bezpośrednio na konieczność zapewnienia wiarygodności miar wyceny stosowanych do ustalania wartości poszczególnych pozycji w sprawozdaniu finansowym.

Wątpliwości co do wiarygodności stosowanych miar wyceny koncentrują się zasadniczo wokół wyboru miar wartości bieżącej, a w szczególności tych, które nie są ustalone w oparciu o dane rynkowe. Od wiarygodności pomiaru zależy bowiem przydatność informacji do podejmowania decyzji – jak ustalono żadna informacja niewiarygodna nie jest przydatna.

Zakładając, że realnym jest dążenie do zapewnienia porównywalności sprawozdań finansowych w czasie i przestrzeni, możliwość dowolnego kształtowania mierników wyceny istotnie ogranicza to dążenie w praktyce. W ramach kategorii wartości godziwej kryją się – jak wskazano – różne mierniki i różne ich konstrukcje, więc założenie, że wartość godziwa zapewnia porównywalność sprawozdań finansowych, oznacza porównywalność raczej z nazwy koncepcji wyceny niż z treści ekonomicznej, którą wyraża.

Z powyższego wynika, że nie istnieje jedno jedyne i najlepsze modelowe rozwiązanie w zakresie wyboru miernika wyceny składników sprawozdania finansowego, ponieważ określony miernik lub ich kombinacja powinny być podporządkowane realizacji celów sprawozdania finansowego, którym mają służyć, uwzględniając także aktualne uwarunkowania gospodarcze. Innymi słowy, od celu sprawozdania zależeć będzie jaka treść ekonomiczna ma zostać pokazana w sprawozdaniu finansowym, a w konsekwencji jakie mierniki zostaną zastosowane do wyznaczania wartości w tym sprawozdaniu.

## **2.5. Metody i zasady wyceny sprawozdania finansowego w polskich i międzynarodowych standardach sprawozdawczości finansowej – analiza porównawcza**

Jak wskazywano w punkcie 2.1. wycena jest trzecim etapem włączania określonych składników do sprawozdania finansowego. Jest procesem zmierzającym do ustalenia kwot pieniężnych, w jakich składniki sprawozdania finansowego mają zostać ujęte i wykazane w bilansie oraz rachunku zysków i strat. Pociąga to za sobą konieczność wyboru jednej z istniejących metod wyceny. Przyjęcie określonej metody wyceny do ustalania wartości danej pozycji w

sprawozdaniu finansowym determinuje szczegółową zasadę jego wyceny obejmującą miarę wyceny i algorytm stosowania tej miary.

„Założenia koncepcyjne SF” identyfikują cztery metody wyceny (podstawy, koncepcje wyceny), które mogą zostać zastosowane do ustalania wartości, a mianowicie: kosztu historycznego, aktualnej ceny nabycia, wartości możliwej do uzyskania (realizacji) oraz wartości bieżącej. Nie wskazuje się jednak, która z metod jest preferowana. Metody te są stosowane przy ustalaniu wartości poszczególnych pozycji w sprawozdaniu finansowym w różnym zakresie i różnych połączeniach. Szczegółowe zalecenia w tym zakresie wynikają z zapisów odpowiednich MSSF i stanowią poziom techniczny wyceny odnoszący się do zastosowania tych zasad.

Tabela 2.11. **Metody i mierniki wyceny zgodnie z UoR i MSSF**

<b>Metoda wyceny</b>	<b>Omówienie</b>
<b>Kosztu historycznego</b>	Metoda, zgodnie z którą wartość aktywów ustala się wysokości kwoty pieniężnej lub wartości godziwej zapłaty niepieniężnej ustalonej na dzień ich nabycia. Z kolei zobowiązania wycenia się w wartości kwot wpływów, które otrzymano w zamian za przyjęcie na siebie obowiązku lub w innych wypadkach (np. podatek dochodowy) – w wartości równej kwocie środków pieniężnych, która zostanie zapłacona w przyszłości w celu uregulowania zobowiązania w normalnym toku działalności gospodarczej. Miernikami wartości są więc historyczna cena nabycia, historyczny koszt wytworzenia i kwota wymagająca zapłaty.
<b>Aktualnej ceny nabycia</b>	Metoda, na podstawie której aktywa wycenia się w wartości równej kwocie, jaką należałoby zapłacić w wypadku nabywania takiego samego lub podobnego (równoważnego) składnika aktywów. Natomiast zobowiązania są wyceniane w wysokości niezdyskontowanej kwoty środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, która byłaby w chwili obecnej wymagana do uregulowania obowiązku. Miernikiem wartości odtworzeniowej jest więc aktualna cena nabycia (wartość rynkowa).
<b>Wartości możliwej do uzyskania, (realizacji)</b>	Metoda, zgodnie z którą aktywa wycenia się w wysokości kwoty pieniężnej możliwej obecnie do uzyskania przy zbyciu danego składnika aktywów drogą normalnej zaplanowanej transakcji, a zobowiązania ujmują się w wartości realizacji, czyli w wysokości niezdyskontowanej kwoty środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, przewidywaną do zapłaty w celu uregulowania zobowiązań w normalnym toku działalności gospodarczej. Miernikiem wartości jest tu cena sprzedaży netto – możliwa do uzyskania na dzień wyceny.
<b>Wartości bieżącej</b>	Metoda, której zastosowanie oznacza, że aktywa wycenia się w zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych wpływów środków pieniężnych netto, które dana pozycja, zgodnie z przewidywaniami, wypracuje w toku działalności gospodarczej. Z kolei wartość zobowiązań ustala się w zdyskontowanej wartości bieżącej przyszłych wpływów środków pieniężnych netto, przewidywanych jako wymagane do spłaty zobowiązań w normalnym toku działalności gospodarczej. Miernikami wartości w omawianej metodzie są zatem zdyskontowana wartość przyszłych wpływów i zdyskontowana wartość przyszłych wydatków.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [ZKSF 2010, par. 4.55].

Z kolei w regulacjach krajowych nie definiuje się metod wyceny<sup>215</sup>. Określone mierniki wartości są przyporządkowane do poszczególnych składników sprawozdania finansowego.

<sup>215</sup> Szczegółowe regulacje odnoszące się do wyceny poszczególnych pozycji w sprawozdaniu finansowym stanowią trzeci poziom norm rachunkowości i są uszczegółowieniem nadrzędnych zasad wyceny, z których pierwszoplanową rolę odgrywa norma jasnego i rzetelnego obrazu.

Zasadniczo jednak ich zakres i charakter nawiązuje do tych ich grup ujętych i zaprezentowanych w „Założeniach koncepcyjnych SF”. Można więc stwierdzić, że metody wyceny określone w UoR są zasadniczo tożsame z metodami wyceny zawartymi w „Założeniach koncepcyjnych SF”. Metody wyceny wraz ze stosowanymi przez nie miernikami wyceny prezentuje tabela 2.11.

Pomimo podobieństw zidentyfikowanych mierników i metod wyceny w UoR i „Założeniach koncepcyjnych SF”, zakres ich stosowania w odniesieniu do poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego może być różny. Ponadto odmienne są także konsekwencje ujęcia przeszacowań wartości – wynikowe lub kapitałowe – co bezpośrednio wpływa na realizację zasad, norm nadrzędnych, a także zasady zachowania kapitału. W konsekwencji obraz zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym może cechować się odmienną wiarygodnością, a sprawozdanie finansowe porównywalnością.

Ponadto, zalety i wady określonych metod wyceny są pochodną zalet i wad wykorzystywanych przez nie mierników wyceny, zidentyfikowanych i omówionych w punkcie 2.4. Zatem jakość – wiarygodność, porównywalność – informacji sprawozdawczej ukształtowanej przy wykorzystaniu określonych metod wyceny będzie wynikać z jakości mierników stosowanych przy jej tworzeniu.

Zestawienie szczegółowych zasad wyceny wybranych pozycji sprawozdań finansowych, na moment wyceny początkowej jak i wyceny po początkowym ujęciu wraz ze sposobem tego ujęcia w przypadku przeszacowań wartości, prezentuje tabela 2.12.

Tabela 2.12. Zestawienie szczegółowych zasad wyceny pozycji bilansowych według MSSF i UoR

MSSF	Ustawa o rachunkowości
<b>Wartości niematerialne i prawne</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia, gdy aktywa nabyto w drodze wymiany na aktywa pieniężne; - wartość godziwa (szacunek), gdy aktywa nabyto w drodze wymiany na aktywa niepieniężne lub kombinację aktywów pieniężnych i niepieniężnych.	- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia.
<b>Wycena bilansowa</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
<u>Podejście wzorcowe:</u> - historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia, pomniejszone o umorzenie oraz łączną kwotę odpisów z tytułu utraty wartości. <u>Podejście alternatywne:</u> - wartość przeszacowana (szacunek), czyli wartość godziwa na dzień przeszacowania, pomniejszona o kwotę późniejszego umorzenia oraz łączną kwotę późniejszych odpisów z tytułu utraty wartości – w sytuacji, gdy istnieje aktywny rynek na te aktywa.	- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia, pomniejszone o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.



<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i> <sup>216</sup>	<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i> <sup>217</sup>
<p>↑ – kapitał (inne całkowite dochody);                      ↓ – RZiS                      ↑ a następnie ↓ – kapitał a potem kapitał i RZiS (w wysokości nadwyżki nad wcześniejszym wzrostem);                      ↓ a następnie ↑ – RZiS i kapitał (w wysokości nadwyżki nad wcześniejszym spadkiem)</p>	
<b>Rzeczowe aktywa trwale</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
<p>- historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia,                      gdy aktywa nabyto w drodze wymiany na aktywa pieniężne.                      - wartość godziwa (szacunek) - gdy aktywa pozyskane w drodze wymiany na aktywa niepieniężne lub kombinację aktywów pieniężnych i niepieniężnych.</p>	<p>- historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia.</p>
<b>Wycena bilansowa</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
<p><u>Podejście wzorcowe:</u>                      - historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia,                      pomniejszone o umorzenie oraz łączną kwotę odpisów z tytułu utraty wartości.  <u>Podejście alternatywne:</u>                      - wartość przeszacowana (szacunek),                      czyli wartość godziwa na dzień przeszacowania, pomniejszona o kwotę późniejszego umorzenia oraz łączną kwotę późniejszych odpisów z tytułu utraty wartości – w sytuacji, gdy wartość godziwa może być ustalona w sposób wiarygodny.                      Wartość godziwa gruntów i budynków jest ustalana zwykle poprzez odniesienie do warunków rynkowych w drodze oszacowania dokonywanego na ogół przez profesjonalnego rzeczoznawcę.                      Wartością godziwą maszyn, urządzeń itp. jest zwykle ich wartość rynkowa ustalona w drodze oszacowania. Jeśli nie ma dowodów dotyczących wartości rynkowej składnika rzeczowego majątku trwałego, jednostka może oszacować wartość godziwą wykorzystując metodę dochodową lub metodę kosztu odtworzenia.</p>	<p>- historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia lub                      - wartość przeszacowana (po aktualizacji wyceny środków trwałych),                      pomniejszone o odpisy umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.</p>
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>
<p>↑ – kapitał (inne całkowite dochody);                      ↓ – RZiS                      ↑ a następnie ↓ – kapitał a potem kapitał i RZiS (w wysokości nadwyżki nad wcześniejszym wzrostem);                      ↓ a następnie ↑ – RZiS i kapitał (w wysokości nadwyżki nad wcześniejszym spadkiem)</p>	
<b>Nieruchomości inwestycyjne, Inwestycje w aktywa niematerialne</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
<p>- historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia.</p>	<p>- historyczna cena nabycia,                      - historyczny koszt wytworzenia.</p>
<b>Wycena bilansowa</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
<p><u>Podejście wzorcowe:</u>                      - historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia,                      pomniejszone o odpisy umorzeniowe oraz łączną kwotę odpisów z tytułu utraty wartości, lub  <u>Podejście alternatywne:</u>                      - wartość godziwa (szacunek),                      wycena wszystkich nieruchomości inwestycyjnych w wartościach godziwych.</p>	<p>- historyczna cena nabycia lub                      - historyczny koszt wytworzenia,                      pomniejszone o odpisy umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości,                      lub                      - cena rynkowa bądź inaczej określona wartość godziwa (szacunek).</p>

<sup>216</sup> W zestawieniu pomijać się będzie ujęcie skutków zaistnienia trwałej utraty wartości, bowiem zasadniczo w każdym przypadku ujmuje się ją wynikowo.

<sup>217</sup> W zestawieniu pomijać się będzie ujęcie skutków zaistnienia trwałej utraty wartości, bowiem zasadniczo w każdym przypadku ujmuje się ją wynikowo.

<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>		<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	
↓ – RZiS ↑ – RZiS		↓ – RZiS ↑ – RZiS	
<b>Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży</b>			
<b>Wycena bilansowa</b>		Brak uregulowania	
- wartość bilansowa przed kwalifikacją jako przeznaczonego do sprzedaży, - wartość godziwa (szacunek) pomniejszona o koszty zbycia w zależności od tego, która z tych dwóch kwot jest niższa (zasada podwójnego minimum).			
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>			
↓ – RZiS			
<b>Zapasy</b>			
<b>Wycena początkowa</b>		<b>Wycena początkowa</b>	
- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia.		- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia.	
<b>Wycena bilansowa</b>		<b>Wycena bilansowa</b>	
- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia, albo - wartość netto możliwa do uzyskania (szacunek), w zależności od tego, która z tych dwóch kwot jest niższa (zasada podwójnego minimum).		- historyczna cena nabycia lub - historyczny koszt wytworzenia, albo - cena sprzedaży netto (szacunek), w zależności od tego, która z tych dwóch kwot jest niższa (zasada podwójnego minimum).	
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>		<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	
↓ – RZiS		↓ – RZiS	
<b>Aktywa biologiczne</b>			
<b>Wycena początkowa</b>		<b>Wycena początkowa</b>	
- wartość godziwa (szacunek) pomniejszonej o szacunkowe koszty sprzedaży,  Jeśli nie istnieje możliwość wiarygodnego ustalenia wartości godziwej, wyceny dokonuje się według: - historycznej ceny nabycia lub - historycznego kosztu wytworzenia, pomniejszone o odpisy umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.		Brak uregulowania – traktowane podobnie jak zapasy	
<b>Wycena bilansowa</b>			
- wartość godziwa (szacunek)			
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>		<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	
↓ – RZiS			
<b>Należności</b>			
<b>Wycena początkowa</b>		<b>Wycena początkowa</b>	
Brak standardu. Zasadniczo jednak kategoria ta (z wyjątkiem należności publiczno-prawnych) jest traktowana jak aktywa (należności) finansowe.		Wycena w wartości nominalnej (wynikającej z dokumentów źródłowych).	
<b>Wycena bilansowa</b>		<b>Wycena bilansowa</b>	
Brak standardu. Zasadniczo jednak kategoria ta (z wyjątkiem należności publiczno-prawnych) jest traktowana jak aktywa (należności) finansowe.		Wycena w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności.	
<b>Utrata wartości aktywów</b>			
Wycena utraty wartości w wysokości różnicy między wartościami bilansową i odzyskiwalną (szacunek). Wartość odzyskiwalna jest równa wartości użytkowej <sup>218</sup> lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży, zależnie która z nich jest wyższa.		Wycena utraty wartości w wysokości różnicy wartości składnika aktywów wynikającej z ksiąg rachunkowych i (1) ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku - w inny sposób wartości godziwej (szacunek) czy też (2) wartością odzyskiwalną (szacunek) <sup>219</sup> .	

<sup>218</sup> Wartość użytkowa to bieżąca, szacunkowa wartość przyszłych przepływów środków pieniężnych, których wystąpienia oczekuje się z tytułu dalszego użytkowania składnika aktywów oraz jego zbycia na zakończenie okresu użytkowania.

<sup>219</sup> Szczegółowe wytyczne dla ustalenia utraty wartości przewiduje w tym zakresie KSR nr 4.

<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>
↓ – RZiS ↑ – RZiS	↓ – RZiS ↑ – RZiS
<b>Kapitał własny</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
Wartościowy odpowiednik aktywów netto, które stanowią aktywa jednostki pomniejszone o zobowiązania (brak standardu).	Wartościowy odpowiednik aktywów netto, które stanowią aktywa jednostki pomniejszone o zobowiązania.
<b>Wycena bilansowa</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
- wartość nominalna z wyjątkiem udziałów (akcji) własnych (brak standardu).	- wartość nominalna z wyjątkiem udziałów (akcji) własnych, które wyceniane są według cen nabycia.
<b>Rezerwy, zobowiązania i aktywa warunkowe</b>	
- wysokość najbardziej właściwych szacunków nakładów niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku na dzień bilansowy (szacunek). W sytuacji, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, kwota rezerwy powinna odpowiadać zaktualizowanej wartości nakładów, które zgodnie z oczekiwaniami będą niezbędne do wypełnienia zobowiązania.	- uzasadniona, wiarygodnie oszacowana kwota (szacunek) zgodnie z wytycznymi KSR 6.
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>
↓ – RZiS ↑ – RZiS	↓ – RZiS ↑ – RZiS
<b>Zobowiązania</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
Brak standardu. Zasadniczo jednak kategoria ta (z wyjątkiem zobowiązań publiczno-prawnych) jest traktowana jak zobowiązania finansowe.	- wartość nominalna (wynikająca z dokumentów źródłowych).
<b>Wycena bilansowa</b>	<b>Wycena bilansowa</b>
Brak standardu. Zasadniczo jednak kategoria ta (z wyjątkiem zobowiązań publiczno-prawnych) jest traktowana jak zobowiązania finansowe.	- kwota wymagająca zapłaty lub - wartość godziwa - w przypadku zobowiązań finansowych, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe (szacunek).
<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>	<i>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</i>
	↓ – RZiS ↑ – RZiS
<b>Instrumenty finansowe</b>	
<b>Wycena początkowa</b>	<b>Wycena początkowa</b>
<u>Aktywa finansowe</u> - wartość godziwa <u>Zobowiązania finansowe</u> - wartość godziwa <u>Wycena wbudowanego instrumentu pochodnego i umowy zasadniczej</u> - wartość godziwa <u>Zobowiązanie do udzielenia pożyczki poniżej rynkowej stopy procentowej</u> - wartość godziwa	<u>Aktywa finansowe</u> - cena nabycia <u>Zobowiązania finansowe</u> - wartość godziwa
<b>Wycena bilansowa</b> <sup>220</sup>	<b>Wycena bilansowa</b>
<u>Aktywa finansowe</u> - wartość godziwa Standard przewiduje wycenę zgodnie z: - wartością godziwą w przypadku <i>aktywów finansowych w wartości godziwej przez wynik finansowy i aktywów finan-</i>	<u>Aktywa finansowe</u> - wartość godziwa Wyjątkiem są aktywa wyceniane według: - skorygowanej ceny nabycia, w przypadku aktywów zaklasyfikowanych do <i>pożyczek udzielonych i należności wła-</i>

<sup>220</sup> Od 1 stycznia 2013 roku klasyfikacja instrumentów finansowych będzie podporządkowana zasadom ich wyceny. Instrumenty finansowe będą klasyfikowane do dwóch grup: jednej, która będzie wyceniana według wartości godziwej lub drugiej wycenianej według zamortyzowanego kosztu.

<p>sowych dostępnych do sprzedaży, chyba że niemożliwe jest wiarygodne określenie wartości godziwej,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- skorygowanej ceny nabycia (zamortyzowanego kosztu) w przypadku pożyczki i należności a także inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności.</li> <li>- cena nabycia, w przypadku instrumentów kapitałowych niekwotowanych na aktywnym rynku (oraz powiązanych z nimi instrumentów pochodnych), dla których nie ma możliwości wiarygodnego określenia wartości godziwej.</li> </ul> <p><u>Zobowiązania finansowe</u></p> <p>Wycena według skorygowanej ceny nabycia (zamortyzowanego kosztu).</p> <p>Wyjątkiem są wyceny według:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wartości godziwej w przypadku <i>zobowiązań finansowych w wartości godziwej przez wynik finansowy</i>, chyba że niemożliwe jest wiarygodne ustalenie wartości godziwej.</li> <li>- ceny nabycia – w sytuacji gdy brak możliwości wiarygodnego ustalenia wartości godziwej<sup>221</sup> (wycena takich pozycji w koszcie),</li> <li>- wyceny, która odzwierciedla prawa i obowiązki, jakie jednostka zachowała, w sytuacji zobowiązania finansowego związanego z przekazaniem (przeniesionym) składnikiem aktywów finansowych, który na skutek utrzymania zaangażowania w ten składnik nie kwalifikuje się do wyłączenia (usunięcia).</li> </ul> <p>Powiązane zobowiązanie jest wyceniane w taki sposób, że wartość bilansowa netto przeniesionego składnika aktywów oraz związanego z nim zobowiązania jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zamortyzowanym kosztem praw i obowiązków zachowanych przez jednostkę, jeśli składnik aktywów jest wyceniany w skorygowanej cenie nabycia (zamortyzowanym koszcie),</li> <li>- równa wartości godziwej praw i obowiązków zachowanych przez jednostkę, jak gdyby były oddzielnie wyceniane, jeśli przeniesiony składnik aktywów jest wyceniany w wartości godziwej.</li> </ul> <p>- wyższa wartość z dwóch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* wartości ustalonej zgodnie z MSR 37 <i>Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe</i> lub</li> <li>* wartości początkowej pomniejszonej (jeżeli właściwe) o skumulowane odpisy amortyzacyjne ustalone zgodnie z MSR 18,</li> </ul> <p>w przypadku zobowiązania do udzielenia pożyczki poniżej rynkowej stopy procentowej.</p>	<p>snych, których jednostka nie przeznaczają do sprzedaży, oraz do <i>aktywów finansowych utrzymywanych do terminu wymagalności</i>,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cena rynkowa lub inaczej określona wartość godziwa, w przypadku aktywów zaklasyfikowanych do <i>pożyczek udzielonych i należności własnych</i>, które jednostka nie przeznaczają do sprzedaży w okresie 3 miesięcy,</li> <li>- ceny nabycia, w przypadku aktywów finansowych dla których nie istnieje cena rynkowa ustalona na aktywnym rynku regulowanym, albo których wartość godziwa nie może być ustalona w inny wiarygodny sposób.</li> </ul> <p><u>Zobowiązania finansowe</u></p> <p>Wycena według:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- skorygowanej ceny nabycia, z wyjątkiem pozycji zabezpieczanych, lub</li> <li>- wartości godziwej w przypadku zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu oraz instrumentów pochodnych o charakterze zobowiązań.</li> </ul> <p>Wyjątkiem jest wycena według:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wartości początkowej, która nie ulega przeszacowaniu, w przypadku instrumentów pochodnych, których rozliczenie nastąpi drogą wydania instrumentów kapitałowych niekwotowanych na regulowanym rynku papierów wartościowych.</li> </ul>
<b>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</b>	<b>Ujęcie skutków wyceny bilansowej</b>
<p>dla składników wycenianych w wartości godziwej przez <i>wynik finansowy</i>:</p> <p>↓ – RZiS ↑ – RZiS</p> <p>dla składników <i>dostępnych do sprzedaży</i>:</p> <p>↓ – kapitał (inne całkowite dochody) ↑ – kapitał (inne całkowite dochody)</p>	<p>dla składników przeznaczonych do obrotu:</p> <p>↓ – RZiS ↑ – RZiS</p> <p>dla składników <i>dostępnych do sprzedaży</i>:</p> <p>RZiS lub kapitał</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [MSSF 2011A; UoR].

Z dokonanego przeglądu szczegółowych zasad wyceny składników aktywów i zobowiązań według MSSF i UoR wynika, iż są one kombinacją różnych, zarówno przeszłościowych jak i przyszłościowych metod wyceny. Oznacza to zarazem, że w obu obszarach regulacyjnych

<sup>221</sup> Przykładowo dotyczy to instrumentów pochodnych powiązanych z instrumentem kapitałowym niekwotowanym na aktywnym rynku.

wybrany został do wyceny model mieszany bazujący zarówno na miernikach retrospektywnych jak i prospektywnych.

W przypadku wyceny początkowej w odniesieniu do większości składników MSSF jak i UoR preferują wycenę na podstawie kosztu historycznego jako wynikającą z przeprowadzonej transakcji. W sytuacji braku możliwości ustalenia tej wartości przewiduje się dokonanie jej oszacowania na podstawie wartości rynkowej podobnego składnika lub inaczej ustalonej wartości godziwej.

Większe różnice można zaobserwować w odniesieniu do wyceny bilansowej. Regulacje MSSF przewidują stosowanie alternatywnych metod wyceny – w stosunku do podejścia wzorcowego – w większym zakresie niż to ma miejsce na gruncie regulacji krajowych. W obu regulacjach podejście wzorcowe oparte jest zasadniczo na koszcie historycznym (podejście przeszłościowe). Podejście alternatywne zaś proponuje drugą równoważną możliwą do zastosowania metodę wyceny tej samej pozycji sprawozdania finansowego. Jest ono prawem wyboru realizowanym przez jednostkę w ramach jej polityki rachunkowości. W MSSF alternatywna metoda wyceny jest przewidziana w szczególności dla wartości niematerialnych i prawnych jak i dla rzeczowych aktywów trwałych czego brak w regulacjach krajowych. Alternatywne metody wyceny tych składników są niemal wyłącznie oparte na wycenie w wartości godziwej, czyli wielkości szacowanej (podejście przyszłościowe). Jak wskazywano, wiarygodność wartości godziwej jest ograniczona istnieniem aktywnego rynku na dany składnik aktywów.

Niemniej jednak, zakładając nawet konsekwentne stosowanie szczegółowych zasad wyceny opartych na podejściu przeszłościowym lub przyszłościowym otrzymalibyśmy dwa jednolite metodycznie obrazy wartości, ale różne wartościowo i jakościowo. Natomiast istnienie alternatywnej zasady wyceny dla tego samego składnika, prowadzi do niejednolitej metodycznie wyceny nawet w ramach jednego przedsiębiorstwa. Jak zauważa P. Kabalski [2007, s. 260], bilans staje się wtedy zlepkiem pozycji addytywnych, bowiem dodawane są do siebie wartości składników o odmiennych podstawach wyceny. Zatem im większa niejednolitość metodyczna wyceny, tym mniejszy element semantyczny ma suma bilansowa. Staje się ona wtedy informacją o nieokreślonej treści ekonomicznej.

Zróznicowanie zastosowanych metod wyceny bilansowej, a w szczególności zezwolenie na ich alternatywny wybór, praktycznie wyklucza możliwość zapewnienia porównywalności informacji sprawozdawczej. Jednak nawet wtedy, gdy wszystkie jednostki przyjęłyby do wyceny wartość godziwą i przy braku aktywnego rynku zastosowałyby tę samą technikę wyceny, to jest mało prawdopodobne, że zastosują przy tym te same dane wejściowe np.: stopa procentowa, stopa dyskontowa, itd. Jak wskazano punkcie 2.4. niewielkie różnice w wysokości tych

parametrów mogą powodować istotne różnice w wysokościach ustalonych wartości godziwych, a w konsekwencji uniemożliwiają zapewnienie porównywalności zarówno w czasie jak i w przestrzeni.

Dane wejściowe przyjmowane do ustalenia wartości godziwej w odniesieniu do stosowanej techniki wyceny są kwestią subiektywnej oceny. Subiektywizm ten uniemożliwia osiągnięcie neutralności i obiektywizmu wyceny, przez co wycena traci atrybut wiarygodności.

Ze szczegółowych zasad wyceny nie wynika jednoznaczne wskazanie koncepcji zachowania przedsiębiorstwa i jego kapitału. Jest to widoczne w odniesieniu do ujęcia przeszacowań w ramach alternatywnych metod wyceny opartych na wartości godziwej. Z przeprowadzonej analizy wynika, że MSSF przewidują zasadniczo cztery możliwości ujęcia różnic z aktualizacji wyceny, a mianowicie:

- 1) różnice z wyceny ujmowane są wyłącznie w rachunku zysków i strat, zarówno jako przychody jak i koszty<sup>222</sup>,
- 2) różnice z wyceny ujmowane są wyłącznie w ramach kapitału własnego, zarówno dodatnie jak i ujemne<sup>223</sup>,
- 3) różnice z wyceny ujmowane są zarówno w rachunku zysków i strat jaki i w kapitale własnym zgodnie z algorytmem: skutki przeszacowania „w górę” są ujmowane w kapitale własnym; przeszacowanie „w dół” po pierwsze zmniejsza kapitał własny w wysokości ujętej wcześniej nadwyżki z przeszacowania, a w dalszej kolejności nierozliczona z kapitałem własnym część zostaje ujęta w kosztach bieżącego okresu<sup>224</sup>,
- 4) różnice z wyceny ujmowane są w rachunku zysków i strat zgodnie z zasadą podwójnego minimum – ujmuje się koszt w rachunku zysków i strat w sytuacji gdy: a) wartość godziwa składnika aktywów jest niższa niż jego wartość bilansowa<sup>225</sup>, b) kwota możliwa do realizacji jest niższa niż koszt historyczny<sup>226</sup>.

Regulacje ustawowe dopuszczają zasadniczo podobne możliwości ujęcia przeszacowań z wyceny, jednak zakres ich zastosowania jest mniejszy. Wynika to głównie z braku możliwości wyceny w wartościach godziwych takich pozycji jak rzeczowe aktywa trwałe czy wartości niematerialne i prawne. Niemniej jednak zarówno w regulacjach krajowych jak i MSSF, każdą

---

<sup>222</sup> W ten sposób ujmuje się przeszacowania aktywów finansowych i zobowiązań finansowych sklasyfikowanych jako wyceniane w wartościach godziwych przez wynik finansowy, nieruchomości inwestycyjnych (jeśli wybrano to podejście do wyceny).

<sup>223</sup> W ten sposób ujmuje się przeszacowania aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży i instrumentów dłużnych (w kapitale zostaje ujęta różnica między wartością godziwą, a skorygowaną ceną nabycia, zaś odsetki ujęte zostają w rachunku zysków i strat). W związku z takim ujęciem możliwe jest powstanie kapitału w ujemnej wartości.

<sup>224</sup> W ten sposób ujmuje się przeszacowania aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

<sup>225</sup> W ten sposób ujmuje się przeszacowania aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży.

<sup>226</sup> W ten sposób ujmuje się przeszacowania zapasów.

z wymienionych możliwości ujęcia przeszacowań należy stosować w odniesieniu do ściśle określonego składnika aktywów i zobowiązań. To z kolei sprawia, że w sprawozdaniu finansowym sporządzonym za dany okres mogą być zastosowane jednocześnie wszystkie wyżej wymienione możliwości.

Warte podkreślenia jest to, że pomimo szerokiego zakresu stosowania kategorii wartości godziwej, nie została ona ujęta w „Założeniach koncepcyjnych SF” jako jedna z podstawowych metod wyceny.

## **2.6. Wnioski**

Z całokształtu rozważań dotyczących wyceny sprawozdania finansowego w polskich i międzynarodowych regulacjach rachunkowości można wyprowadzić następujące wnioski odnoszące się do obecnie stosowanych rozwiązań w obszarze wyceny:

- 1) Istnieją różnice w odniesieniu do sformułowanego celu sprawozdania finansowego, który w regulacjach międzynarodowych jest identyfikowany przez pryzmat użyteczności dla odbiorców, zaś w regulacjach krajowych podkreśla się konieczność realizacji koncepcji jasnego i rzetelnego obrazu.
- 2) Zakres odbiorców sprawozdania finansowego sporządzonego według UoR jest szerszy niż w MSSF. Wynika z tego, że różny jest zarazem zakres oczekiwanej treści informacji w sprawozdaniu finansowym wymagany przy zastosowaniu omawianych regulacji. Przyjmując zatem, że w ramach MSSF dobór zasad wyceny jest celowy, czyli wynika z potrzeb zakładanego kręgu użytkowników sprawozdań finansowych, należy mieć obawy czy podążanie przez UoR za zmianami dokonującymi się w ramach MSSF i dostosowywanie zasad wyceny do tych obowiązujących w ramach MSSF, jest działaniem właściwym. Wtedy bowiem zostają zaspokojone potrzeby informacyjne tylko określonych – zgodnych z MSSF – grup odbiorców. Z kolei patrząc na tę tendencję z perspektywy procesu globalnej harmonizacji i dostosowywania regulacji regionalnych do MSSF należy stwierdzić, że informacja sprawozdawcza zaczyna tracić swój status informacji powszechnej, a zaczyna przekształcać się w informację specjalistyczną adresowaną do wyspecyfikowanych grup.
- 3) Mimo rozszerzenia w regulacjach MSSF zakresu głównych odbiorców sprawozdawczości finansowej o grupę wierzycieli, nie można wskazać takich zmian w samych standardach, które wskazywałyby na uwzględnienie ich potrzeb informacyjnych. Należy więc przyjąć, że albo zmiana miała charakter „polityczny”, albo wynikała z przeświadczenia RMSR, że potrzeby informacyjne wierzycieli mogą być zaspokojone przy pomocy tych samych narzędzi co potrzeby inwestorów.

- 4) Analiza regulacji MSSF, a także projektów do nich, pozwala wyciągnąć wniosek, że współczesny wzorzec wyceny sprawozdania finansowego zgodny z MSSF jest oparty na metodzie wartości godziwej i jest zorientowany na realizację potrzeb informacyjnych głównie inwestorów jako dostarczycieli kapitału. Pomimo zatem deklaracji powszechności i rozszerzenia grupy głównych użytkowników o kredytodawców, wierzycieli i innych dostarczycieli kapitału, sprawozdanie finansowe ma charakter sprawozdania specjalistycznego i adresowanego do pewnej relatywnie wąskiej grupy odbiorców.
- 5) Kluczowe dla wyceny definicje składników sprawozdania finansowego określające przedmiot wyceny, są sformułowane niejednoznacznie, są zbyt otwarte, zbyt złożone i pozbawione treści ekonomicznej, a także mylą definiowanie z pomiarem. Wszystkie bazują na definicji aktywów przez co przejmują jej ułomności.
- 6) W regulacjach MSSF wprowadza się podział na cechy jakościowe, założenia fundamentalne, zasady ogólne, przy czym wszystkie zasadniczo prezentują zasady sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych. Taki podział jest mało czytelny i nie buduje jasnego obrazu powiązań między tymi prawidłami.
- 7) W obecnym stanie regulacji krajowych i w „Założeniach koncepcyjnych SF” nie została określona cecha wiarygodności mimo, że atrybut ten jest głównym kryterium ujęcia pozycji w sprawozdaniu finansowym. Z uwagi na wagę tej cechy w szczególności w odniesieniu do przydatności informacji – niewiarygodne informacje nie są przydatne – konieczne jest określenie tego, kiedy informacje sprawozdawczą można uznać za wiarygodną.
- 8) W regulacjach międzynarodowych brak wypracowanego wzorcowego układu pozycji poszczególnych elementów sprawozdania finansowego obowiązującego dla wszystkich jednostek, co jest konieczne dla zapewnienia porównywalności sprawozdań finansowych, przede wszystkim w przestrzeni. W przeciwieństwie do regulacji MSSF, UoR nie nakazuje zapewniania porównywalności już na poziomie bilansu czy rachunku zysków i strat, ale dopiero w informacji dodatkowej, czego nie można uznać za najlepsze rozwiązanie.
- 9) W regulacjach MSSF w zdecydowanie większym zakresie niż w regulacjach krajowych, przewiduje się stosowanie alternatywnych zasad wyceny w odniesieniu do danej pozycji sprawozdania finansowego, co zmniejsza możliwość dokonywania porównań między przedsiębiorstwami.
- 10) Stosowanie w szerokim zakresie mierników o orientacji prospektywnej stawia pod znakiem zapytania możliwość realizacji celów stawianych przed sprawozdawczością finansową, a w szczególności znacznie utrudnia – jeśli nie uniemożliwia – kontrolę realizacji funkcji powierniczej zarządu. Chodzi tu o niemożność porównywania planów zarządu z faktami na temat jego realizacji.



- 11) Przyjęcie wartości godziwej do wyceny sprawozdania finansowego łamie zasadę memoriału i zasadę współmierności poprzez ujęcie w wyniku finansowym kategorii przychodów i kosztów niezrealizowanych. W sytuacji ujęcia w wyniku finansowym niezrealizowanych przychodów, wypłacenie części zysku netto z niej pochodzącej poza jednostkę (np. w postaci dywidendy) grozi niezachowaniem kapitału jednostki i stanowi zagrożenie kontynuacji działalności.
- 12) W regulacjach MSSF w przeciwieństwie do regulacji krajowych, usunięto zasadę ostrożności jako nie do pogodzenia z zasadą neutralności. Wydaje się jednak, że w warunkach niepewności w jakich funkcjonuje przedsiębiorstwo, zasada ostrożności jest wyrazem subiektywizmu, który jest niezbędny do tego, aby w sposób wiarygodny odzwierciedlić rzeczywistość jednostki. Usunięcie tej zasady rachunkowości powoduje, że brak jest „naturalnego” (tkwiącego dotychczas immanentnie w systemie rachunkowości) zabezpieczenia kapitału zainwestowanego przed jego nadmierną konsumpcją (np. w postaci dywidendy).
- 13) Informacja dodatkowa zaczyna pełnić coraz większą rolę w wycenie sprawozdania finansowego, co w szczególności odnosi się do wyceny w wartości godziwej. Praktycznie każda procedura określona do jej ustalenia wymaga dokonywania subiektywnej oceny. Wartość określonej pozycji w sprawozdaniu finansowym, będąca konsekwencją przeprowadzenia procedury obliczeniowej nie jest wystarczająca do zrozumienia treści ekonomicznej tej pozycji. Konieczne jest zatem wyjaśnienie dokonanego wyboru, np. określonej techniki wyceny, metodyki obliczeń związanych z wybraną techniką obliczeń czy też parametrów obliczeniowych takich jak stopa procentowa, dyskontowa, itd.
- 14) W regulacjach MSSF, alternatywne sposoby wyceny są oparte na wartości godziwej, której ustalenie może bazować na wartościach hipotetycznych, nie wynikających z realnej transakcji, ale ustalonych w oparciu o subiektywną ocenę osoby dokonującej pomiaru, zarówno co do wyboru procedury obliczeniowej jak i parametrów przyjętych do obliczeń. W związku z tym ważniejsza staje się staranność działania i zgodność z określonymi procedurami obliczeniowymi, a w mniejszym stopniu istotna wydaje się być wiarygodność i wierność odzwierciedlenia rzeczywistości jednostki.
- 15) Dokonana analiza mierników wyceny wskazuje, że za najbardziej wiarygodne należy uznać mierniki kosztu historycznego, jednak ich przydatność do podejmowania decyzji inwestycyjnych jest obecnie kwestionowana. Z kolei wartość godziwa może być uznana za wiarygodny miernik tylko w sytuacji, gdy pochodzi z aktywnego rynku. Jeśli wymagane jest jej oszacowanie, wiarygodność spada wraz z liczbą subiektywnie przyjętych parametrów obliczeniowych.

- 16) Dokonana analiza zarzutów wobec wartości godziwej wskazuje, że dotyczą one głównie stopnia jej przydatności i wiarygodności, a także porównywalności w procesie realizacji celów sprawozdania finansowego.
- 17) „Założenia koncepcyjne SF” wymieniają cztery metody wyceny: kosztu historycznego, aktualnej ceny nabycia, wartości możliwej do uzyskania (realizacji), wartości bieżącej, jednak nie wskazują, która z nich jest zalecana. Nie wymienia się tu metody wartości godziwej, choć jak wskazano poświęcony jest jej cały odrębny standard.
- 18) Z analizy dopuszczonych do stosowania zasad wyceny aktywów i zobowiązań zarówno w ramach regulacji MSSF jak i UoR, wynika, że:
- różne składniki aktywów mogą być wyceniane według różnych zasad (na przykład wartości niematerialne i papiery wartościowe);
  - ten sam składnik aktywów może być wyceniany według różnych zasad (na przykład nieruchomości inwestycyjne);
  - różne składniki zobowiązań są wyceniane według różnych zasad (na przykład zobowiązania finansowe lub zobowiązania publiczno – prawne);
  - wartość godziwa składników aktywów i zobowiązań może być mierzona w różny sposób.
- 19) Zasada wartości godziwej jest dominującą zasadą wyceny sprawozdania finansowego sporządzanego zgodnie z regulacjami MSSF. Można zatem powiedzieć, że zasada, która dotychczas traktowana była jako alternatywna zasada wyceny, obecnie może zostać określona jako zasada podstawowa. Deprecjacji ulegają zatem zasady wyceny oparte na miernikach historycznej ceny nabycia i historycznego kosztu wytworzenia.
- Wyciągnięte wnioski pozwalają potwierdzić postawioną na wstępie rozprawy hipotezę badawczą na gruncie regulacji UoR i MSSF, że stosowane obecnie metody wyceny oparte na podejściu prospektywnym bazującym na szacunkach przyszłych wartości wpływają na ograniczenie wiarygodności, a prawa ich wyboru porównywalności sprawozdań finansowych.

## **Rozdział 3**

# **WYCENA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH SPÓŁEK NOTOWANYCH NA GPW W WARSZAWIE – – BADANIE EMPIRYCZNE**

W niniejszym rozdziale kontynuowano rozważania w obszarze problemu badawczego rozprawy, ale dotyczące wyceny sprawozdania finansowego w praktyce. W związku z tym przeprowadzono badanie, którego celem było dokonanie empirycznej identyfikacji stosowanych metod i zasad wyceny składników sprawozdania finansowego w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie w latach 2004-2010, a także próba uchwycenia tendencji ich zmian w okresie objętym badaniem.

Realizacja tego celu wymagała gruntownego zbadania regulacji krajowych, a także regulacji o charakterze międzynarodowym w odniesieniu do sprawozdania finansowego i jego wyceny. Wnioski zostały zaprezentowane w rozdziale drugim niniejszej rozprawy. Z uwagi na czytelność rozważań, zagadnienia związane z zastosowaniem regulacji międzynarodowych w Unii Europejskiej (UE), w tym również Polsce, zostały włączone do niniejszego rozdziału.

W pierwszej kolejności zarysowano etapy procesu harmonizacji rachunkowości w ramach Unii Europejskiej i wpływ tego procesu na polskie regulacje rachunkowości. Zwrócono uwagę na specyfikę tworzenia regulacji rachunkowości w ramach UE i na wynikające z tego trudności dla ich harmonizacji. Wskazano dalej, że zmiany jakie następowały w rzeczywistości gospodarczej, a w szczególności na rynkach finansowych, nakierowały zmiany regulacji rachunkowości w ramach UE, w kierunku regulacji MSSF. Kierunek tych zmian obrano również przy tworzeniu polskich regulacji rachunkowości. W konsekwencji od 2005 roku zaczęły obowiązywać dyrektywy UE nakazujące sporządzanie skonsolidowanych sprawozdań finansowych według MSSF przez emitentów papierów wartościowych w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), a zatem także dotyczące emitentów notowanych na GPW w Warszawie. Z punktu widzenia spółek notowanych na GPW sytuacja ta stworzyła dychotomię prawną, dającą możliwość lub nakładającą obowiązek stosowania alternatywnych regulacji rachunkowości UoR lub MSSF. Dało to asumpt do zbadania stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie metod i zasad wyceny w odniesieniu do wybranych aktywów i pasywów, zarówno w okresie obowiązywania regulacji UoR, tj. w roku 2004, jak i po obowiązkowym lub dobrowolnym zastosowaniu regulacji MSSF, tj. w latach 2005-2010.

Rozważania niniejszego rozdziału stanowią także realizację piątego celu częściowego w postaci identyfikacji i analizy metod i zasad wyceny stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie, a także próby określenia tendencji w tym zakresie. W rozdziale tym zweryfikowano pozytywnie hipotezę badawczą rozprawy na gruncie stosowania w praktyce metod i zasad wyceny.

W wyniku przeprowadzonego badania wyciągnięto szereg wniosków zarówno o charakterze ogólnym jak i szczegółowym.

### **3.1. Metodyka badania empirycznego**

#### **3.1.1. Cele badania**

Zarysowany w rozdziale 2 proces harmonizacji rachunkowości na świecie ma swoje odniesienia o charakterze regionalnym, czego ważnym wyrazem jest harmonizacja rachunkowości w ramach Unii Europejskiej (UE).

UE starała się harmonizować zasady rachunkowości obowiązujące w krajach członkowskich, mając na celu wsparcie wspólnego rynku kapitałowego w krajach Wspólnoty Europejskiej. Harmonizacja była naturalną konsekwencją przyjęcia przez państwa członkowskie koncepcji otwartego rynku, opartego na swobodnym przepływie dóbr i usług, kapitału oraz ludzi [Surdykowska 1999, s. 17].

Harmonizacja rachunkowości była realizowana głównie przez wydawanie dyrektyw<sup>227</sup> dotyczących prawa spółek i przebiegała pod wpływem modelu kontynentalnego<sup>228</sup>. Harmonizację rachunkowości utrudniała praktykowana w Wielkiej Brytanii rachunkowość oparta na modelu anglosaskim, bardziej zorientowana na wprowadzanie standardów międzynarodowych.

Za najważniejsze dyrektywy związane z wyceną sprawozdania finansowego można uznać Czwartą Dyrektywę Rady z dnia 25.07.1978 r. o rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych spółek o określonych formach prawnych (78/660/EEC), z dalszymi zmianami, Siódmą Dyrektywę Rady z dnia 13.06.1983 r. o skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek, ich przygotowaniu, publikacji i badaniu (83/349/EEC), z dalszymi zmianami. Kraje członkowskie UE miały obowiązek włączenia Dyrektyw do krajowego prawa spółek.

Jednak proces harmonizacji rachunkowości w UE na bazie dyrektyw uznano za zbyt powolny i mało elastyczny w stosunku do dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej. Wiązało się to z uzależnieniem zasad i procedur rachunkowości od obowiązującego systemu prawa w poszczególnych krajach członkowskich<sup>229</sup>. Ponadto w latach 1990-2001 zarówno ponadnarodowe korporacje, jak i mniejsze spółki emitujące akcje na zagranicznych giełdach – w tym na giełdzie nowojorskiej NYSE, a także inwestorzy, oczekiwali wysokiej jakości, wiarygodnych, porównywalnych i przejrzystych sprawozdań finansowych. Formuła harmonizacji rachunkowości, a także jej zasięg obejmujący zasadniczo kraje członkowskie UE, okazała się niewystarczająca. Zwiększało się natomiast zapotrzebowanie na globalne standardy rachunkowości.

---

<sup>227</sup> Dyrektywy zalicza się do tzw. wtórnych źródeł prawa. Zawierają obligatoryjny zestaw pożądanych stanów, które powinny być osiągnięte przez kraje członkowskie, przy jednoczesnym wskazaniu różnych wariantów rozwiązań, które mogą być zastosowane przy uwzględnieniu specyfiki środowiska danego kraju [Samelak 2004a, s. 86]. Podobnie zatem jak standardy, dyrektywy stanowią wzorce dotyczące sprawozdania finansowego, ale w przeciwieństwie do standardów zawierają tylko ogólne zasady sporządzania i układu sprawozdania finansowego. Zasady te nie wchodzą bezpośrednio w skład prawa krajowego, lecz muszą być do niego włączone za pomocą obowiązującego w danym państwie systemu prawa.

<sup>228</sup> Genezę kształtowania się podejścia kontynentalnego w Dyrektywach UE i jego specyfikę prezentuje [Jarugowa i Martyniuk (red.) 2009, s. 52].

<sup>229</sup> Dyrektywy Rachunkowości powstawały jako efekt kompromisu pomiędzy krajami członkowskimi reprezentującymi bardzo odmienne systemy rachunkowości. Spowodowało to pozostawienie dużego zakresu możliwych opcji, których było ponad 60 w Czwartej Dyrektywie i 49 w Dyrektywie Siódmej. Mimo, że z czasem liczba dopuszczalnych wariantów procedur stosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych zmniejszała się, to nie można określić sprawozdań finansowych sporządzanych w różnych krajach UE jako porównywalnych, co było celem wydania tych dyrektyw [Surdykowska 1999, s. 134-137].

Zarówno Czwarta jak i Siódma Dyrektywa UE dotycząca rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, powstawały na początku lat 70-tych i 80-tych i były oparte na koncepcji historycznej (rzeczywistej) ceny nabycia (kosztu wytworzenia), co ówczesnie stanowiło powszechną i akceptowaną praktykę. Jednak dynamiczne zmiany jakie zachodziły w światowej gospodarce, a w szczególności na rynkach finansowych, sprawiły, że rozwiązania takie nie były adekwatne do nowej rzeczywistości. W szczególności coraz powszechniejsze stało się wykorzystywanie instrumentów finansowych przez podmioty gospodarcze i to zarówno w celach handlowych jak i zabezpieczenia się przed ryzykiem. Wymusiło to zmianę podejścia do harmonizacji w ramach UE [Adamkiewicz 2001, s. 561].

W roku 1995 Komisja Europejska sformułowała nową strategię harmonizacji rachunkowości, która była zorientowana na MSSF, stanowiące ówczesnie przez Międzynarodowy Komitet Standardów Rachunkowości. W konsekwencji został rozpoczęty proces adaptacji MSSF do powszechnych regulacji rachunkowości w ramach UE.

Ważnym etapem tego procesu było przyjęcie Strategii Komisji Europejskiej na lata 2000-2005 zwanej „Stabilną platformą”, która zakładała modernizację Dyrektyw dotyczących rachunkowości – przede wszystkim Dyrektywy IV, VI i VIII – aby zapewnić zgodność ich ze standardami międzynarodowymi. W konsekwencji do powszechnych regulacji rachunkowości w ramach UE zostały włączone rozwiązania stworzone głównie z myślą o spółkach akcyjnych. Było to bezprecedensowe działanie, biorąc pod uwagę, że zakres podmiotowy tworzonych dyrektyw UE – w szczególności Dyrektywy Czwartej – obejmuje nie tylko spółki akcyjne, ale także spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki komandytowo-akcyjne, spółki komandytowe czy też spółki jawne. Uznano zatem, że rozwiązania adekwatne dla spółek akcyjnych będą przydatne także dla wszystkich innych grup spółek. W efekcie spowodowało to także spadek rangi Dyrektyw do roli wykładni regulacji MSSF<sup>230</sup>.

W drugiej połowie roku 2002 r. zaczęło obowiązywać Rozporządzenie 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości zgodnie z którym, skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek notowanych w obrocie publicznym sporządza się zgodnie z MSSF. Obowiązek ten dotyczył sprawozdań finansowych sporządzonych za rok obrotowy rozpoczy-

---

<sup>230</sup> Niemniej jednak, przyjmowanie MSSF w ramach UE nie następuje automatycznie po ich uchwaleniu przez RMSR, ale musi przejść procedurę implementacyjną obejmującą: (1) wydanie opinii przez EFRAG, (2) wydanie opinii przez ARC, (3) wydanie rozporządzenia przez Komisję Europejską. W związku z tak określoną procedurą implementacyjną Unia Europejska pozostawia sobie prawo, że w razie wydania przez RMSR standardu, który wzbudza kontrowersje wśród członków EFRAG, standard ten może zostać odrzucony lub przyjęty tylko w części. Taka sytuacja zaistniała w przypadku regulacji MSR 39, tworzącego „stabilną platformę” regulacji sprawozdawczości finansowej. Przewidywał on opcję wyceny wszystkich zobowiązań finansowych według wartości godziwej, a także nie uwzględniał możliwości stosowania rachunkowości zabezpieczeń w pewnych specyficznych sytuacjach. Komisja Europejska, w oparciu o negatywne opinie EFRAG, wydała rozporządzenie wprowadzające MSR 39 bez kontrowersyjnych zapisów [Jarugowa 2006, s. 12-15].

nający się 1 stycznia 2005 r. lub sprawozdań sporządzonych po tej dacie. Rozporządzenie zezwala także poszczególnym krajom członkowskim UE na rozszerzenie zakresu stosowania MSSF na sprawozdania finansowe spółek innych niż giełdowe [Rozporządzenie 2002].

Zmiany regulacji rachunkowości, które dokonywały się w ramach Unii Europejskiej miały istotne znaczenie również dla polskich regulacji rachunkowości mimo, że akcesja Polski do UE nastąpiła dopiero 1 maja 2004 roku. Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości stworzyła fundament porządku prawnego w obszarze rachunkowości, a także określiła podstawowe wymogi jakimi powinna odpowiadać rachunkowość zgodnie ze wszystkimi Dyrektywami Rachunkowości UE<sup>231</sup>. Stanowi ona obecnie podstawę do szeregu nowelizacji.

MSSF zaistniały w prawie polskim w znowelizowanej ustawie o rachunkowości z 2000 roku [Ustawa 2000]. Znaczna część przepisów ustawy i wydanych na jej podstawie rozporządzeń została oparta bezpośrednio na odpowiednich standardach.

W 2004 roku w ustawie o rachunkowości wprowadzono zmiany [Ustawa 2004a] mające na celu inkorporowanie postanowień zmodernizowanych dyrektyw, zwłaszcza odnośnie sprawozdania z działalności jednostki. Wprowadzono też uzupełnienia tak, aby od 2004 roku nastąpiła pełna zgodność prawa bilansowego z wymogami Unii Europejskiej. Natomiast kolejna zmiana w UoR [Ustawa 2005a] wynikająca z Rozporządzenia 1606/2002 rozszerzyła prawo do sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z MSSF. Zasady te obowiązujące w Polsce również obecnie prezentuje tabela 3.1.

Tabela 3.1. Zakres podmiotowy stosowania MSSF wg ustawy o rachunkowości

Charakter	Rodzaj sprawozdania	Rodzaj podmiotu
Obowiązek	Skonsolidowane sprawozdanie finansowe	- banki - jednostki dopuszczone do obrotu na jednym z regulowanych rynków krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego [Ustawa 2005a]
Możliwość	Skonsolidowane sprawozdanie finansowe	- emitenci ubiegający się o dopuszczenie do publicznego obrotu w Polsce lub do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów europejskiego obszaru gospodarczego - jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej, w której jednostka dominująca wyższego szczebla sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe zgodnie z MSSF
Możliwość	Jednostkowe sprawozdanie finansowe	- emitenci papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu w Polsce lub do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego, - emitenci ubiegający się o dopuszczenie do publicznego obrotu w Polsce lub do obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego, - jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej (zależne i współzależne), w której jednostka dominująca sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [UoR, art. 45, ust. 1a i 1b oraz art. 55, ust. 6a i 6b].

<sup>231</sup> Polska jeszcze jako kraj stowarzyszony włączyła do tej ustawy wymagania ówczesnych dyrektyw Czwartej i Siódmej, oraz późniejsze dotyczące banków i innych instytucji finansowych. Zgodność polskich regulacji z Dyrektywami UE w tym obszarze została potwierdzona w ramach przeglądu dostosowania prawa polskiego w odniesieniu do rachunkowości w 1997 roku w Brukseli.

Zadaniem powyższych zmian było zapewnienie porównywalności danych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych sporządzanych przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych lub ubiegających się o dopuszczenie do publicznego obrotu na jednym z rynków regulowanych krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego, a także w sprawozdaniach jednostek sektora bankowego.

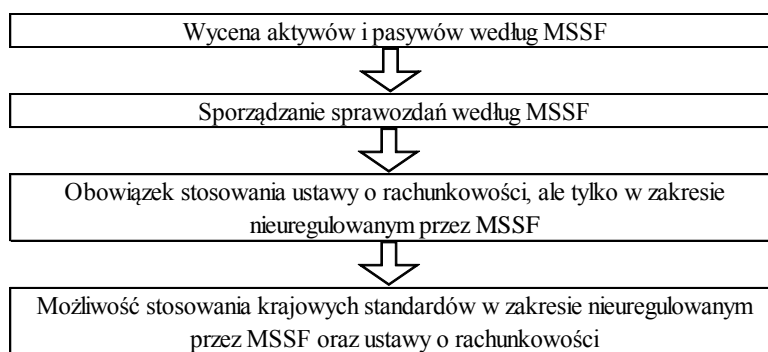
W związku z tymi zmianami w regulacjach krajowych od 1 stycznia 2005 roku można wyodrębnić dwie grupy podmiotów gospodarczych z punktu widzenia podstaw prawnych służących za wyznacznik kształtu i treści sprawozdania finansowego:

- podmioty stosujące MSSF,
- podmioty stosujące ustawę o rachunkowości.

Hierarchię źródeł prawa wykorzystywanych przy sporządzaniu sprawozdania finansowego przez te podmioty prezentuje schemat 3.1. i schemat 3.2.

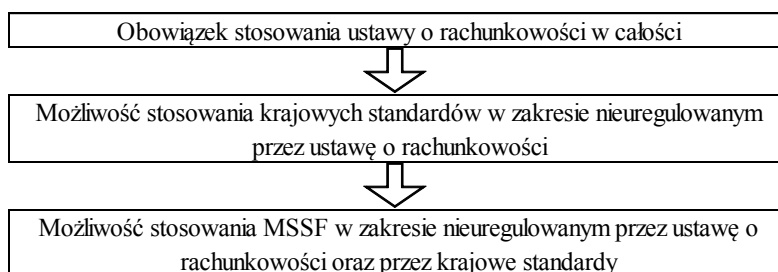
Decyzję o fakultatywnym stosowaniu MSSF podejmuje organ zatwierdzający sprawozdanie finansowe, czyli organ, który zgodnie z obowiązującymi jednostką przepisami prawa, statutem, umową lub na mocy prawa własności jest uprawniony do zatwierdzania sprawozdania finansowego jednostki.

Schemat 3.1. Hierarchia źródeł prawa obowiązująca krajowe podmioty stosujące MSSF



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Seredyński i in. 2009, s. 15]

Schemat 3.2. Hierarchia źródeł prawa obowiązująca krajowe podmioty stosujące UoR



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Seredyński i in. 2009, s. 15]

Zastosowanie MSSF w ramach regulacji krajowych nie było spontanicznym oddolnym procesem, ale miało charakter polityczno-administracyjny. W związku z tym ich przyjęcie nie

musiało spowodować istotnych zmian w nastawieniu do sprawozdawczości finansowej [Wójtowicz 2010, s. 130]. Rozwiązania w zakresie rachunkowości wynikające z UoR są bowiem przykładem systemu opartego na regulacjach, normach, przez co nadal istotne znaczenie dla osób sporządzających sprawozdanie finansowe mają regulacje podatkowe oraz zgodność z literą, a nie duchem przepisu [Sikorska 2008]. System MSSF stosuje kategorię wartości godziwej, a także prawo wyboru tego miernika do wyceny sprawozdania finansowego w szerszym zakresie niż ma to miejsce w regulacjach UoR.

Regulacje zarówno UoR jak i MSSF dają jednostce prawo wyboru rozwiązań, odnoszących się do wyceny niektórych składników majątkowych. W odniesieniu do tych składników dopuszczalne jest bowiem przyjęcie dwóch alternatywnych podejść, a mianowicie: podejścia wzorcowego opartego na koszcie historycznym lub podejścia alternatywnego opartego na wartości godziwej. Zaznaczyć należy, że podejście alternatywne jest całkowicie różne pod względem koncepcji, a także wpływu na informacje ujawnione w sprawozdaniu finansowym jednostki<sup>232</sup>. Jednocześnie ma to swoje konsekwencje dla obrazu sytuacji finansowej i majątkowej oraz wyniku finansowego jednostki.

W rozważaniach teoretycznych wyróżnia się trzy kombinacje wyborów, które mogą wystąpić przy wycenie sprawozdań finansowych jednostek, a mianowicie:

- czysty model kosztu historycznego (**MKH**) – wszystkie składniki aktywów i pasywów zostają wycenione w oparciu o koszt historyczny,
- czysty model wartości godziwej (**MWG**) – wszystkie składniki aktywów i pasywów zostają wycenione w oparciu o wartość godziwą,
- model mieszany (**MM**) – część składników zostaje wyceniona w oparciu o koszt historyczny, a pozostałe w oparciu o wartość godziwą<sup>233</sup>.

Z punktu widzenia rozważań prowadzonych w niniejszym rozdziale można stwierdzić, że wystąpienie czystego modelu wartości godziwej nie jest możliwe na gruncie dotychczas obowiązujących przepisów zarówno UoR jak i MSSF. Niemniej można uznać za prawdopodobne wystąpienie modelu kosztu historycznego lub modelu mieszanego.

W regulacjach MSSF występują szczególne obszary praw wyboru zasad wyceny aktywów jednostki gospodarczej, które dotyczą:

1) środków trwałych (MSR 16):

- model kosztu historycznego,
- model przeszacowania (oparty na wartości godziwej),

---

<sup>232</sup> Rozważania o wadach i zaletach przyjęcia wyceny według wartości godziwej omówiono w punkcie 2.4. rozdziału drugiego.

<sup>233</sup> Zastosowanie tych trzech alternatywnych modeli do wyceny sprawozdania finansowego omawia [Samełak 2006, s. 29-36].



- 2) wartości niematerialnych (MSR 38):
  - model kosztu historycznego,
  - model przeszacowania (oparty na wartości godziwej),
- 3) nieruchomości inwestycyjnych i inwestycji w aktywa niematerialne (MSR 40):
  - model kosztu historycznego,
  - model oparty na wartości godziwej.

W przypadku zaś regulacji UoR wymienione aktywa należy wyceniać następująco:

- 1) środki trwałe – model kosztu historycznego,
- 2) wartości niematerialne i prawne – model kosztu historycznego,
- 3) nieruchomości inwestycyjne – model kosztu historycznego lub model oparty na wartości godziwej.

Zauważyć więc można, że problem wyboru metod wyceny w odniesieniu do wymienionych składników majątkowych dotyczy zasadniczo regulacji MSSF. W tym też przypadku możliwe jest zastosowanie do wyceny tych składników każdego z trzech modeli wyceny.

Na tak zarysowanym tle zmian regulacji rachunkowości w Polsce jak i w UE, a także biorąc pod uwagę istotne różnice w regulacjach MSSF i regulacjach UoR, które w szczególności w odniesieniu do wyceny zostały omówione w rozdziale drugim, podjęto próbę uchwycenia zmian w wycenie sprawozdania finansowego w praktyce tych polskich przedsiębiorstw, które od 2005 roku zostały zobowiązane do stosowania regulacji MSSF.

Podstawowym celem badania było dokonanie empirycznej identyfikacji stosowanych metod wyceny przy sporządzaniu sprawozdań finansowych zgodnie z regulacjami krajowymi i MSSF.

W związku z tak określonym celem głównym sformułowano następujące cele cząstkowe:

- 1) ustalenie, jakie stosowano metody wyceny wybranych składników sprawozdania finansowego sporządzonego według regulacji UoR jak i według regulacji MSSF,
- 2) określenie, jakie było zróżnicowanie stosowanych metod wyceny, w szczególności w obszarze alternatywnych praw ich wyboru,
- 3) stwierdzenie czy spółki przyjęte do próby badawczej sporządzając sprawozdanie finansowe po raz pierwszy zgodnie z MSSF wykorzystwały metody alternatywne oparte na wartości godziwej, a jeśli tak to jaki był ich udział w liczebności całej próby,
- 4) stwierdzenie czy jeśli analizowane jednostki sporządzając sprawozdanie finansowe po raz pierwszy zgodnie z MSSF początkowo nie stosowały alternatywnych metod wyceny, to czy w kolejnych latach sytuacja ta się nie zmieniła,

- 5) ocena różnicowania stosowanych metod wyceny, w szczególności w obszarze alternatywnych praw ich wyboru i analiza możliwych tendencji w tym obszarze,
- 6) stwierdzenie jaki model wyceny przeważa wśród badanych spółek: modele czyste oparte na koszcie historycznym bądź też wartości godziwej, czy też model mieszany.

### **3.1.2. Próba badawcza**

Dane przyjęte do analizy zostały zaczerpnięte zasadniczo z dwóch źródeł: stron internetowych spółek giełdowych<sup>234</sup> i Monitora Polskiego B. Pierwsze źródło pozyskania sprawozdań finansowych było źródłem podstawowym, a w sytuacji braku sprawozdań na stronie internetowej spółki korzystano z Monitora Polskiego B.

Do analizy wykorzystano informacje dotyczące stosowanych zasad wyceny dostępne we wszystkich sprawozdaniach finansowych jednostkowych lub skonsolidowanych za lata 2004-2010. Taki horyzont czasowy pozwolił na realizację celu badania, ponieważ wykorzystano sprawozdania finansowe sporządzone za rok 2004 zgodnie z krajowymi przepisami ustawy o rachunkowości, a także informacje dotyczące metod wyceny dostępne we wszystkich sprawozdaniach finansowych skonsolidowanych lub jednostkowych za lata 2005-2010 sporządzonych zgodnie z regulacjami MSSF. Wynika z tego również, że sprawozdania finansowe objęte analizą były sporządzane według zmieniających się regulacji zawartych w MSSF.

Część spółek objęta badaniem zaczęła sporządzać sprawozdanie finansowe zgodnie z MSSF w roku późniejszym niż rok 2005, do tego czasu sporządzając je zgodnie z regulacjami krajowymi<sup>235</sup>. W takiej sytuacji znalazły się 24 spółki, co pokazuje tabela 3.2. Dla zachowania porównywalności spółki te wyłączone z próby głównej i zostały poddane odrębnej analizie podlegając grupowaniu według roku, w którym rozpoczęły stosowanie MSSF przy sporządzaniu swoich sprawozdań finansowych.

Badaniem objęto sprawozdania finansowe spółek krajowych kontynuujących działalność, notowanych na GPW w Warszawie mające ciągłość notowań w latach 2004-2010 na dzień 31 grudnia. Przyjęcie przez autora daty 31 grudnia w każdym roku badania wynika z przyjętego założenia, że większość spółek sporządza swoje sprawozdania finansowe za okres zgodny z rokiem kalendarzowym, a także z tego, że jeśli spółka była notowana na ten dzień to powin-

---

<sup>234</sup> Zgodnie z art. 56, ust. 2 pkt 2, Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych [Ustawa 2005b] emitenci papierów wartościowych notowanych na GPW w Warszawie mają obowiązek umieścić sprawozdania finansowe (okresowe i bieżące) na swoich stronach internetowych.

<sup>235</sup> Zasadniczy powód takiej sytuacji wynikał z późniejszej niż rok 2005, konsolidacji sprawozdania finansowego przez daną spółkę, która do tego czasu sporządzała sprawozdanie jednostkowe i tym samym nie miała obowiązku – a jedynie prawo – sporządzania go zgodnie z MSSF. Taka sytuacja pojawiła się we wszystkich omawianych 24 spółkach. Wynika z tego również, że badane podmioty nie stosowały dobrowolnie regulacji MSSF, a czyniły to dopiero zobligowane koniecznością sporządzenia sprawozdania skonsolidowanego.

na ona upublicznić informację sprawozdawczą za miniony rok obrotowy na swojej stronie internetowej. W związku z przyjętym warunkiem ciągłości notowań między rokiem 2004 i 2010, spośród 208 spółek notowanych na GPW w Warszawie w dniu 31.12.2004 roku, do badania zostało zakwalifikowanych 155 podmiotów.

Tabela 3.2. Liczebność spółek w próbie stosujących po raz pierwszy MSSF w latach 2006-2010

Rok przejścia na MSSF	Liczba spółek
2006	12
2007	5
2008	3
2009	2
2010	2
<b>Ogółem</b>	<b>24</b>

Źródło: Opracowanie własne.

Praktycznie wszystkie spółki w próbie (98,7%) miały rok obrotowy równy kalendarzowemu, a w przypadku dwóch spółek rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym. Dla zachowania porównywalności spółki te wyłączono z próby głównej i poddano analizie indywidualnej.

Ze spółek przyjętych do próby na podstawie warunku ciągłości notowań wyłączono te spółki, które w analizowanym okresie sporządzały sprawozdanie finansowe wyłącznie według UoR lub według MSSF. W tych przypadkach, nie można było zrealizować celu badania. Sytuacja taka zaistniała w odniesieniu do 14 spółek.

Z badania wyłączono również te jednostki, które w analizowanym okresie nie spełniały zasady kontynuacji działalności, czyli przykładowo były w upadłości. Sytuacja taka dotyczyła dwóch spółek.

Z próby wyłączono także Narodowe Fundusze Inwestycyjne, banki, ubezpieczycieli i jednostki świadczące usługi finansowe – za wyjątkiem działalności deweloperskiej – a zatem jednostki uznawane za szczególne pod względem prowadzonej działalności. Łącznie było to 20 obserwacji.

Z próby wyłączono także trzy spółki w związku z brakiem danych zarówno na ich stronach internetowych jak i Monitorze Polskim B.

Ostatecznie do badania zaklasyfikowanych zostało 115 krajowych spółek kontynuujących działalność, notowanych na GPW w Warszawie mających ciągłość notowań w latach 2004-2010, przy czym odrębnie zostały zbadane 24 spółki z uwagi na odmienny okres zastosowania regulacji MSSF po raz pierwszy i 2 spółki z uwagi na fakt, że rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym. Do badania zostały włączone wszystkie spółki niezależnie od sektora, w którym prowadzą działalność z wyjątkiem omówionych wyłączeń.

Zastosowane w badaniu kryterium ciągłości notowań na GPW w Warszawie w okresie objętym badaniem, a także szereg dalszych wyłączeń, z jednej strony ograniczyło liczbę spółek, których sprawozdania podlegały analizie do 115 podmiotów, ale z drugiej było konieczne do uchwycenia zmienności i ewentualnej tendencji w stosowaniu określonych metod wyceny w spółkach w całym badanym okresie. Takie podejście badawcze jakkolwiek wydaje się słuszne, może rodzić pytania o istotność próby przyjętej do badania. W tabeli 3.3. zaprezentowano zestawienie całkowitej liczebności spółek notowanych na GPW w Warszawie na 31 grudnia w poszczególnych latach badania, a także udział 115 obserwacji przyjętych do badania w tej liczebności. Wynika z niego, że udział waha się między 30% a 55%, co może świadczyć, że istotność próby jest duża.

Tabela 3.3. Struktura próby według lat

Rok kalendarzowy	Liczebność Spółek na GPW	%
2004	208	55%
2005	236	49%
2006	264	44%
2007	338	34%
2008	340	34%
2009	365	32%
2010	384	30%

Zródło: opracowanie własne.

Zaznaczenia wymaga, że badana próba nie była reprezentatywna dla całej populacji przedsiębiorstw w Polsce, a celem badań nie było formułowanie wniosków dotyczących tej populacji.

Struktura próby ze względu na sektor, do którego została zaklasyfikowana dana spółka została przedstawiona w tabeli 3.4. Z danych zaprezentowanych w tabeli 3.4. wynika, że łącznie 63,5% spółek przyjętych do próby pochodziła z grupy spółek, których przedmiot działalności był związany z szeroko pojętym przetwórstwem przemysłowym<sup>236</sup>, zaś pozostałe 36,5% spółek pochodziło z szeroko rozumianej działalności usługowej<sup>237</sup>. W ramach pierwszej grupy, przemysł metalowy (12 spółek) był reprezentowany w próbie liczniej niż na GPW w Warszawie. W przypadku grupy przedsiębiorstw usługowych, branża medialna (2 spółki) była reprezentowana w próbie mniej licznie niż na GPW w Warszawie.

Z kolei w przypadku działalności finansowej mała reprezentatywność liczebności spółek w próbie (1 spółka) wynika z faktu wyłączenia – za wyjątkiem działalności deweloperskiej – wszystkich spółek z tej grupy jako nie spełniających przyjętych kryteriów klasyfikacji do próby badawczej. W pozostałych branżach różnice oczywiście występują, jednak nie są one tak

<sup>236</sup> Chodzi o rodzaje przemysłu zaprezentowane w tabeli 3.4. w punktach od 1-15.

<sup>237</sup> Chodzi o rodzaje przemysłu zaprezentowane w tabeli 3.4. w punktach od 16-23.

istotne. Podsumowując można stwierdzić, że struktura próby według branż jest charakterystyczna dla całej populacji spółek według branż na GPW w Warszawie, zaś ewentualne wnioski z badania empirycznego można odnosić do wszystkich podmiotów notowanych na GPW w Warszawie.

Tabela 3.4. Struktura próby według sektorów

Lp	Nazwa sektora	Skrót	Próba		GPW 16 września 2011 roku (w %)
			Liczebność	struktura (w %)	
<b>Przemysł</b>					
1	Przemysł spożywczy	spo	12	10,4%	7,3%
2	Przemysł lekki	lek	5	4,3%	2,3%
3	Przemysł drzewny	drz	4	3,5%	2,0%
4	Przemysł paliwowy	pal	1	0,9%	1,8%
5	Przemysł chemiczny	che	3	2,6%	1,3%
6	Przemysł tworzyw sztucznych	tws	3	2,6%	1,5%
7	Przemysł farmaceutyczny	far	1	0,9%	2,0%
8	Przemysł materiałów budowlanych	mbu	8	7,0%	4,8%
9	Budownictwo	bud	12	10,4%	9,0%
10	Przemysł elektromaszynowy	ele	9	7,8%	6,8%
11	Przemysł surowcowy	sur	0	0,0%	2,0%
12	Przemysł motoryzacyjny	mot	2	1,7%	1,8%
13	Przemysł metalowy	met	13	11,3%	4,8%
14	Deweloperzy <sup>1</sup>	dew	1	0,9%	6,5%
15	Inne Przemysły	pin	0	0,0%	0,5%
<b>Usługi</b>					
16	Handel hurtowy	hah	11	9,6%	7,8%
17	Handel detaliczny	had	8	7,0%	5,8%
18	Informatyka	inf	8	7,0%	7,5%
19	Telekomunikacja	tel	3	2,6%	1,8%
20	Media	med	2	1,7%	4,0%
21	Energetyka	ene	2	1,7%	2,0%
22	Hotele i Restauracje	hir	1	0,9%	2,0%
23	Inne Usługi	uin	6	5,2%	7,5%
<b>Finanse</b>					
24	Finanse inne	fin	0	0,0%	7,3%
<b>Ogółem</b>			<b>115</b>	<b>100,0%</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> Sektor deweloperski jest klasyfikowany na GPW w Warszawie do działalności finansowej. Jednak dla potrzeb niniejszego badania i ze względu na charakter samego sektora deweloperskiego uznano, że zostanie on włączony do szeroko rozumianego przemysłu.

Źródło: opracowanie własne.

### 3.1.3. Zakres i narzędzia badania

Zakres i narzędzia badania prowadzonego przez autora niniejszej rozprawy zostały dobrane w taki sposób, aby umożliwiły realizację założonych celów.

Zakres przestrzenny badania dotyczył wszystkich podmiotów, które były notowane na GPW w Warszawie zgodnie z przyjętym zakresem czasowym.

Zakres czasowy badania obejmował lata 2004-2010. Z punktu widzenia realizacji celu badania został on podzielony na okres obejmujący lata 2004-2005, a także lata 2005-2010. Do roku 2004 spółki notowane na GPW w Warszawie były zobligowane do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych zgodnie z regulacjami krajowymi, zaś w roku 2005 ich skonsolidowane sprawozdania finansowe musiały być sporządzone zgodnie z regulacjami MSSF. W tym właśnie okresie możliwe było uchwycenie w tych spółkach ewentualnych zmian w sposobie wyceny poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego<sup>238</sup>. Z kolei analiza sprawozdań finansowych obejmująca okres 2005-2010, pozwoliła na obserwację ewentualnej zmienności zasad wyceny stosowanych już w ramach systemu MSSF.

Materiałami empirycznymi podlegającymi badaniu były sprawozdania finansowe podmiotów zaklasyfikowanych do próby badawczej, a w szczególności informacje dodatkowe stanowiące część składową tych sprawozdań. Zgodnie z regulacjami zarówno krajowymi jak i międzynarodowymi informacja dodatkowa powinna zawierać m.in. omówienie przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów, pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzenia sprawozdania finansowego.

Zakres merytoryczny badania obejmował zasadniczo te pozycje bilansu, w odniesieniu do których regulacje krajowe lub MSSF przewidują prawa wyboru metod wyceny. Przeprowadzone badanie obejmowało identyfikację metod wyceny w odniesieniu do następujących podstawowych składników bilansu:

- 1) Wartości niematerialne,
- 2) Rzeczowe aktywa trwałe,
- 3) Nieruchomości inwestycyjne,
- 4) Udziały i akcje długoterminowe w jednostkach podporządkowanych,
- 5) Udziały i akcje długoterminowe w pozostałych jednostkach,
- 6) Zapasy,
- 7) Należności krótkoterminowe,
- 8) Udziały i akcje krótkoterminowe,
- 9) Instrumenty finansowe w podziale na:
  - a) aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym instrumenty pochodne),
  - b) pożyczki i należności,

---

<sup>238</sup> Sytuacja ta dotyczyła spółek zaklasyfikowanych do próby głównej. Pozostałe spółki zostały poddane odrębnej analizie.

- c) inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności,
  - d) aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży,
- 10) Kredyty i pożyczki,
- 11) Inne zobowiązania finansowe (w tym leasing),
- 12) Pozostałe zobowiązania (w tym z tyt. dostaw i usług).

Przy identyfikacji metod wyceny stosowanych przez poszczególne spółki odnoszono się do informacji ujętych w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego. Możliwe były następujące sytuacje:

- 1) jednostka posiadała dany składnik aktywów lub zobowiązań i ujęła informacje o jego wycenie w informacji dodatkowej,
- 2) jednostka nie posiadała składnika aktywów lub zobowiązań, ale ujęła informacje o jego wycenie w informacji dodatkowej,
- 3) jednostka nie posiadała składnika aktywów lub zobowiązań i nie ujęła informacji o jego wycenie w informacji dodatkowej,
- 4) jednostka posiadała dany składnik aktywów lub zobowiązań, ale nie ujęła informacji o jego wycenie w informacji dodatkowej.

Sytuacje od 1-3 uznawano za sytuacje możliwe i dopuszczalne. Wystąpienie sytuacji 4 należałoby uznać za niespełnienie wymogów prawnych w zakresie ujawnień. Podczas badania zasad wyceny danej pozycji sprawozdania finansowego za 100% przyjmowano te spółki, w odniesieniu do których spełnione były punkty 1, 2 i 4. Nie brano pod uwagę sytuacji opisanej punkcie 3, bowiem brak ujawnienia wynikał z przyczyn obiektywnych.

W odniesieniu do przytoczonych sytuacji opisanych w punktach 1-3 zaznaczenia wymaga jeszcze odmiennosc regulacji UoR i MSSF w zakresie ujawnień zasad wyceny składników aktywów i pasywów. Zgodnie z punktem 7 „Wprowadzenia do sprawozdania finansowego”, UoR nakazuje omówienie przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów (także amortyzacji), pomiaru wyniku finansowego (...) w zakresie w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru. Zatem jednostka nie jest tu zobowiązana do wskazywania sposobu wyceny bilansowej tych aktywów, dla których nie przewiduje się stosowania metod alternatywnych (np.: należności, zobowiązania, zapasy). Natomiast zgodnie z MSR 1 jednostki są zobligowane do opisu zasad wyceny zastosowanych przy sporządzaniu sprawozdania finansowego, a także innych zasad (polityki) rachunkowości, które są potrzebne do zrozumienia sprawozdania finansowego. Widać więc, że zakres informacji dotyczący zasad wyceny aktywów i pasywów, który powinien być ujawniony w informacji dodatkowej jest większy w przypadku regulacji MSSF. Tu bowiem obowiązek ujawnień dotyczy wszystkich

składników ujętych w sprawozdaniu finansowym. Ta sytuacja rodziła pewne problemy natury poznawczej w odniesieniu do zasad wyceny sprawozdań sporządzonych zgodnie z regulacjami UoR. Wymagała ona przyjęcia założenia, że jeśli jednostka w sprawozdaniu finansowym posiadała dany składnik aktywów lub pasywów, w odniesieniu do którego UoR nie przywiduje praw wyboru i określa zasadę jego wyceny w sposób jednoznaczny, wtedy jednostka nie musiała umieszczać opisu tej zasady w informacji dodatkowej, bowiem była ona przyjmowana *implicite*.

### **3.2. Identyfikacja stosowanych metod i zasad wyceny sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie oraz tendencji w tym zakresie**

Wyniki badania ujęto w zestawieniach tabelarycznych. W tabelach od 3.5. do 3.34. został zaprezentowany procentowy udział liczebności spółek przyjętych do próby, które stosowały określoną metodę wyceny w odniesieniu do danego składnika aktywów lub pasywów. W niektórych tabelach w kolumnie „Zasady wyceny” została zamieszczona informacja o braku danych o wycenie składnika. Sytuacja taka pojawiała się, gdy spółki posiadały dany składnik, ale nie omówiły jego wyceny w informacji dodatkowej.

W pierwszej kolejności dokonano analizy stosowanych metod wyceny aktywów i pasywów w próbie głównej w latach 2004 (UoR) i 2005 (MSSF). Następnie poddano analizie zróżnicowanie stosowanych metod wyceny w latach 2005-2010, w których spółki z próby głównej kontynuowały sporządzanie swoich sprawozdań finansowych już zgodnie z regulacjami MSSF. Zestawienie wyników badania sprawozdań tych spółek prezentują tabele 3.5. – 3.19.

Analogiczną procedurę zastosowano w odniesieniu do 24 spółek, które sporządziły po raz pierwszy swoje sprawozdanie finansowe zgodnie z regulacjami MSSF w latach późniejszych niż 2005 rok. W pierwszej kolejności poddano analizie lata przejścia z regulacji UoR na regulacje MSSF, a następnie zidentyfikowano zróżnicowanie stosowanych metod wyceny w latach kolejnych, w których spółki te kontynuowały sporządzanie swoich sprawozdań finansowych już zgodnie z regulacjami MSSF. Zestawienie wyników badania sprawozdań tych spółek prezentują tabele 3.20. – 3.34.

Z kolei wyniki weryfikacji stosowanych metod wyceny aktywów i pasywów w odniesieniu do 2 spółek, których rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym zaprezentowano w formie opisowej.

Ostatnim elementem badania empirycznego było ustalenie, które modele wyceny – czyste czy mieszane – są stosowane przez spółki przyjęte do próby. W pierwszej kolejności ustalenie



to dotyczyło przyjętego modelu wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego, a następnie analizą objęto wyłącznie trzy składniki majątkowe, których wycenę lokuje się w ramach szczególnych obszarów praw wyboru. Składnikami tymi są: wartości niematerialne i prawne, środki trwałe i nieruchomości inwestycyjne. Ustalenie to w obu przypadkach zostało dokonane także przy uwzględnieniu kryterium sektorowego (branżowego). W tabelach 3.35.-3.36 zostały zaprezentowane wyniki analizy odnoszące się do grupy 89 spółek, a zatem spółek, które rozpoczęły stosowanie regulacji MSSF od 2005 roku, zaś w tabelach 3.37.-3.38 zaprezentowano wyniki dotyczące 24 spółek, które rozpoczęły stosowanie regulacji MSSF w latach późniejszych. W odniesieniu do dwóch spółek, których rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym, wyniki analizy zaprezentowano w formie opisowej. W tabelach 3.39.-3.40. zaprezentowano wyniki identyfikacji stosowanych przez wszystkie spółki w próbie modeli wyceny w podziale na sektory (branże), w których te spółki działają.

Tabela 3.5. Wycena wartości niematerialnych i prawnych wg MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny <sup>239</sup> pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	100,0%	98,9%	98,9%	98,9%	98,9%	98,9%	98,9%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)	0,0% <sup>240</sup>	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.5. wynika, że w podmiotach, które sporządzały swoje sprawozdania finansowe zgodnie z UoR, w 100% obserwacji (89 podmiotów) stosowana była wycena tej pozycji w koszcie historycznym co oznacza, że żaden podmiot nie dokonywał wyceny w wartości godziwej – jest to zgodne z regulacjami krajowymi w tym obszarze<sup>241</sup>. W roku przejścia na stosowanie MSSF, tj. roku 2005, z możliwości wyceny w wartości godziwej skorzystało 1,1% obserwowanych podmiotów (1 podmiot, który wyraźnie zaznaczył wycenę bez pomocy zewnętrznego rzeczoznawcy), a pozostała część obejmująca 98,9% obserwacji (89 podmiotów), nadal stosowała wycenę w koszcie historycznym.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, tj. w latach 2005-2010, zróżnicowanie stosowanych metod wyceny nie zmieniło się. Większość stosowała metodę kosztu historycznego do wyceny składnika. Wynika z tego, że w związku z przejściem na stosowanie MSSF

<sup>239</sup> Przez koszt historyczny rozumie się cenę nabycia lub koszt wytworzenia.

<sup>240</sup> UoR nie dopuszcza do stosowania tej zasady wyceny w odniesieniu do składnika.

<sup>241</sup> W latach 2004-2010, regulacje krajowe nie dopuszczały stosowania wartości godziwej do wyceny wartości niematerialnych i prawnych.

podmioty w niewielkim stopniu skorzystały z możliwości stosowania metody alternatywnej wyceny.

Tabela 3.6. Wycena środków trwałych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	100,0%	94,4%	94,4%	94,4%	94,4%	94,4%	94,4%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)	0,0% <sup>242</sup>	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.6. wynika, że w roku 2004, w 100% obserwacji (89 podmiotów) stosowano wycenę środków trwałych według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości. W roku 2005, po przejściu na stosowanie MSSF, z możliwości alternatywnej wyceny w wartości godziwej skorzystało 5,6% obserwowanych podmiotów (5 jednostek, w tym jeden podmiot, który wyraźnie zaznaczył wycenę bez pomocy zewnętrznego rzeczoznawcy<sup>243</sup>), a pozostała część obejmująca 94,4% obserwacji (84 jednostki), nadal stosowała wycenę według kosztu historycznego. Zatem w związku z przejściem na stosowanie MSSF podmioty w niewielkim stopniu skorzystały z możliwości stosowania metody alternatywnej wyceny. Niemniej jednak zwiększyła się niejednorodność stosowanych metod wyceny odniesieniu do tego składnika.

W dalszych latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, zróżnicowanie stosowanych metod wyceny nie zmieniło się. Dominującą metodą był nadal koszt historyczny. Oznacza to także, że po przyjęciu określonej metody wyceny spółki nie zmieniały jej przez cały okres badania.

Tabela 3.7. Wycena nieruchomości inwestycyjnych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	70,6%	53,4%	54,1%	54,0%	47,8%	46,3%	46,3%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF)	21,6%	41,4%	39,3%	39,7%	46,3%	47,8%	47,8%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF/KW)	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	5,9%	5,2%	6,6%	6,3%	6,0%	6,0%	6,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

<sup>242</sup> UoR nie dopuszcza do stosowania tej zasady wyceny w odniesieniu do składnika.

<sup>243</sup> Regulacje MSSF honorują w pierwszej kolejności ustalanie wartości godziwej we własnym zakresie, a dopiero w drugiej kolejności zalecają stosowanie wyceny dokonanej przez zewnętrznych rzeczoznawców.

Z danych zawartych w tabeli 3.7. wynika, że przy wycenie nieruchomości inwestycyjnych według UoR, 70,6% podmiotów (36 jednostek) stosowało koszt historyczny, zaś wartość godziwą łącznie 23,6% podmiotów (12 jednostek). 5,9% podmiotów (3 jednostki) nie określiło metody wyceny tego składnika mimo posiadania takiego składnika w bilansie. W roku przejścia na stosowanie MSSF z możliwości wyceny w wartości godziwej skorzystało 41,4% obserwowanych podmiotów (24 jednostki), a w przypadku 53,4% obserwacji (31 jednostek), nadal stosowano wycenę w koszcie historycznym, co stanowi 17,2% spadek. Można więc stwierdzić, że po przejściu na MSSF zwiększył się o 17,8% udział jednostek stosujących wartość godziwą przy wycenie nieruchomości inwestycyjnych.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF można zauważyć, że udział spółek stosujących do wyceny nieruchomości inwestycyjnych koszt historyczny systematycznie malał, na rzecz stosowania do wyceny wartości godziwej. Widoczna jest zatem tendencja do szerszego stosowania przez spółki giełdowe wyceny tej pozycji w wartości godziwej. W latach 2009 i 2010 liczebność spółek stosujących jedną lub drugą metodę wyceny nieruchomości inwestycyjnych nie zmieniała się, co można odczytać jako okresową stabilizację tendencji.

Tabela 3.8. Wycena zapasów wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny nie wyższy od ceny sprzedaży netto	100,0%	97,8%	97,8%	97,8%	97,8%	97,8%	97,8%
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	0,0%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.8. wynika, że przy wycenie bilansowej zapasów według UoR, wszystkie podmioty (89 jednostek) stosowały wycenę zgodną z UoR, czyli według kosztu historycznego nie wyższego od ceny sprzedaży netto. W roku przejścia na stosowanie MSSF, liczba podmiotów stosujących tę metodę zmniejszyła się do poziomu 97,8% (87 jednostek), na rzecz wyceny według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości (2 jednostki). Należy jednak zauważyć, że stosowane metody wyceny choć inaczej sformułowane są w istocie podobne. Można więc stwierdzić, że po przejściu na MSSF zasady wyceny w obszarze zapasów nie zmieniły się istotnie.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, zróżnicowanie stosowanych metod wyceny nie zmieniło się. Przez cały okres główną metodą wyceny był koszt historyczny nie wyższy od ceny sprzedaży netto.

Tabela 3.9. Wycena należności wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości	100,0%	78,7%	70,8%	67,4%	61,8%	61,8%	61,8%
Skorygowana cena nabycia	0,0%	20,2%	29,2%	33,6%	37,1%	37,1%	37,1%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	1,1%	1,1%	1,1%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.9. wynika, że przy wycenie należności według UoR, 100% podmiotów (89 jednostek) stosowało wycenę w kwocie wymagającej zapłaty z zachowaniem ostrożności (czyli pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości). W roku przejścia na stosowanie MSSF 78,7% podmiotów (70 jednostek) nie zmieniało metody wyceny należności (spadek 21,6%), 20,2% podmiotów (18 jednostek) wyceniało należności według skorygowanej ceny nabycia zaś 1,1% podmiotów (1 jednostka) napisało w informacji dodatkowej, że wyceniało należności według wartości godziwej (rynkowej). Można więc stwierdzić, że po przejściu na MSSF zwiększył się poziom zróżnicowania stosowanych metod wyceny należności w sprawozdaniach finansowych badanych podmiotów.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować tendencje do systematycznego zwiększania się udziału spółek stosujących metodę skorygowanej ceny nabycia (z 20,2% w roku 2005 do 37,1% w roku 2010) i zmniejszania się udziału spółek stosujących wycenę według kwoty wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości (z 78,7% w roku 2005 do 61,8% w roku 2010).

Tabela 3.10. Wycena udziałów w jednostkach podporządkowanych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Metoda praw własności	45,8%	59,5%	64,4%	65,8%	68,3%	67,5%	67,5%
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	43,4%	32,9%	31,5%	30,4%	30,5%	31,3%	31,3%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	10,8%	6,3%	4,1%	3,8%	1,2%	1,2%	1,2%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.10. wynika, że przy wycenie udziałów w jednostkach podporządkowanych według UoR, najwięcej podmiotów, bo 45,8% (38 jednostek) stosowało wycenę metodą praw własności, natomiast 43,4% podmiotów (36 jednostek) stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości. Pozostałe podmioty (9 jednostek) nie opisały sposobu wyceny omawianego składnika mimo, że wyka-

zywały go w sprawozdaniu. W roku przejścia na stosowanie regulacji MSSF, zwiększył się udział podmiotów wyceniających udziały w jednostkach podporządkowanych metodą praw własności i wyniósł on 59,5% podmiotów (47 jednostek), co daje 13,7% wzrost udziału. Natomiast 32,9% podmiotów (26 jednostek) stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości, co oznacza spadek udziału o 10,5%. Jedna jednostka dokonała wyceny omawianych udziałów według wartości godziwej (1,3% podmiotów), zaś 5 jednostek nie zamieściło informacji o wycenie udziałów w sprawozdaniu finansowym (podmioty te stanowią 6,3%).

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować względną stabilizację udziału spółek stosujących metodę kosztu historycznego (między 32,9% w roku 2005 a 31,3% w roku 2010). Wzrastał natomiast udział procentowy spółek stosujących metodę praw własności z 59,5% w roku 2005 do 67,5% w roku 2010, co daje 8% wzrost.

Tabela 3.11. Wycena udziałów w pozostałych jednostkach wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	84,3%	86,5%	90,6%	90,9%	90,9%	90,9%	90,9%
Skorygowana cena nabycia	0,0%	2,7%	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	9,8%	5,4%	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Brak informacji o wycenie składnika	5,9%	5,4%	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.11. wynika, że przy wycenie udziałów w pozostałych jednostkach według UoR, najwięcej podmiotów, bo 84,3% (43 jednostki) stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości, 9,8% podmiotów (5 jednostek) dokonywało wyceny w wartości godziwej, a pozostałe podmioty (3 jednostki) nie ujawniły sposobu wyceny omawianego składnika mimo, że wykazywały go w sprawozdaniu. W roku przejścia na stosowanie MSSF, 86,5% podmiotów (32 jednostki) stosowało do wyceny koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, 5,4% podmiotów (2 jednostki) dokonało wyceny w wartości godziwej, jeden podmiot zaznaczył, że dokonuje wyceny udziałów według skorygowanej ceny nabycia, zaś pozostałe dwie jednostki (5,4% podmiotów) nie zamieściły informacji o wycenie składnika majątkowego. Zważyć zatem można, że po przejściu na MSSF, zwiększyło się zróżnicowanie stosowanych metod jego wyceny.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować względną stabilizację udziału spółek stosujących metodę kosztu historycznego (między 86,5% w roku 2005, a

90,9% w roku 2010). Udział podmiotów stosujących inne metody wyceny w analizowanych okresach nie zmienił się.

Tabela 3.12. Wycena udziałów (akcji) krótkoterminowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	61,9%	21,1%	29,4%	29,4%	28,6%	28,6%	33,3%
Wartość niższa z dwóch: cena nabycia lub wartość godziwa (rynkowa)	11,9%	42,1%	29,4%	29,4%	28,6%	28,6%	26,7%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	21,4%	26,3%	35,3%	35,3%	35,7%	35,7%	33,3%
Brak informacji o wycenie składnika	4,8%	10,5%	5,9%	5,9%	7,1%	7,1%	6,7%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.12. wynika, że przy wycenie udziałów (akcji) krótkoterminowych według UoR, najczęściej podmiotów, bo 61,9% stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu utraty wartości, 11,9% podmiotów wycenia udziały w wartości niższej z dwóch: ceny nabycia lub wartości godziwej (rynkowej), zaś 21,4% podmiotów wyceniało pozycję według wartości godziwej. Pozostałe jednostki (4,8% podmiotów) nie opisały sposobu wyceny omawianego składnika mimo, że wykazywały go w sprawozdaniu. W roku przejścia na stosowanie MSSF, zmniejszył się do 40,8% udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. 42,1% podmiotów wyceniło udziały w wartości niższej z dwóch: ceny nabycia lub wartości godziwej (rynkowej), zaś 26,3% podmiotów dokonało wyceny w wartości godziwej. Pozostałe dwie jednostki (10,5% podmiotów) nie zamieściły informacji o wycenie składnika majątkowego. Zważyć zatem można, istotne zróżnicowanie stosowanych przez spółki metod wyceny w odniesieniu do tego składnika.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować względną stabilizację zróżnicowania stosowanych metod wyceny omawianej pozycji. Istotną zmianę można zaobserwować między rokiem 2005 a 2006. Widać bowiem zwiększenie się o 8,3% udziału spółek stosujących wycenę według kosztu historycznego, a także wzrost o 9,0% udziału spółek stosujących wycenę według wartości godziwej (rynkowej). Natomiast zmniejszył się o 12,7% udział spółek stosujących do wyceny pozycji metodę wartości niższej z dwóch: ceny nabycia lub godziwej (rynkowej).

Patrząc z punktu widzenia całego badanego okresu, widać zwiększanie się udziału spółek stosujących metodę wartości godziwej, zaś zmniejszenie się udziału spółek stosujących do wyceny koszt historyczny. Sytuację tą można tłumaczyć faktem, że jeśli spółki posiadały udziały (akcje) krótkoterminowe pod rządami UoR, to po przejściu na regulacje MSSF zaczęły je traktować jak instrument finansowy i klasyfikowały je zgodnie z MSR 32. Regulacje

MSSF nakazują dokonywanie klasyfikacji udziałów (akcji) o charakterze krótkoterminowym do odpowiednich grup w ramach instrumentów finansowych, a to z kolei determinuje stosowanie określonej metody wyceny. Wycena instrumentów finansowych w podziale na poszczególne grupy została przedstawiona w tabelach 3.13-3.16.

Tabela 3.13. Wycena instrumentów finansowych wg UoR<sup>244</sup> i MSSF w latach 2004-2010 - aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy<sup>245</sup> (w tym instrumenty pochodne)

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	100,0%	97,1%	97,3%	97,4%	97,5%	97,5%	97,5%
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	0,0%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.13. wynika, że przy wycenie instrumentów finansowych zaklasyfikowanych do aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy według UoR, wszystkie podmioty posiadające tę pozycję wyceniały ją według wartości godziwej (rynkowej). W roku przejścia na stosowanie MSSF, nieznacznie zmniejszył się, bo o 2,9%, udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji wartość godziwą (rynkową), zaś znikomy, bo 1,4% podmiotów stosowało wycenę według kosztu historycznego. Zważyć zatem można niewielkie zróżnicowanie w stosowanych przez spółki metod wyceny, co może wynikać z braku alternatywnych metod wyceny omawianego składnika.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować niewielkie zróżnicowanie stosowanych metod wyceny omawianej pozycji. Praktycznie wszystkie spółki wyceniają omawiane aktywa według wartości godziwej przez wynik finansowy.

Tabela 3.14. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - pożyczki i należności

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Skorygowana cena nabycia	73,0%	89,7%	93,1%	93,4%	94,9%	94,9%	95,0%
Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości	27,0%	5,9%	5,6%	3,9%	3,8%	3,8%	3,8%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	4,4%	1,4%	2,6%	1,3%	1,3%	1,3%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

<sup>244</sup> Zaznaczyć należy, że omawiana w tabelach 3.13.-3.16. wycena kategorii instrumentów finansowych, została omówiona w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych (z późn. zm.), na podstawie delegacji zawartej w UoR. Zatem rozważając wycenę według regulacji UoR, autor rozumie przez regulację UoR także przepisy Rozporządzenia Ministra Finansów odnoszące się do omawianych składników.

<sup>245</sup> W regulacjach krajowych odpowiednikiem tej pozycji są „Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu”.

Z danych zawartych w tabeli 3.14. wynika, że przy wycenie instrumentów finansowych zaklasyfikowanych do należności i pożyczek według UoR, 73,0% podmiotów posiadających tę pozycję wyceniało ją według skorygowanej ceny nabycia, zaś 27,0% podmiotów stosowało do jej wyceny kwotę wymagającą zapłaty. Widać zatem istotne różnicowanie metod wyceny omawianej pozycji. W roku przejścia na stosowanie MSSF, zwiększył się udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji skorygowaną cenę nabycia (89,7% podmiotów), zaś udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji kwotę wymagającą zapłaty zmniejszył się do 5,9%. Tym samym ograniczone zostało różnicowanie stosowanych metod wyceny omawianej pozycji.

Z kolei w latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować niewielki 5,3% wzrost (między rokiem 2005 i 2010) udziału stosowania metody skorygowanej ceny nabycia i 2,1% spadek udziału stosowanej wyceny składnika według kwoty wymagającej zapłaty. Patrząc więc z perspektywy roku 2010 można stwierdzić, że spółki wyceniają omawiany składnik głównie według skorygowanej ceny nabycia.

Tabela 3.15. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Skorygowana cena nabycia	100,0%	98,3%	98,5%	98,6%	98,6%	98,6%	98,7%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	1,7%	1,5%	1,4%	1,4%	1,4%	1,3%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.15. wynika, że przy wycenie instrumentów finansowych zaklasyfikowanych do inwestycji utrzymywanych do terminu wymagalności według UoR, wszystkie podmioty posiadające tę pozycję wyceniały ją według skorygowanej ceny nabycia. W roku przejścia na stosowanie MSSF, nieznacznie zmniejszył się, bo o 1,7%, udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji skorygowanej cenę nabycia, zaś znikomy, bo 1,7% podmiotów nie zamieściło w sprawozdaniu finansowym informacji o sposobie wyceny składnika. Zauważyć zatem można niewielkie różnicowanie w stosowanych przez podmioty metod wyceny, co może wynikać z braku alternatywnych metod wyceny omawianego składnika.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF można zaobserwować względną stabilizację różnicowania stosowanych metod wyceny omawianej pozycji. Praktycznie wszystkie spółki wyceniały omawiane aktywa według skorygowanej ceny nabycia.



Tabela 3.16. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość godziwa (rynkowa) (KW)	72,0%	90,8%	91,4%	94,5%	96,1%	96,1%	96,1%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	20,0%	7,7%	7,1%	4,1%	2,6%	2,6%	2,6%
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	8,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	1,5%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%	1,3%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.16. wynika, że przy wycenie instrumentów finansowych zaklasyfikowanych do aktywów finansowych przeznaczonych do sprzedaży według UoR, 72,0% podmiotów posiadających tę pozycję wyceniało ją według wartości godziwej (rynkowej) odnosząc przeszacowania na kapitał własny, zaś 20,0% odnosiło przeszacowania wartości godziwej na wynik finansowy. 8,0% podmiotów wyceniało pozycję według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W roku przejścia na stosowanie MSSF, udział podmiotów stosujących do wyceny pozycji wartość godziwą (rynkową) ujmując przeszacowania w kapitale własnym zwiększył się o 18,8%, zaś o 12,3% zmniejszył się udział wyceny w wartości godziwej (rynkowej) odnoszonej na wynik finansowy. Sytuacja taka może wynikać z faktu, że w regulacjach UoR w odniesieniu do tego składnika przyjęto dwie alternatywne możliwości ujęcia przeszacowań wartości godziwej, a mianowicie wynikowe lub kapitałowe, natomiast regulacje MSSF nakazują wyłącznie ujęcie kapitałowe. 1,5% podmiotów nie ujawniło stosowanej metody wyceny. Zważyć zatem można, że po przejściu na stosowanie MSSF różnicowanie stosowanych przez spółki metod wyceny, zmniejszyło się. W większości stosowały one wycenę w wartości godziwej ujmując przeszacowania kapitałowo.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować regularny wzrost udziału spółek stosujących w poszczególnych latach metodę wartości godziwej przez kapitał własny (5,3% między rokiem 2005 i 2010) i systematyczny spadek udziału metody wartości godziwej przez wynik finansowy (5,1% między rokiem 2005 i 2010). Ogólnie zatem można zaobserwować tendencję zmniejszenia różnicowania stosowanych metod wyceny w odniesieniu do omawianego składnika.

Tabela 3.17. Wycena kredytów i pożyczek wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	81,9%	23,9%	12,5%	10,2%	9,1%	9,1%	8,0%
Skorygowana cena nabycia	18,1%	71,6%	83,0%	85,2%	87,5%	88,6%	88,6%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
Wartość nominalna	0,0%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	3,4%	3,4%	3,4%	2,3%	1,1%	1,1%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.17. wynika, że przy wycenie kredytów i pożyczek według UoR, 81,9% podmiotów posiadających tę pozycję wyceniało ją według kwoty wymagającej zapłaty, a 18,1% dokonywało wyceny pozycji według skorygowanej ceny nabycia. W roku przejścia na stosowanie MSSF, udział podmiotów stosujących kwotę wymagającą zapłaty zmniejszył się do poziomu 23,9%, co daje 58,0% spadek. Wzrósł natomiast udział spółek, które stosowały do wyceny pozycji metodę skorygowanej ceny nabycia. Wzrost ten wyniósł 53,5%. 1,1% podmiotów stosowało wycenę w wartości nominalnej, zaś 3,4% podmiotów nie określiło metody wyceny omawianego składnika. Tak znaczne zmiany udziałów w odniesieniu do pierwszych dwóch metod wyceny tłumaczyć można zmianami wynikającymi z regulacji, bowiem MSSF nakazują wycenę kredytów i pożyczek według skorygowanej ceny nabycia (zamortyzowanego kosztu).

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować regularny wzrost udziału spółek stosujących w poszczególnych latach metodę skorygowanej ceny nabycia (17,0% wzrost między rokiem 2005 i 2010) i systematyczny spadek stosowania metody kwoty wymagającej zapłaty (15,9% spadek między rokiem 2005 i 2010). Zatem można stwierdzić tendencję do zmniejszania się różnicowania stosowanych metod. Niemniej jak nie wszystkie spółki dokonały wyceny zgodnie z wytycznymi MSSF, ale pozostawały przy wycenie zgodnej z UoR.

Tabela 3.18. Wycena innych zobowiązań finansowych (w tym z tytułu leasingu) wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	63,3%	8,3%	4,8%	3,2%	3,1%	3,1%	3,1%
Skorygowana cena nabycia	26,5%	73,3%	77,4%	79,0%	79,7%	81,3%	81,3%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	10,2%	6,7%	8,1%	8,1%	9,4%	9,4%	9,4%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	11,7%	9,7%	9,7%	7,8%	6,3%	6,3%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.18. wynika, że przy wycenie innych zobowiązań finansowych według UoR, 63,3% podmiotów posiadających tę pozycję wyceniało ją według kwoty wymagającej zapłaty, zaś 26,5% dokonywało wyceny pozycji według skorygowanej ceny nabycia. 10,2% podmiotów stosowało wartość godziwą (rynkową) odnosząc przeszacowania na wynik finansowy. W roku przejścia na stosowanie MSSF, udział podmiotów stosujących kwotę wymagającą zapłaty zmniejszył się do poziomu 8,3%, co daje 55,0% spadek. Wzrósł natomiast udział spółek, które stosowały do wyceny pozycji metodę skorygowanej ceny nabycia. Wzrost ten wyniósł 46,8%. O 3,5% zmniejszył się udział podmiotów stosujących wycenę w wartości godziwej przez wynik finansowy, zaś 11,7% podmiotów nie określiło metody wyceny omawianego składnika mimo, że wykazano go w bilansie. Tak znaczne zmiany udziałów w odniesieniu do pierwszych dwóch metod wyceny tłumaczyć można zmianami wynikającymi z regulacji, bowiem MSSF nakazują wycenę pozostałych zobowiązań finansowych według skorygowanej ceny nabycia (zamortyzowanego kosztu).

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować wzrost udziału spółek stosujących w poszczególnych latach metodę skorygowanej ceny nabycia (8,0% wzrost między rokiem 2005 i 2010) i spadek stosowania wyceny w kwocie wymagającej zapłaty (5,2% spadek między rokiem 2005 i 2010). Między rokiem 2005 i 2010 wzrósł także o 2,7% udział podmiotów stosujących wartość godziwą przez wynik finansowy. Patrząc z punktu widzenia roku 2010 można stwierdzić, że istnieje mniejsze zróżnicowanie stosowanych metod wyceny aniżeli w roku 2004. Dominującą metodą jest bowiem metoda skorygowanej ceny nabycia.

Tabela 3.19. Wycena pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług) wg UoR i MSSF w latach 2004-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	98,9%	61,4%	56,8%	52,3%	48,9%	48,9%	46,0%
Skorygowana cena nabycia	1,1%	26,1%	30,7%	35,2%	39,8%	40,9%	42,0%
Wartość nominalna	0,0%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	0,0%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	2,3%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	9,1%	8,0%	8,0%	6,8%	5,7%	5,7%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.19. wynika, że przy wycenie pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług) według UoR, 98,9% podmiotów posiadających tę pozycję wyceniało ją według kwoty wymagającej zapłaty, zaś 1,1% dokonywało wyceny pozycji według skorygowanej ceny nabycia. W roku przejścia na stosowanie MSSF, udział podmiotów stosujących kwotę wymagającą zapłaty zmniejszył się do poziomu 61,4%, co daje 37,5% spadek. Wzrósł natomiast udział spółek, które stosowały do wyceny pozycji metodę skorygowanej

ceny nabycia. Wzrost ten wyniósł 25,0%. 3,4% spółek wyceniło pozycję według wartości nominalnej, zaś 9,1% nie określiło metody wyceny pomimo posiadania składnika w sprawozdaniu finansowym.

W latach stosowania przez spółki regulacji MSSF, można zaobserwować 15,9% wzrost udziału spółek stosujących w poszczególnych latach metodę skorygowanej ceny nabycia – wzrost między rokiem 2005 i 2010, i 15,4% spadek stosowania wyceny w kwocie wymagającej zapłaty między rokiem 2005 i 2010. Zmianie nie uległ udział spółek wyceniających omawiany składnik w wartości nominalnej. W latach 2006-2009 jedna jednostka, a w 2010 roku dwie jednostki zastosowały wartość godziwą przez wynik finansowy.

Patrząc z punktu widzenia roku 2010 można zaobserwować duże zróżnicowanie stosowanych metod wyceny w stosunku do roku 2004. Do wyceny pozostałych zobowiązań spółki stosują zarówno metodę skorygowanej ceny nabycia jak i kwotę wymaganej zapłaty, przy czym zauważyć można tendencję do zwiększania udziału metody skorygowanej ceny nabycia.

W dalszej części poddano analizie 24 spółki, które rozpoczęły stosowanie regulacji MSSF w latach późniejszych niż rok 2005. Wyniki badania zaprezentowano w tabelach 3.20-3.34.

Z danych zawartych w tabeli 3.20. wynika, że przy wycenie **wartości niematerialnych i prawnych** według UoR jak i wartości niematerialnych według MSSF w całym okresie badania wszystkie 24 podmioty stosowały wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości.

Z danych zawartych w tabeli 3.21. wynika, że przy wycenie **środków trwałych** według UoR, w roku 2005 wszystkie spółki stosowały metodę kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości. W roku 2006, po przejściu na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących tę metodę wyceny zmniejszył się do 83,3%, zaś pozostałe 16,7% spółek zaczęło stosować wartość przeszacowaną do wartości godziwej. W kolejnych latach poziom ten zwiększył się do poziomu 25,0% i nie zmienił się do końca okresu badania. W konsekwencji trzy czwarte spółek stosowało metodę kosztu historycznego, zaś jedna czwarta metodę wartości przeszacowanej. Zwiększyło się tym samym zróżnicowanie stosowanych metod wyceny w tego grupie spółek.

Natomiast pozostałe spółki we wszystkich okresach badania dokonywały wyceny środków trwałych wyłącznie zgodnie z metodą kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości.

Tabela 3.20. Wycena wartości niematerialnych i prawnych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010	
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.21. Wycena środków trwałych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010	
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	100,0%	83,3%	75,0%	75,0%	75,0%	75,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)	0,0%	16,7%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.22. Wycena nieruchomości inwestycyjnych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	83,3%	37,5%	37,5%	37,5%	37,5%	37,5%	66,7%	66,7%	50,0%	50,0%	50,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	100,0%	100,0%
Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF)	16,7%	62,5%	62,5%	62,5%	62,5%	62,5%	33,3%	33,3%	50,0%	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	BS	BS	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.23. Wycena zapasów wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Koszt historyczny nie wyższy od ceny sprzedaży netto	100,0%	100,0%	91,7%	91,7%	91,7%	91,7%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	0,0%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.24. Wycena należności wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości.	100,0%	50,0%	50,0%	41,7%	41,7%	41,7%	100,0%	100,0%	40,0%	40,0%	40,0%	100,0%	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%	50,0%	50,0%	100,0%	100,0%
Skorygowana cena nabycia	0,0%	41,7%	41,7%	50,0%	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%	40,0%	40,0%	40,0%	0,0%	33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	0,0%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	20,0%	20,0%	0,0%	33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.25. Wycena udziałów w jednostkach podporządkowanych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	75,0%	71,4%	71,4%	83,3%	83,3%	100,0%	60,0%	60,0%	60,0%	60,0%	60,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	66,7%	66,7%	BS	BS
Metoda praw własności	25,0%	14,3%	14,3%	0,0%	0,0%	0,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	33,3%	33,3%	BS	BS
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	14,3%	14,3%	16,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.26. Wycena udziałów w pozostałych jednostkach wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	87,5%	66,7%	66,7%	66,7%	66,7%	66,7%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	BS	BS	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	12,5%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–	–	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.27. Wycena udziałów (akcji) krótkoterminowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości	40,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	66,7%	66,7%	66,7%	0,0%	BS	BS	BS	BS	BS	BS	0,0%	BS
Wartość niższa z dwóch: cena nabycia lub wartość rynkowa	20,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%	BS	BS	BS	BS	BS	BS	100,0%	BS
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	40,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	BS	BS	BS	0,0%	BS
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	BS	BS	BS	0,0%	BS
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–	–	–	–	–	<b>100%</b>	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.



Tabela 3.28. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym instrumenty pochodne)

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	100,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.29. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - pożyczki i należności

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Skorygowana cena nabycia	0,0%	55,6%	66,7%	66,7%	66,7%	66,7%	66,7%	66,7%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	BS
Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości	100,0%	11,1%	11,1%	11,1%	11,1%	11,1%	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	33,3%	22,2%	22,2%	22,2%	22,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.30. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Skorygowana cena nabycia	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	BS
<b>Ogółem</b>	<b>–</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.31. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	BS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	BS	BS
Wartość godziwa (rynkowa) (KW)	BS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	BS	BS
<b>Ogółem</b>	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.32. Wycena kredytów i pożyczek wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	100,0%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	80,0%	80,0%	20,0%	20,0%	20,0%	66,7%	33,3%	33,3%	33,3%	50,0%	0,0%	0,0%	100,0%	50,0%
Skorygowana cena nabycia	0,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	20,0%	20,0%	80,0%	80,0%	80,0%	33,3%	66,7%	66,7%	66,7%	50,0%	100,0%	100,0%	0,0%	50,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.33. Wycena zobowiązań finansowych (w tym z tytułu leasingu) wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	66,7%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%	20,0%	20,0%	20,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	100,0%	0,0%
Skorygowana cena nabycia	16,7%	25,0%	37,5%	37,5%	37,5%	37,5%	0,0%	0,0%	60,0%	60,0%	60,0%	BS	100,0%	100,0%	100,0%	BS	BS	BS	0,0%	100,0%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	16,7%	37,5%	37,5%	37,5%	37,5%	37,5%	0,0%	0,0%	20,0%	20,0%	20,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	BS	0,0%	0,0%	0,0%	BS	BS	BS	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	–	–	–	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.34. Wycena pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług) wg UoR i MSSF w latach 2005-2010

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Kwota wymagająca zapłaty	100,0%	45,5%	36,4%	27,3%	27,3%	27,3%	100,0%	100,0%	60,0%	60,0%	60,0%	100,0%	66,7%	66,7%	66,7%	100,0%	50,0%	50,0%	100,0%	50,0%
Skorygowana cena nabycia	0,0%	18,2%	27,3%	36,4%	36,4%	36,4%	0,0%	0,0%	40,0%	40,0%	40,0%	0,0%	33,3%	33,3%	33,3%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	50,0%
Wartość nominalna	0,0%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Wartość godziwa (rynkowa) (WF)	0,0%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Brak informacji o wycenie składnika	0,0%	18,2%	18,2%	18,2%	18,2%	18,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Ogółem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.22. wynika, że przy wycenie **nieruchomości inwestycyjnych** według UoR, w roku 2005, 83,3% spółek stosowało metodę kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości, zaś 16,7% spółek w grupie dokonywało wyceny w wartości przeszacowanej do wartości godziwej (rynkowej) przez wynik finansowy. W roku 2006, tj. roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących do wyceny koszt historyczny zmniejszył się do 37,5%, zaś 62,5% spółek stosowało wartość przeszacowaną do wartości godziwej (rynkowej) przez wynik finansowy. W kolejnych latach stosowania MSSF poziom ten nie zmienił się. W konsekwencji po przejściu na stosowanie MSSF ponad dwie trzecie spółek stosowało metodę wartości przeszacowanej do wartości godziwej.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, wycena nieruchomości inwestycyjnych w 66,7% spółek była dokonywana według kosztu historycznego, zaś 33,3% spółek dokonywało wyceny według wartości przeszacowanej. W roku 2007, tj. roku przejścia tej grupy spółek na regulacje MSSF, udziały te nie zmieniły się. W kolejnych latach badania 50% spółek stosowało metodę kosztu historycznego, a 50% spółek stosowało metodę wartości przeszacowanej do wartości godziwej. Zatem w tej grupie spółek zróżnicowanie stosowanych metod wyceny zwiększyło się.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2007 stosowały regulacje UoR, wycena nieruchomości inwestycyjnych we wszystkich spółkach była dokonywana według kosztu historycznego. W roku 2008, tj. roku przejścia tej grupy spółek na regulacje MSSF, a także w latach następnych wszystkie spółki zastosowały metodę wartości przeszacowanej do wartości godziwej.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, a w roku 2009 rozpoczęły stosowanie regulacji MSSF, żadna spółka nie posiadała nieruchomości inwestycyjnych.

W przypadku dwóch spółek w ostatniej grupie, we wszystkich okresach badania dokonywały one wyceny nieruchomości inwestycyjnych wyłącznie zgodnie z metodą kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości.

Z danych zawartych w tabeli 3.23. wynika, że przy wycenie **zapasów** według UoR, w roku 2005 wszystkie spółki stosowały metodę kosztu historycznego nie wyższego od ceny sprzedaży netto. W roku 2006, po przejściu na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących tę metodę wyceny nie zmienił się. W kolejnych latach udział ten zmniejszył się do poziomu 91,7%, bowiem 8,3% spółek nie ujawniło metody wyceny tego składnika mimo, że posiadało go w bilansie.

Natomiast pozostałe grupy spółek we wszystkich okresach badania dokonywały wyceny zapasów wyłącznie zgodnie z metodą kosztu historycznego nie wyższego od ceny sprzedaży netto.

Z danych zawartych w tabeli 3.24. wynika, że przy wycenie **należności (w tym z tytułu dostaw i usług)** według UoR, w roku 2005, wszystkie spółki stosowały wycenę w kwocie wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących do wyceny kwotę wymagającą zapłaty zmniejszył się do 50%, zaś 41,7% spółek zaczęło stosować wartość przeszacowaną do wartości godziwej (rynkowej) przez wynik finansowy. W roku 2007 udziały te nie zmieniły się, zaś od roku 2008 zwiększył się do 50% udział spółek wyceniających należności według skorygowanej ceny nabycia, zaś 41,7% spółek stosowało do wyceny kwotę wymagającą zapłaty, co stanowi 8,3% spadek. W kolejnych latach stosowania MSSF udziały te nie zmieniły się. Natomiast w całym okresie stosowania MSSF 8,3% jednostek nie zamieściło informacji o stosowanej metodzie wyceny należności pomimo, że wykazało tę pozycję w bilansie.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki stosowały wycenę należności w kwocie wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, sytuacja ta nie zmieniła się. Natomiast od roku 2008 po 40% spółek wyceniało należności według skorygowanej ceny nabycia lub kwoty wymagającej zapłaty, zaś 20% spółek stosowało do wyceny wartość godziwą (rynkową) przez wynik finansowy. W kolejnych latach stosowania MSSF udziały te nie zmieniły się. Zauważyć można zatem istotne zróżnicowanie stosowanych metod w tej grupie spółek.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2007 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki stosowały wycenę należności w kwocie wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości. W roku 2008, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, a także w latach następnych, zaobserwować można duże zróżnicowanie stosowanych metod, bowiem po 33,3% spółek wyceniało należności według skorygowanej ceny nabycia lub kwoty wymagającej zapłaty lub też stosowało do wyceny wartość godziwą (rynkową) przez wynik finansowy.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, wycena należności we wszystkich spółkach była dokonywana w kwocie wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości. W roku 2009, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, a także w latach następnych, zaobserwować można, że połowa spółek zaczęła wyceniać należności według skorygowanej ceny nabycia, a pozostałe nie zmieniły

stosowanej dotychczas metody wyceny. Zatem w wyniku przejścia na regulacje MSSF, również w tej grupie spółek zwiększyło się zróżnicowanie stosowanych metody wyceny należności.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2009 stosowały regulacje UoR, wycena należności we wszystkich spółkach była dokonywana w kwocie wymagającej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości. W roku 2010, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, sytuacja ta nie zmieniła się. Wszystkie spółki stosowały do wyceny kwotę wymagającą zapłaty.

Z danych zawartych w tabeli 3.25. wynika, że przy wycenie **udziałów w jednostkach podporządkowanych** według UoR, w roku 2005, 75,0% spółek stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, zaś pozostałe spółki metodę praw własności. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących wycenę według kosztu historycznego nieznacznie zmniejszył się do 71,4%. Obniżeniu do 14,3% uległ udział spółek stosujących do wyceny składnika metodę praw własności, zaś 14,3% spółek nie określiło metody jego wyceny pomimo, że posiadały ten składnik w sprawozdaniu finansowym. W roku 2007 w stosunku do roku 2006 udziały te nie zmieniły się, zaś od roku 2008 zwiększył się do 83,3% udział spółek stosujących wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, zaś 16,7% spółek nie określiło metody jego wyceny pomimo, że posiadały ten składnik w sprawozdaniu finansowym. Do końca okresu badania żadna spółka z tej grupy nie wyceniała omawianego składnika według metody praw własności. Z perspektywy roku 2010 widać zatem tendencję do zwiększania udziału kosztu historycznego, kosztem innych metod. W konsekwencji w roku 2010, wszystkie spółki grupy stosowały metodę kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, 60,0% spółek stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, zaś 40% spółek metodę praw własności. W roku 2007, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, a także w latach następnych, udział spółek stosujących wycenę według kosztu historycznego lub metodę praw własności nie zmienił się. Można zatem zauważyć dużą rozbieżność w wyborach jednostek w odniesieniu do wyceny tego składnika.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2007 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki stosowały wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Sytuacja zmieniła się w latach kolejnych, czyli po przejściu na regulacje MSSF, bowiem w tym okresie wszystkie spółki w grupie stosowały metodę praw własności.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki stosowały wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W roku 2009, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, a także w roku następnym, 66,7% spółek stosowało wycenę według kosztu historycznego, zaś 33,3% spółek stosowało metodę praw własności. Można zatem zauważyć że po przejściu na regulacje MSSF zwiększyło się zróżnicowanie stosowanych metod wyceny omawianego składnika.

Natomiast grupa spółek, które w roku 2009 stosowały regulacje UoR, a w roku 2010 przeszły na MSSF, nie posiadała omawianego składnika w bilansie.

Z danych zawartych w tabeli 3.26. wynika, że przy wycenie **udziałów w pozostałych jednostkach** według UoR, w roku 2005, 87,5% spółek stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, zaś pozostałe spółki wartość godziwą (rynkową) przez wynik finansowy. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udział spółek stosujących wycenę według kosztu historycznego zmniejszył się do 66,7%. Do 16,7% zwiększył się udział spółek stosujących do wyceny wartość godziwą (rynkową), zaś 16,7% spółek nie określiło metody jego wyceny pomimo, że posiadały ten składnik w sprawozdaniu finansowym. Sytuacja ta nie zmieniła się do końca okresu badania. Oznacza to zatem duże zróżnicowanie stosowanych metod wyceny, przy czym dominującą metodą w tej grupie spółek jest metoda kosztu historycznego.

W przypadku grup spółek, które w roku 2006, 2008 i 2009 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki w tych grupach stosowały wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, spółki z wymienionych grup nadal wyceniały udziały według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Natomiast grupy spółek, które w roku 2007 stosowały regulacje UoR, a w roku 2008 przeszły na stosowanie MSSF, nie posiadały omawianego składnika w bilansie.

Z danych zawartych w tabeli 3.27. wynika, że przy wycenie **udziałów (akcji) krótkoterminowych** według UoR, w roku 2005, 40% spółek stosowało wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, 20% spółek wartość niższą z dwóch: cena nabycia lub wartość rynkowa, zaś 40% spółek w omawianej grupie wyceniało omawiany składnik w wartości rynkowej przez wynik finansowy. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, spółki nie posiadały tego składnika w sprawozdaniu finansowym. Z kolei w latach kolejnych żadna ze spółek posiadających ten składnik w sprawozdaniu finansowym nie określiła sposobu jego wyceny. Sytuację zaobserwowaną między rokiem 2005 i 2006 można tłumaczyć faktem, że jeśli spółki posiada-

ły udziały (akcje) krótkoterminowe pod rządami UoR, to po przejściu na regulacje MSSF zaczęły je traktować jak instrument finansowy i klasyfikowały je zgodnie z MSR 32 (por. tabele 3.28-3.31).

W przypadku grup spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, połowa z nich stosowała wycenę według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, zaś pozostała część wartość niższą z dwóch: cena nabycia lub wartość rynkowa. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, sytuacja nie zmieniła się. Z kolei w latach kolejnych zwiększył się do 66,7% udział spółek stosujących do wyceny składnika koszt historyczny, zaś 33,3% spółek stosowało wartość niższą z dwóch: cena nabycia lub wartość rynkowa. Sytuacja ta nie zmieniła się do końca badanego okresu.

W przypadku grup spółek, które w roku 2007 i 2009 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki stosowały wycenę w wartości niższej z dwóch: ceny nabycia lub wartości rynkowej. Natomiast po przejściu na regulacje MSSF spółki z omawianych grup nie posiadały udziałów (akcji) krótkoterminowych. Tu również wynika to z faktu, że po przejściu na regulacje MSSF spółki zaczęły traktować udziały (akcje) jak instrument finansowy i klasyfikowały je zgodnie z MSR 32 (por. tabele 3.28.-3.31.).

Również brak składnika można zaobserwować wśród spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR. Sytuacja ta dotyczy całego analizowanego okresu.

Z danych zawartych w tabeli 3.28. wynika, że przy wycenie **instrumentów finansowych zaklasyfikowanych jako aktywa finansowe przeznaczone do obrotu** (czyli wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy) według UoR, a także według regulacji MSSF, we wszystkich grupach spółek, stosowano wycenę w wartości godziwej przez wynik finansowy. Jedynie w latach 2007 i 2009 stosowania UoR zaobserwowano brak składnika w tych grupach spółek. Można zatem stwierdzić, że spółki wyceniały ten składnik w sposób jednolity.

Z danych zawartych w tabeli 3.29 wynika, że przy wycenie **instrumentów finansowych zaklasyfikowanych jako pożyczki i należności** według UoR, w roku 2005, wszystkie spółki z grupy stosowały kwotę wymagającą zapłaty pomniejszoną o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W roku 2006, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udział ten obniżył się do 11,1%, 55,6% spółek zastosowało metodę skorygowanej ceny nabycia, zaś 33,3% spółek nie poinformowało o stosowanej metodzie wyceny składnika. Z kolei w kolejnych latach udział spółek stosujących skorygowaną cenę nabycia zwiększył się o 11,1%, zaś udział spółek stosujących kwotę wymaganej zapłaty nie zmienił się do końca badanego okresu.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, 66,7% stosowało metodę skorygowanej ceny nabycia, zaś pozostałe spółki kwotę wymagającą zapłaty pomniej-



szoną o odpis z tytułu trwałej utraty wartości. W roku 2007, tj. w roku przejścia tej grupy spółek na stosowanie regulacji MSSF, udziały te nie zmieniły się. Natomiast w latach kolejnych stosowania regulacji MSSF wszystkie spółki, które posiadały ten składnik stosowały skorygowaną cenę nabycia.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki dokonywały wyceny składnika w skorygowanej cenie nabycia. Sytuacja ta nie zmieniła się w latach stosowania regulacji MSSF.

W przypadku spółek, które w roku 2009 stosowały regulacje UoR, zaobserwowano brak składnika. Sytuacja ta dotyczy całego analizowanego okresu.

Z danych zawartych w tabeli 3.30. wynika, że przy wycenie **instrumentów finansowych zaklasyfikowanych jako inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności** według UoR, w latach 2005, 2007 spółki nie posiadały omawianego składnika. Natomiast w latach kolejnych po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, wszystkie spółki z wymienionych grup posiadające omawiane instrumenty wyceniały je według skorygowanej ceny nabycia. Zauważyć można zatem jednolitość stosowanej wyceny w odniesieniu do tego składnika.

Natomiast w grupach spółek, które w roku 2006 i 2008 stosowały regulacje UoR, a w latach kolejnych przeszły na stosowanie regulacji MSSF, wszystkie spółki posiadające ten składnik wyceniały go według skorygowanej ceny nabycia.

Z danych zawartych w tabeli 3.31. wynika, że przy wycenie **instrumentów finansowych zaklasyfikowanych jako aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży** według UoR, w latach 2005, 2007 spółki nie posiadały omawianego składnika. Natomiast w latach kolejnych po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, wszystkie spółki z wymienionych grup posiadające omawiane instrumenty wyceniały je według wartości godziwej ujmując odpisy aktualizujące wartość kapitałowo.

Natomiast spółki, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, a w latach kolejnych przeszły na stosowanie regulacji MSSF, i które posiadały ten instrument w sprawozdaniu finansowym, wszystkie wyceniały go według wartości godziwej przez kapitał własny.

Wszystkie spółki posiadające omawiany instrument finansowy, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, wyceniały go według wartości godziwej przez wynik finansowy. Natomiast w latach kolejnych po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, wszystkie spółki grupy stosowały wartości godziwą ujmując odpisy aktualizujące wartość kapitałowo.

Z danych zawartych w tabeli 3.32. wynika, że przy wycenie **kredytów i pożyczek** według UoR, w roku 2005, wszystkie spółki (100%) stosowały kwotę wymagającą zapłaty. Natomiast

w latach kolejnych po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, udział ten spadał do 33,3%, zaś 50% spółek zaczęło wyceniać kredyty i pożyczki według skorygowanej ceny nabycia. 16,7% podmiotów nie podało informacji o stosowanej metodzie wyceny posiadanego składnika.

Natomiast spośród spółek, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, a w roku 2007 przeszły na stosowanie regulacji MSSF, i które posiadały kredyty oraz pożyczki w sprawozdaniu finansowym, 80% stosowało kwotę wymagającą zapłaty, zaś 20% skorygowaną cenę nabycia. Sytuacja uległa zmianie od roku 2008 do końca okresu badania, bowiem zmniejszył się do 20% udział spółek stosujących kwotę wymagającą zapłaty, zaś wzrósł do 80% udział podmiotów stosujących skorygowaną cenę nabycia. Zatem zmniejszyło się w tym przypadku różnicowanie stosowanych przez spółki metod wyceny.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2007 stosowały regulacje UoR, 66,7% spółek dokonywało wyceny składnika w kwocie wymagającej zapłaty, zaś 33,3% spółek według skorygowanej ceny nabycia. Relacja ta odwróciła się w latach stosowania regulacji MSSF.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2008 stosowały regulacje UoR, 50,0% spółek dokonywało wyceny składnika w kwocie wymagającej zapłaty, zaś pozostałe spółki według skorygowanej ceny nabycia. Natomiast w latach kolejnych po przejściu na stosowanie regulacji MSSF do końca okresu badania, wszystkie spółki z wymienionej grupy posiadające omawiane składniki wyceniały je według skorygowanej ceny nabycia. Zauważyć można zatem jednolitość stosowanej wyceny w odniesieniu do tego składnika.

W przypadku grupy spółek, które w roku 2009 stosowały regulacje UoR, wszystkie spółki dokonywały wyceny składnika w kwocie wymagającej zapłaty. Natomiast w roku 2010, tj. po przejściu na stosowanie regulacji MSSF, połowa spółek nadal stosowała kwotę wymaganej zapłaty, zaś pozostałe spółki wyceniały składnik według skorygowanej ceny nabycia. Zatem zauważyć można, że w roku 2010 zwiększyło się różnicowanie stosowanych metod wyceny w odniesieniu do tego składnika.

Z danych zawartych w tabeli 3.33. wynika, że przy wycenie **innych zobowiązań finansowych** według UoR, w roku 2005, większość spółek (66,7%) stosowało kwotę wymagającą zapłaty, natomiast 16,7% spółek stosowało metodę skorygowanej ceny nabycia. Natomiast po przejściu na stosowanie regulacji MSSF, zauważyć można duże różnicowanie stosowanych metod. Najwięcej spółek, bo 37,5%, stosowało wartość godziwą przez wynik finansowy, co oznacza 20,8% wzrost udziału. O 8,3% wzrósł także udział spółek stosujących skorygowaną cenę nabycia. Natomiast o 54,2% obniżył się udział spółek stosujących do wyceny kwotę wymagającą zapłaty. 25% spółek nie ujawniło stosowanej metody wyceny. W kolejnych latach stosowania MSSF spółki wyceniały inne zobowiązania finansowe według dwóch metod:

skorygowana cena nabycia (37,5%) i wartość godziwa przez wynik finansowy (37,5%). Oznacza to zarazem, duże zróżnicowanie stosowanych metod w omawianej grupie spółek.

Natomiast wszystkie spółki, które w roku 2006 stosowały regulacje UoR, a w roku 2007 przeszły na stosowanie regulacji MSSF stosowały do wyceny pozycji kwotę wymagającą zapłaty. W okresie stosowania MSSF w latach 2008-2010, widoczne jest duże zróżnicowanie stosowanych metod, bowiem 20% spółek wyceniało inne zobowiązania finansowe według kwoty wymagającej zapłaty, 60% według skorygowanej ceny nabycia, zaś 20% zastosowało do wyceny wartość godziwą przez wynik finansowy.

W pozostałych grupach spółek, tj. które w roku 2007, 2008 i 2009 stosowały regulacje UoR, a w kolejnych latach regulacje MSSF, nie obserwuje się istotnego zróżnicowania stosowanych metod wyceny: albo stosowały wyłącznie metodę skorygowanej ceny nabycia albo kwotę wymaganej zapłaty.

Z danych zawartych w tabeli 3.34. wynika, że przy wycenie **pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług)** według UoR, w roku 2005, wszystkie spółki (100,0%) stosowały kwotę wymagającą zapłaty. Natomiast po przejściu na stosowanie regulacji MSSF, zauważyć można duże zróżnicowanie stosowanych metod aż do końca 2010 roku. Najwięcej spółek, bo 45,5%, nadal stosowało kwotę wymagającą zapłaty, co oznacza 54,5% spadek udziału, 18,2% spółek stosowało skorygowaną cenę nabycia, a po 9,1% spółek dokonywało wyceny w wartości nominalnej i wartości godziwej przez wynik finansowy. 18,2% spółek nie ujawniło informacji o stosowanej metodzie wyceny. W kolejnych latach zauważyć można tendencje do zwiększania się udziału stosowania metody skorygowanej ceny nabycia (o 18,2% między rokiem 2006 i 2010) i zmniejszania się udziału spółek stosujących kwotę wymaganej zapłaty (o 18,2% między rokiem 2006 i 2010).

W przypadku grup spółek, które stosowały regulacje UoR w roku 2006, 2007, 2008 i 2009 zauważyć można stosowanie wyceny w kwocie wymagającej zapłaty przez wszystkie spółki w omawianych grupach. Po przejściu na MSSF obserwować można tendencje do zwiększenia się zróżnicowania stosowanych metod, bowiem stosowana jest także metoda skorygowanej ceny nabycia, której udział w odpowiednich grupach spółek wynosi odpowiednio: 40,0%, 33,3%, 50,0% i 50,0%.

Dwie spółki, których lata obrotowe nie pokrywają się z rokiem kalendarzowym, zostały poddane analizie indywidualnej. Jedna spółka, w roku obrotowym, w którym stosowała regulacje UoR, wyceniała według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości następujące składniki: wartości niematerialne i prawne, środki trwałe i nieruchomości inwestycyjne. Sytuacja ta nie zmieniła się także po przejściu omawianej spółki na stosowanie regulacji MSSF. Jednostka ta wyceniała zapasy po koszcie

historycznym nie wyższym od ceny sprzedaży netto, zarówno w czasie stosowania regulacji UoR jak i MSSF. Wycena w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości została zastosowana przy wycenie należności w całym okresie badania. Z kolei kredyty i pożyczki, inne zobowiązania finansowe (w tym z tytułu leasingu), a także pozostałe zobowiązania (w tym z tytułu dostaw i usług) zostały przez jednostkę wycenione w całym okresie badania w kwocie wymagającej zapłaty. W przypadku udziałów w jednostkach podporządkowanych i pozostałych jednostkach spółka, w całym okresie badania, stosowała wycenę w koszcie historycznym pomniejszonym o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Jednostka nie posiadała udziałów (akcji) krótkoterminowych. Natomiast instrumenty finansowe, zarówno w okresie stosowania UoR jak i po przejściu na regulacje MSSF były wycenione następująco:

- aktywa finansowe przeznaczone do obrotu wyceniono w wartości godziwej przez wynik finansowy,
- pożyczki i należności wyceniono w skorygowanej cenie nabycia,
- inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności wyceniono w skorygowanej cenie nabycia,
- aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży wyceniono w wartości godziwej przez kapitał własny.

Druga spółka, w roku obrotowym, w którym stosowała regulacje UoR, wyceniała według kosztu historycznego pomniejszonego o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości następujące składniki: wartości niematerialne i prawne, środki trwałe i nieruchomości inwestycyjne. Sytuacja ta nie zmieniła się także po przejściu omawianej spółki na stosowanie regulacji MSSF. Jednostka ta wyceniała zapasy po koszcie historycznym nie wyższym od ceny sprzedaży netto, zarówno w czasie stosowania regulacji UoR jak i MSSF. Wycena w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości została zastosowana przy wycenie należności w całym okresie badania. Z kolei kredyty i pożyczki i pozostałe zobowiązania (w tym z tytułu dostaw i usług) zostały wycenione w kwocie wymaganej zapłaty w okresie stosowania regulacji UoR, natomiast po przejściu na stosowanie regulacji MSSF jednostka zmieniła sposób wyceny kredytów i pożyczek, wyceniając je według skorygowanej ceny nabycia. Sytuacja nie zmieniła się do końca okresu badania.

W przypadku udziałów w jednostkach podporządkowanych stosowano metodę praw własności, zaś w przypadku inwestycji w pozostałych jednostkach spółka stosowała wycenę w koszcie historycznym pomniejszonym o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Sytuacja ta dotyczyła całego okresu badania. W przypadku zaś instrumentów finansowych, zarówno w

okresie stosowania UoR jak i po przejściu na regulacje MSSF, wyceniane były one następująco:

- wartość aktywów finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy ustalono w wartości godziwej przez wynik finansowy,
- pożyczki i należności wyceniono w skorygowanej cenie nabycia,
- inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności wyceniono w skorygowanej cenie nabycia,
- aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży wyceniono w wartości godziwej przez kapitał własny.

W analizowanym okresie jednostka nie posiadała udziałów (akcji) krótkoterminowych i innych zobowiązań finansowych (w tym z tytułu leasingu).

Ostatnim etapem badania empirycznego było ustalenie, które modele wyceny (czyste lub mieszane) są stosowane przez spółki przyjęte do próby przy wycenie wszystkich składników sprawozdania finansowego, a także w odniesieniu trzech składników majątkowych: wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych i nieruchomości inwestycyjnych. Dane dotyczące grupy 89 spółek zaprezentowane zostały w tabelach 3.35. i 3.36. Z danych zawartych w tabeli 3.35. wynika, że w roku 2004 (rok stosowania regulacji UoR) prawie jedna trzecia spółek (29,3%) stosowała czysty model kosztu historycznego do wyceny wszystkich posiadanych składników sprawozdania finansowego, zaś 64,0% jednostek stosowało model mieszany. Żadna spółka z omawianej próby nie stosowała czystego modelu wartości godziwej. W roku przejścia na regulacje MSSF (rok 2005) istotnie zwiększył się udział spółek stosujących model mieszany do wyceny sprawozdania finansowego (93,3%), zaś udział spółek stosujących model kosztu historycznego spadł do 4,5%. Oznacza to, że po przejściu na regulacje MSSF spółki w większym zakresie, niż miało to miejsce przy stosowaniu regulacji UoR, zaczęły stosować wycenę w wartości godziwej. W kolejnych latach stosowania regulacji MSSF praktycznie wszystkie spółki stosowały do wyceny model mieszany. Model czysty wartości godziwej nie wystąpił w całym badanym okresie.

Tabela 3.35. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego

Modele	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Model czysty kosztu historycznego	29,3%	4,5%	2,2%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Model czysty wartości godziwej	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Model mieszany	64,0%	93,3%	96,7%	97,8%	98,9%	98,9%	98,9%
Brak danych	6,7%	2,2%	1,1%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Suma</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.36. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych

Modele	UoR	MSSF					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Model czysty kosztu historycznego	83,1%	67,4%	66,3%	65,2%	61,8%	58,4%	58,4%
Model czysty wartości godziwej	0,0%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Model mieszany	13,5%	28,1%	28,1%	29,2%	32,6%	36,0%	36,0%
Brak danych	3,4%	3,4%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
<b>Suma</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Z danych zawartych w tabeli 3.36. wynika, że w odniesieniu do wyceny trzech składników: wartości niematerialnych, środków trwałych i nieruchomości inwestycyjnych, w roku stosowania regulacji UoR (rok 2004), 83,1% spółek w omawianej próbie stosowało czysty model kosztu historycznego, zaś 13,5% jednostek stosowało model mieszany. Żadna spółka z omawianej próby nie stosowała modelu czystego wartości godziwej. W roku przejścia na regulację MSSF (rok 2005) zwiększył się do 28,1% udział spółek stosujących model mieszany do wyceny sprawozdania finansowego, zaś udział spółek stosujących model kosztu historycznego spadł do 67,4%. W przypadku 1 jednostki (1,1%) zaobserwowano stosowanie do końca okresu badania czystego modelu wartości godziwej. W kolejnych latach można zauważyć tendencję do zmniejszania się udziału spółek stosujących model kosztu historycznego na rzecz modelu mieszanego. Tendencja ta choć systematyczna nie była jednak gwałtowna. Można zatem stwierdzić, że pomimo możliwości spółki nie dokonywały wyboru modelu czystego wartości godziwej, ale stosowały w większości czysty model kosztu historycznego.

W dalszej części weryfikacji poddano 24 spółki, co zaprezentowano w tabelach 3.37.-3.38. Z danych zawartych w tabeli 3.37. wynika, że w latach kiedy spółki stosowały regulację UoR, w przypadku wyceny wszystkich posiadanych składników sprawozdania finansowego, występowało różnicowanie stosowanych modeli wyceny między czystym modelem kosztu historycznego a modelem mieszanym. Wyjątkiem była grupa spółek, które w roku 2009 podlegały regulacjom UoR i w tym roku stosowały czysty model kosztu historycznego w odniesieniu do wszystkich składników posiadanych w sprawozdaniu finansowym. W żadnej grupie spółek nie wystąpił czysty model wartości godziwej. Natomiast w roku przejścia na stosowanie regulacji MSSF i w latach następnych można zaobserwować, że praktycznie wszystkie spółki w analizowanych grupach stosowały model mieszany. Oznacza to, że w okresie stosowania MSSF jednostki w większym zakresie wykorzystywały do wyceny metodę wartości godziwej niż miało to miejsce w latach stosowania regulacji UoR.

Z danych zawartych w tabeli 3.38. wynika, że w odniesieniu do wyceny trzech składników: wartości niematerialnych, środków trwałych i nieruchomości inwestycyjnych, w roku

stosowania regulacji UoR, spółki stosowały w 100% lub zdecydowanej większości czysty model kosztu historycznego. Model mieszany był stosowany w mniejszym zakresie. W analizowanym okresie w żadnej grupie spółek nie stosowano czystego modelu wartości godziwej. Natomiast po przejściu na regulację MSSF można zaobserwować istotne zróżnicowanie stosowanych modeli wyceny. W grupie spółek stosujących regulację MSSF od 2006 roku, połowa spółek stosowała model mieszany, a reszta model kosztu historycznego. Sytuacja nie zmieniła się aż do końca okresu badania.

W grupie spółek stosujących regulację MSSF od 2007 roku można zaobserwować, że udział spółek wykorzystujących do wyceny czysty model kosztu historycznego zmniejszył się do poziomu 60%, zaś model mieszany stosowało 40% spółek.

W grupie spółek stosujących regulację MSSF od 2008 roku do końca okresu badania można zaobserwować, że udział spółek wykorzystujących do wyceny czysty model kosztu historycznego zmniejszył się do poziomu 33,3%, zaś model mieszany był stosowany przez 66,7% spółek. Sytuacja ta nie zmieniła się do końca okresu badania.

W przypadku ostatnich dwóch grup spółek można zaobserwować, że w okresie stosowania przez nie regulacji MSSF nie zmieniły one stosowanego czystego modelu kosztu historycznego do końca okresu badania.

Zasadniczo zatem można powiedzieć, że po przejściu na stosowanie regulacji MSSF zwiększył się istotnie udział spółek wykorzystujących wartość godziwą do wyceny omawianych trzech składników sprawozdania finansowego, niemniej jednak spółki nie stosowały czystego modelu wartości godziwej w całym okresie badania.

Dwie spółki, których rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym, poddano analizie indywidualnej. W wyniku weryfikacji stosowanych przez nie modeli wyceny, stwierdzono, że zarówno w okresie stosowania regulacji UoR jak i MSSF omawiane podmioty wykorzystywały model mieszany wyceny w odniesieniu do wszystkich składników posiadanych w sprawozdaniu finansowym. W żadnym z analizowanych okresów nie był stosowany czysty model wartości godziwej. Natomiast w przypadku wyceny trzech składników: wartości niematerialnych, środków trwałych i nieruchomości inwestycyjnych, omawiane spółki w całym badanym okresie stosowały czysty model kosztu historycznego.

Tabela 3.37. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego

Zasady wyceny	UoR	MSSF					UoR	MSSF					UoR	MSSF				UoR	MSSF		UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010		
Model czysty kosztu historycznego	50,0%						40,0%	40,0%				66,7%				50,0%				100,0%	50,0%	
Model czysty wartości godziwej																						
Model mieszany	50,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	60,0%	60,0%	100,0%	100,0%	100,0%	33,3%	100,0%	100,0%	100,0%	50,0%	100,0%	100,0%		50,0%		
Brak danych																						
<b>Ogółem</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.38. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych

Zasady wyceny	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	MSSF	UoR	MSSF	MSSF	UoR	MSSF
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2009	2010
Model czysty kosztu historycznego	91,7%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	80,0%	80,0%	60,0%	60,0%	60,0%	100,0%	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Model czysty wartości godziwej																				
Model mieszany	8,3%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	50,0%	20,0%	20,0%	40,0%	40,0%	40,0%		66,7%	66,7%	66,7%					
Brak danych																				
<b>Ogółem</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.



Tabela 3.39. Udział spółek przyjętych do próby, stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego sporządzonego według UoR lub MSSF w liczebności wszystkich spółek próby, w podziale na sektory (branże)

Lp	Nazwa sektora (branży)	Skrót	UoR					MSSF																													
			Rok 2004					Rok 2005					Rok 2006					Rok 2007					Rok 2008					Rok 2009					Rok 2010				
			L <sup>1</sup>	MKH <sup>2</sup>	MWG <sup>3</sup>	MM <sup>4</sup>	BD <sup>5</sup>	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD
<b>Przemysł</b>																																					
1	Przemysł spożywczy	spo	11	54,5%		45,5%		6			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		9			100,0%		10			100,0%		11	9,1%		90,9%	
2	Przemysł lekki	lek	5	60,0%		20,0%	20,0%	3	33,3%		33,3%	33,3%	4			75,0%	25,0%	5	20,0%		60,0%	20,0%	5			100,0%		5			100,0%		5			100,0%	
3	Przemysł drzewny	drz	4	25,0%		75,0%		4			100,0%		4			100,0%		4			100,0%		4			100,0%		4			100,0%		4			100,0%	
4	Przemysł paliwowy	pal	1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%	
5	Przemysł chemiczny	che	2	50,0%		50,0%		1			100,0%		1			100,0%		2	50,0%		50,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%	
6	Przemysł tworzyw sztucznych	tws	3	33,3%		66,7%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		3			100,0%		3			100,0%		3			100,0%	
7	Przemysł farmaceutyczny	far	1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%	
8	Przemysł materiałów budowlanych	mbu	8	75,0%		12,5%	12,5%	8	12,5%		75,0%	12,5%	8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%	
9	Budownictwo	bud	12	25,0%		75,0%		10			100,0%		12			100,0%		12			100,0%		12			100,0%		12			100,0%		12			100,0%	
10	Przemysł elektromaszynowy	ele	9	22,2%		66,7%	11,1%	6			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%	
11	Przemysł surowcowy	sur		-		-		-			-		-			-		-			-		-			-		-			-		-		-		-
12	Przemysł motoryzacyjny	mot	2	50,0%		50,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%	
13	Przemysł metalowy	met	13	30,8%		53,8%	15,4%	12			100,0%		13			100,0%		13			100,0%		13			100,0%		13			100,0%		13			100,0%	
14	Deweloperzy	dew	1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%	
15	Inne Przemysły	pin		-		-		-			-		-			-		-			-		-			-		-			-		-		-		-
<b>Usługi</b>																																					
16	Handel hurtowy	hah	11	45,5%		45,5%	9,1%	6			100,0%		7			100,0%		9			100,0%		10			100,0%		11			100,0%		11			100,0%	
17	Handel detaliczny	had	8	25,0%		75,0%		6			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%	
18	Informatyka	inf	8	25,0%		75,0%		6			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%		8			100,0%	
19	Telekomunikacja	tel	3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%	
20	Media	med	2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%	
21	Energetyka	ene	2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		2			100,0%		3			66,7%	
22	Hotele i Restauracje	hir	1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%	
23	Inne Usługi	uin	6	16,7%		83,3%		6	16,7%		83,3%		5	16,7%		83,3%		6	16,7%		83,3%		6	16,7%		83,3%		6	16,7%		83,3%		6	16,7%		83,3%	
Ogółem			113					89					101					106					109				111					113					

<sup>1</sup> skrót **L** oznacza liczebność spółek w próbie stosujących UoR lub MSSF w danym roku; <sup>2</sup> skrót **MKH** oznacza model kosztu historycznego; <sup>3</sup> skrót **MWG** oznacza model wartości godziwej; <sup>4</sup> skrót **MM** oznacza model mieszany; <sup>5</sup> skrót **BD** oznacza brak danych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

Tabela 3.40. Udział spółek przyjętych do próby stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego sporządzonego według MSSF: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych, w liczebności wszystkich spółek próby, w podziale na sektory (branże)

Lp	Nazwa sektora (branży)	Skrót	UoR					MSSF																																		
			Rok 2004					Rok 2005					Rok 2006					Rok 2007					Rok 2008					Rok 2009					Rok 2010									
			L <sup>1</sup>	MKH <sup>2</sup>	MWG <sup>3</sup>	MM <sup>4</sup>	BD <sup>5</sup>	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD	L	MKH	MWG	MM	BD					
<b>Przemysł</b>																																										
1	Przemysł spożywczy	spo	11	72,7%		27,3%		6	66,7%		33,3%		8	62,5%		37,5%		8	62,5%		37,5%		9	55,6%		44,4%		10	60,0%		40,0%		11	63,6%		36,4%						
2	Przemysł lekki	lek	5	80,0%		20,0%		3	66,7%		33,3%		4	50,0%		25,0%		5	60,0%		20,0%		5	60,0%		20,0%		5	60,0%		20,0%		5	60,0%		20,0%		20,0%				
3	Przemysł drzewny	drz	4	75,0%		25,0%		4	75,0%		25,0%		4	75,0%		25,0%		4	75,0%		25,0%		4	75,0%		25,0%		4			100,0%		4			100,0%						
4	Przemysł paliwowy	pal	1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%								
5	Przemysł chemiczny	che	2	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%						
6	Przemysł tworzyw sztucznych	tws	3	66,7%		33,3%		2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%		3	33,3%		66,7%						
7	Przemysł farmaceutyczny	far	1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%								
8	Przemysł materiałów budowlanych	mbu	8	100,0%				8	75,0%		25,0%		8	75,0%		25,0%		8	75,0%		25,0%		8	62,5%		37,5%		8	62,5%		37,5%		8	62,5%		37,5%						
9	Budownictwo	bud	12	66,7%		33,3%		10	20,0%	10,0%	70,0%		12	25,0%	8,3%	66,7%		12	16,7%	8,3%	75,0%		12	16,7%	8,3%	75,0%		12	16,7%	8,3%	75,0%		12	16,7%	8,3%	75,0%						
10	Przemysł elektromaszynowy	ele	9	88,9%		11,1%		6	66,7%		16,7%	16,7%	8	62,5%		25,0%	12,5%	8	62,5%		25,0%	12,5%	8	62,5%		25,0%	12,5%	8	62,5%		25,0%	12,5%	8	62,5%		25,0%	12,5%	9	66,7%		22,2%	11,1%
11	Przemysł surowcowy	sur	-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-	-					
12	Przemysł motoryzacyjny	mot	2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%		2	50,0%		50,0%						
13	Przemysł metalowy	met	13	69,2%		23,1%	7,7%	12	33,3%		58,3%	8,3%	13	30,8%		53,8%	15,4%	13	38,5%		46,2%	15,4%	13	30,8%		53,8%	15,4%	13	30,8%		53,8%	15,4%	13	30,8%		53,8%	15,4%					
14	Deweloperzy	dew	1	100,0%				1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%		1			100,0%						
15	Inne Przemysły	pin	-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-		-	-		-	-					
<b>Usługi</b>																																										
16	Handel hurtowy	hah	11	100,0%				6	100,0%				7	100,0%				9	77,8%		22,2%		10	80,0%		20,0%		11	81,8%		18,2%		11	81,8%		18,2%						
17	Handel detaliczny	had	8	100,0%				6	100,0%				8	75,0%		25,0%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%						
18	Informatyka	inf	8	100,0%				6	100,0%				8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%		8	87,5%		12,5%						
19	Telekomunikacja	tel	3	100,0%				3	100,0%				3	100,0%				3	100,0%				3	100,0%				3	100,0%				3	100,0%								
20	Media	med	2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%								
21	Energetyka	ene	2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%				2	100,0%								
22	Hotele i Restauracje	hir	1			100,0%		1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%				1	100,0%								
23	Inne Usługi	uin	6	83,3%		16,7%		6	50,0%		50,0%		5	40,0%		60,0%		6	50,0%		50,0%		6	50,0%		50,0%		6	50,0%		50,0%		6	50,0%		50,0%						
Ogółem			113				89				101				106				109				111					113														

<sup>1</sup> skrót **L** oznacza liczebność spółek w próbie stosujących UoR lub MSSF w danym roku; <sup>2</sup> skrót **MKH** oznacza model kosztu historycznego; <sup>3</sup> skrót **MWG** oznacza model wartości godziwej; <sup>4</sup> skrót **MM** oznacza model mieszany; <sup>5</sup> skrót **BD** oznacza brak danych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

W ostatniej iteracji badawczej dokonano zestawienia stosowanych modeli wyceny przez wszystkie spółki przyjęte do próby, zgodnie z regulacjami UoR i MSSF, w podziale na sektory (branże). Oznacza to, że w roku 2004, to jest roku w którym wszystkie jednostki z próby badawczej stosowały przepisy UoR, liczebność spółek, które podlegały weryfikacji wynosi 113 (bez dwóch podmiotów, których rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym). W roku 2005, 89 spółek stosowało regulacje MSSF, zaś w roku 2006 regulacje MSSF stosowało 101 spółek, czyli dotychczasowe 89 podmiotów z próby głównej i 12 spółek z grupy 24 spółek, które rozpoczęły stosowanie regulacji MSSF w roku 2006 (późniejszym niż 2005 rok). W kolejnych latach do próby włączano kolejne spółki, które rozpoczynały stosowanie regulacji MSSF, stąd ich liczebność podlegająca analizie zwiększała się. Z analizy tej zostały wyłączone dwie spółki, których rok obrotowy nie pokrywał się z rokiem kalendarzowym. Spośród wyłączonych spółek jedna należała do branży chemicznej, zaś druga do branży spożywczej.

Z danych zawartych w tabeli 3.39. wynika, że w odniesieniu do wyceny wszystkich składników sprawozdania finansowego praktycznie wszystkie spółki we wszystkich okresach i we wszystkich sektorach stosowały model mieszany. W pojedynczych przypadkach zaobserwować można występowanie modelu kosztu historycznego, zaś w żadnym sektorze nie wystąpił czysty model wartości godziwej.

Natomiast z danych zawartych w tabeli 3.40. wynika, że w odniesieniu do wyceny trzech składników sprawozdania finansowego większość spółek w poszczególnych sektorach stosowała model kosztu historycznego. Wyjątek stanowiły trzy sektory: budownictwo, przemysł metalowy, a także działalność deweloperska. W tych przypadkach większość spółek stosowała model mieszany. Jedyne przypadki zastosowania czystego modelu wartości godziwej wystąpiły w sektorze budowlanym. Zauważyć także można, że wśród spółek zakwalifikowanych do szeroko rozumianego sektora usługowego, w roku 2005 praktycznie wszystkie spółki stosowały czysty model kosztu historycznego. W kolejnych latach sytuacja ta zaczęła się zmieniać w szczególności w odniesieniu do branży handlu hurtowego i detalicznego, a także branży informatycznej. W tych przypadkach część spółek zaczęła stosować do wyceny model mieszany.

### **3.3. Wnioski z badania**

Na podstawie przeprowadzonego badania empirycznego można wyciągnąć następujące wnioski zarówno o charakterze ogólnym jak i szczegółowym:

- 1) Jednostki objęte badaniem rozpoczynały stosowanie regulacji MSSF dopiero wtedy, gdy zostały do tego zobligowane przez konieczność sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Tę prawidłowość można było dostrzec w odniesieniu do 24 badanych podmiotów analizowanych odrębnie, ale także w odniesieniu do jednego z dwóch podmiotów badanych indywidualnie i 10 spółek, które zostały wyłączone z badania z uwagi na to, że przez cały okres badania sporządzały jednostkowe sprawozdanie finansowe według UoR – nie miały tym samym obowiązku przejścia na MSSF. Pozostałe spółki objęte badaniem sporządzały skonsolidowane sprawozdanie finansowe i od 1 stycznia 2005 roku rozpoczęły stosowanie MSSF. Wyjątkiem są tu 4 spółki wyłączone z badania z powodu stosowania MSSF przez cały analizowany okres<sup>246</sup>.
- 2) Nieliczne spółki w odniesieniu do 11 składników bilansu na 15 analizowanych, nie ujawniły informacji o metodach ich wyceny. Sytuacja ta dotyczyła głównie lat, w których spółki te stosowały regulacje MSSF. Niemniej jednak można zaobserwować systematyczną poprawę w dokonywaniu tych ujawnień. Zaznaczyć przy tym należy, że wszystkie sprawozdania, zostały zbadane przez niezależnego biegłego rewidenta.
- 3) Metody wyceny stosowane przez spółki objęte badaniem zasadniczo pokrywały się z metodami przewidzianymi przez regulacje UoR lub MSSF. Jednak w niektórych przypadkach spółki stosowały metody wyceny odmienne niż nakazane w regulacjach. Dotyczyło to także sytuacji, kiedy po przejściu na MSSF spółki nie zmieniały stosowanej dotychczas metody wyceny – zgodnej z UoR – mimo, że MSSF nie dawały możliwości stosowania metody dotychczasowej. Jednak można zauważyć, że w kolejnych latach stosowania MSSF udział takich spółek był coraz mniejszy. Zestawienie stosowanych metod wyceny wszystkich badanych spółek w odniesieniu do danego składnika prezentuje tabela 3.41.

**Tabela 3.41. Zestawienie stosowanych zasad wyceny według UoR i MSSF**

Składnik	Wycena przy stosowaniu UoR	Wycena przy stosowaniu MSSF
Wartości niematerialne	- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości - Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)
Rzeczowe aktywa trwałe	- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości	- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości - Wartość przeszacowana do wartości godziwej (KW/WF)

<sup>246</sup> Sytuacja tych spółek wynika zasadniczo z narzucenia przez spółki nadrzędne konieczności ujednoczenia zasad sporządzania sprawozdań w ramach grupy kapitałowej.

Nieruchomości inwestycyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości</li> <li>- Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF)</li> <li>- Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF/KW)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy umorzeniowe i ewentualną trwałą utratę wartości</li> <li>- Wartość przeszacowana do wartości godziwej (rynkowej) (WF)</li> </ul>	
Udziały i akcje długoterminowe w jednostkach podporządkowanych	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Metoda praw własności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Metoda praw własności</li> </ul>	
Udziały i akcje długoterminowe w pozostałych jednostkach	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	
Zapasy	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny nie wyższy od ceny sprzedaży netto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny nie wyższy od ceny sprzedaży netto</li> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> </ul>	
Należności krótkoterminowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości.</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	
Udziały i akcje krótkoterminowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Wartość niższa z dwóch: cena nabycia lub wartość godziwa (rynkowa)</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> <li>- Wartość niższa z dwóch: cena nabycia lub wartość godziwa (rynkowa)</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	
Instrumenty finansowe	Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym instrumenty pochodne)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> </ul>
	Pożyczki i należności	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Kwota wymagająca zapłaty pomniejszona o odpisy z tytułu utraty wartości.</li> </ul>
	Inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> </ul>
	Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (KW)</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> <li>- Koszt historyczny pomniejszony o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (KW)</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>
Kredyty i pożyczki	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> <li>- Wartość nominalna</li> </ul>	
Inne zobowiązania finansowe (w tym leasing)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	
Pozostałe zobowiązania (w tym z tyt. dostaw i usług)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwota wymagająca zapłaty</li> <li>- Skorygowana cena nabycia</li> <li>- Wartość nominalna</li> <li>- Wartość godziwa (rynkowa) (WF)</li> </ul>	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie autorskiego badania empirycznego.

- 4) W ramach regulacji UoR, duże zróżnicowanie stosowanych metod wyceny występuje w odniesieniu do takich składników jak: nieruchomości inwestycyjne, udziały (akcje) długoterminowe w jednostkach podporządkowanych, udziały (akcje) krótkoterminowe, instrumenty finansowe zaklasyfikowane jako należności i pożyczki oraz aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży, a także kredyty i pożyczki oraz inne zobowiązania finansowe. Wynika z tego, że w przypadku wymienionych składników jednostki stosują różne podstawy wyceny mające odmienny wpływ na obraz ich sytuacji finansowej i majątkowej, a także jego wiarygodność. Wśród spółek notowanych na GPW w Warszawie obraz ten jest zaprezentowany niejednolicie, co ogranicza możliwość dokonania porównań między nimi. Natomiast pozostałe składniki w większości przypadków wyceniane były jednolicie.
- 5) W ramach regulacji MSSF zróżnicowanie stosowanych metod wyceny takich składników jak wartości niematerialne i środki trwałe było niewielkie zarówno w pierwszym roku stosowania MSSF jak i w latach kolejnych. W przypadku jednak nieruchomości inwestycyjnych można zaobserwować systematyczny wzrost udziału spółek dokonujących wyceny według wartości godziwej. W ostatnim badanym okresie udział ten obejmował zasadniczo ponad połowę badanej populacji spółek. Wynika z tego, że w odniesieniu do nieruchomości inwestycyjnych jednostki coraz chętniej stosują kategorię wartości godziwej ujmowaną przez wynik finansowy.
- 6) W przypadku pozostałych składników największe zróżnicowanie w stosowanych metodach wyceny można zaobserwować w odniesieniu do: należności, udziałów (akcji) długoterminowych w jednostkach podporządkowanych, udziałów (akcji) krótkoterminowych, kredytów i pożyczek oraz pozostałych zobowiązań. Pozostałe składniki były wyceniane przez większość spółek jednolicie, tj. przy wykorzystaniu przez większość spółek jednej metody wyceny.
- 7) Można wyróżnić dwa składniki, których wycena w ramach regulacji MSSF zwiększyła swoje zróżnicowanie w stosunku do regulacji UoR. Składnikami tymi są należności i pozostałe zobowiązania (w tym z tytułu dostaw i usług). Sytuacja ta może wynikać z niejednoznacznego określenia w ramach MSSF sposobu wyceny tych składników i pozostaniu przez spółki przy zasadzie wyceny określonej w UoR.
- 8) W przypadku stosowanych modeli wyceny, wzięwszy pod uwagę wszystkie badane składniki, można zauważyć, że dominującym modelem zarówno na gruncie UoR jak i MSSF jest model mieszany. Czysty model kosztu historycznego występował najliczniej w czasie stosowania regulacji UoR, a po przejściu na MSSF udział spółek stosujących ten model do wyceny systematycznie spadał. W roku 2010 był on stosowany przez zaledwie dwie spółki. Występuje tu tendencja do zwiększenia się udziału spółek stosujących mie-

szany model wyceny sprawozdania finansowego w ramach regulacji MSSF, co wynika z większego niż w ramach regulacji UoR, zakresu stosowania do wyceny wartości godziwej. Podział branżowy wydaje się potwierdzać tę tendencję. Zróżnicowanie stosowanych modeli wyceny w poszczególnych branżach jest większe w okresie obowiązywania regulacji UoR, zaś w okresach stosowania regulacji MSSF można zaobserwować tendencję do stosowania we wszystkich sektorach modelu mieszanego.

- 9) W przypadku trzech składników majątkowych, co do których regulacje MSSF przewidują szczególne prawa wyboru metod ich wyceny, można zauważyć, że w okresie stosowania regulacji UoR spółki wykorzystywały czysty model kosztu historycznego w największym zakresie, zaś w nielicznych przypadkach model mieszany. Sytuacja zmieniła się w okresie obowiązywania regulacji MSSF. W tym okresie bowiem, systematycznie malał udział spółek stosujących czysty model kosztu historycznego na rzecz wyceny według modelu mieszanego. Zaledwie jeden podmiot zastosował czysty model wartości godziwej. Podział branżowy potwierdza te obserwacje. W okresie stosowania regulacji UoR, praktycznie we wszystkich branżach można obserwować największą jednolitość wyceny i oparcie wyceny na modelu kosztu historycznego. W nielicznych przypadkach stosowano w tym okresie model mieszany. Sytuacja zmieniła się po przejściu na stosowanie regulacji MSSF. W tym okresie praktycznie we wszystkich branżach zaobserwować można niejednorodność stosowanych metod wyceny w odniesieniu do tych samych składników i w konsekwencji duże zróżnicowanie stosowanych modeli wyceny. W jednej spółce z branży budowlanej zastosowano czysty model wartości godziwej w całym okresie stosowania regulacji MSSF.
- 10) Na podstawie punktów 8 i 9 można zatem stwierdzić, że po przejściu na regulacje MSSF porównywalność sprawozdań finansowych istotnie się zmniejszyła. Z kolei stosowanie w praktyce modelu mieszanego do wyceny tworzy „rozmyty” obraz sytuacji majątkowej i finansowej oraz rentowności przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym, przez co jego wiarygodność jest niejednoznaczna.

Zauważyć można, że zakres stosowania alternatywnej metody wyceny w wartości godziwej w związku z wprowadzeniem obowiązku sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z MSSF na polskim rynku kapitałowym nie jest duży. Można stąd wnioskować, że narzucenie przez decyzję administracyjną kulturowo obcego – bowiem nie ukształtowanego na koncepcji kosztu historycznego – systemu sprawozdawczości finansowej, którego istota i filozofia nie muszą być zrozumiałe dla osób odpowiedzialnych za sprawozdawczość, nie powoduje istotnych zmian w stosowanych metodach wyceny.

Wyciągnięte powyżej wnioski stanowią potwierdzenie hipotezy badawczej na gruncie praktyki, że stosowane obecnie w praktyce metody wyceny oparte na podejściu prospektyw-

nym bazującym na szacunkach przyszłych wartości wpływają na ograniczenie wiarygodności, a prawa ich wyboru porównywalności sprawozdań finansowych.



## **Rozdział 4**

### **WZORZEC WYCENY SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO**

W niniejszym rozdziale został zrealizowany piąty i szósty cel szczegółowy rozprawy. Celem rozdziału jest stworzenie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego, a także sformułowanie rekomendacji odnoszących się do regulacji UoR i MSSF. W pierwszej kolejności dokonano oceny metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego z punktu widzenia teorii, regulacji i praktyki rachunkowości. Ocena ta była możliwa dzięki rozważaniom i wnioskowi zawartym w trzech poprzedzających rozdziałach w obszarach teorii, regulacji MSSF oraz UoR, a także badaniu empirycznemu i stanowi ich reasumpcję.

Na podstawie dokonanego podsumowania i oceny dotychczasowych metod oraz zasad wyceny w kontekście wiarygodności, porównywalności i przydatności ich treści ekonomicznej, sformulowano wzorzec wyceny zwiększający wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego. W ramach stworzonego wzorca wyceny, w części dotyczącej informacji retrospektywnych, sformulowano wytyczne związane z wyceną wybranych pozycji sprawozdania finansowego według kosztu historycznego, zaś w części dotyczącej informacji prospektywnej zaproponowano zalecenia związane z wyceną pozycji według wartości godziwej. Tak sformułowany wzorzec wyceny stanowi zarazem realizację celu częściowego rozprawy w postaci opracowania wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność.

Dodatkowym efektem rozdziału jest opracowanie zarysu dwóch układów sprawozdań finansowych realizujących koncepcje wyceny zaproponowane w stworzonym wzorcu. Retrospektywne i prospektywne sprawozdania finansowe pozwalają na pełniejszą – niż ma to miejsce obecnie – realizację koncepcji wiernego odzwierciedlenia. Prezentują one bowiem dwa niesprzeczne, ale uzupełniające się obrazy sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa, jeden o charakterze przeszłościowym i drugi o charakterze przyszłościowym. W sprawozdaniach tych proponuje się przeznaczenie do podziału wyniku z transakcji zrealizowanych skorygowanego o utworzone rezerwy na znane jednostce ryzyko i grożące straty. Podejście takie pozwala na realizację koncepcji zachowania kapitału na poziomie nominalnego kapitału finansowego. Wszelkie kwoty wynikające z przeszacowań wartości byłyby ujmowane w wyniku finansowym, w części niezrealizowanej, a później przenoszone na kapitał własny w pozycji wyniku niezrealizowanego, który nie podlegałby podziałowi.

Końcowym etapem prowadzonych w rozdziale rozważań było sformułowanie szeregu rekomendacji odnoszących się do UoR oraz MSSF, co stanowiło zarazem realizację szóstego celu szczegółowego rozprawy.

#### **4.1. Ocena dotychczasowych metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego**

Przeprowadzona w rozprawie analiza teorii, regulacji i praktyki rachunkowości pozwala stwierdzić, że od początku XX wieku trwa w rachunkowości dyskusja nad możliwościami i cechami prawidłowej wyceny w rachunkowości, a w szczególności na temat wyboru właściwych metod i zasad wyceny stosowanych do ustalania wartości w sprawozdaniu finansowym.

W teoriach bilansowych proponowane są równoległe<sup>247</sup> różne metody i zasady ustalania wartości, takie jak: metoda kosztu historycznego (cena nabycia i koszt wytworzenia), metoda wartości realizacji (aktualna cena sprzedaży netto), metoda wartości odtworzeniowej (aktualna cena nabycia), metoda wartość bieżącej netto (przyszłe wpływy i wydatki pieniężne zdyskontowane na moment wyceny). W teoriach tych nie ma zatem zgodności co do tego, która z metod jest właściwa czy też zalecana.

Z kolei, jak zwracano uwagę w rozdziale 2, „Założenia koncepcyjne SF” ugruntowują taką sytuację wskazując, że „istnieje szereg różnych podstaw wyceny w różnym stopniu i w różnych konfiguracjach stosowanych przy sporządzaniu sprawozdań finansowych” [ZKSF 2010, par. 4.55]. Określając dalej cztery metody wyceny, a mianowicie metodę kosztu historycznego i trzy metody ustalania wartości bieżącej, tj. metodę aktualnej ceny nabycia, metodę wartości możliwej do uzyskania (realizacji), metodę wartości bieżącej netto, w żadnym miejscu nie stwierdzają, która z nich jest właściwa czy też zalecana<sup>248</sup>.

W „Założeniach koncepcyjnych SF” nie formułuje się metody wyceny według wartości godziwej mimo tego, że jest ona już powszechnie stosowana w ramach standardów szczegółowych. Jak się wydaje sytuacja ta może ulec zmianie przy kolejnych zmianach wprowadzanych do „Założeń koncepcyjnych SF”. Natomiast analiza mierników wyceny wartości godziwej pozwoliła stwierdzić, że wartość godziwa absorbuje w istocie wszystkie mierniki wartości bieżącej.

Można więc zauważyć, że zarówno na gruncie teorii jak i regulacji MSSF i UoR, zaleca się stosowanie takich samych czterech podstaw wyceny sprawozdania finansowego: metody kosztu historycznego, metody bieżącej ceny nabycia, metody możliwej do realizacji i wartości bieżącej netto.

Brak jednoznacznej deklaracji ze strony zarówno teorii jak i regulacji rachunkowości co do jednej, właściwej metody wyceny sprawozdania finansowego, doprowadził do obowiązywania współcześnie różnych podstaw wyceny aktywów i zobowiązań. Dokonana w rozdziale 2 analiza metod i zasad wyceny dopuszczonych w regulacjach krajowych i MSSF pozwoliła zauważyć następujące zależności:

- różne składniki aktywów mogą być wyceniane według różnych zasad (na przykład wartości niematerialne i papiery wartościowe);

---

<sup>247</sup> Autor pragnie zaznaczyć, że różne podejścia do wyceny reprezentowane przez poszczególne teorie bilansowe, niekoniecznie wykazują chronologię powstawania, ale raczej współwystępują, tworząc zasób wiedzy teoretycznej, będącej zarazem świadectwem ówczesnych rozwiązań odpowiadających na potrzeby praktyki.

<sup>248</sup> W „Założeniach koncepcyjnych SF” stwierdza się jedynie, że spośród czterech wymienionych metod wyceny, metoda kosztu historycznego jest najczęściej stosowana.

- ten sam składnik aktywów może być wyceniany według różnych zasad (na przykład nieruchomości inwestycyjne);
- różne składniki zobowiązań są wyceniane według różnych zasad (na przykład zobowiązania finansowe i zobowiązania publiczno – prawne);
- wartość godziwa składników aktywów i zobowiązań może być mierzona w różny sposób.

Również praktyka wskazuje na brak jednoznacznych rozwiązań w tym obszarze. Na podstawie przeprowadzonego badania empirycznego stwierdzono, że podmioty notowane na GPW w Warszawie stosują odmienne zasady wyceny. Jedynie w obszarze środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych jednostki zachowują zgodność co do stosowania metody kosztu historycznego do wyceny tych składników. W pozostałych przypadkach, w których jednostki miały prawo wyboru metod wyceny, obserwacje nie są jednoznaczne (np. nieruchomości inwestycyjne). Odmienności dają się zaobserwować zarówno w poszczególnych latach, jak i w ramach danej branży.

Z powyższego wynika zatem, że obecnie brak jest wzorca wyceny jednolitego metodycznie. Istniejące obecnie podejścia w odniesieniu do wyceny zależą wielokrotnie od indywidualnych wyborów jednostek i bazują na wybranych elementach prezentowanych teorii bilansowych i późniejszych koncepcjach bilansowych.

Wynika z tego również, że na gruncie regulacji UoR i MSSF jak i praktyki został przyjęty model mieszany wyceny sprawozdania finansowego, który przewiduje stosowanie różnych metod do wyceny różnych bądź tych samych składników, w różnym zakresie i w różnych okolicznościach. Rozwiązania przyjęte obecnie cechuje „wielowariantowość”, subiektywizm w doborze metod i parametrów obliczeniowych – zwłaszcza w przypadku ustalania wartości godziwej – łatwość kształtowania informacji sprawozdawczej, uznaniowość w ustalaniu wyniku finansowego, brak mechanizmów zabezpieczających zachowanie kapitału własnego przedsiębiorstwa.

Dopuszczenie na taką skalę „wielowariantowości” w wycenie sprawozdania finansowego i w konsekwencji przyzwolenie na różnorodność otrzymywanych wyników, w istotny sposób ogranicza wiarygodność i zrozumiałość tworzonej informacji, a także uniemożliwia realne rozeznanie w sytuacji finansowej i majątkowej jednostki przez co ograniczona zostaje porównywalność. Sprawozdanie finansowe przestaje pełnić rolę dowodu w obrocie gospodarczym, bowiem jego treść może być elastycznie kształtowana przez jego twórców. To właśnie rolę sprawozdania finansowego opartego na wartości historycznej było dotychczas tworzenie dowodu podjęcia w przeszłości wspólnej decyzji przez niezależnych uczestników transakcji [Littleton, Zimmerman, 1962, s. 6].

Ponadto przed modelem mieszanym wyceny stawiane są obecnie poważne oczekiwania jakościowe. Model mieszany wyceny ma bowiem zapewnić porównywalność w czasie i przestrzeni, dostarczyć wiarygodnej i rzetelnej informacji, która będzie zarazem przydatna i zrozumiała dla szerokiego kręgu użytkowników. W odniesieniu do tak elastycznie kształtowanej informacji można mieć jednak zastrzeżenia, czy jest ona w stanie spełnić te powszechnie uznane kryteria jakościowe.

W tym miejscu można się jednak zastanowić, dlaczego od początku XX wieku nie wypracowano zarówno na gruncie teorii jak i regulacji jednej właściwej metody wyceny, która byłaby przez wszystkich akceptowana. Niektórzy uważają bowiem, że brak jednolitości metodycznej przy wycenie sprawozdania finansowego i przyjęcie do wyceny modelu mieszanego, jest dowodem na słabość i niejednoznaczność w opisie rzeczywistości ekonomicznej przedsiębiorstwa [ICAEW 2006, s. 9; CASB 2005].

Głównym powodem takiego stanu jest, jak się wydaje, specyfika samego pomiaru wartości dokonywanego w rachunkowości. W rozdziale 1 zwracano uwagę, że proces wyceny w rachunkowości jest powszechnie uznawany za równie obiektywny, jak pomiar w naukach ścisłych (np. w fizyce). W literaturze przedmiotu zjawisko takie określane jest mianem fetyszyzacji liczb prezentowanych w sprawozdaniach finansowych i wynika zasadniczo z niezrozumienia procedur pomiarowych przez osoby, które nie zajmują się profesjonalnie rachunkowością [Surdykowska 2000, s. 208]. Wycena w rachunkowości jest bowiem procesem złożonym i niejednoznacznym, ale w tym sensie, że zależy ona od szeregu determinujących ją elementów. W procesie tym kumulują się problemy związane zarówno z samym pomiarem jak i problemy kategorii wartości.

Jak stwierdzono, kategoria wartości nie doczekała się jednoznacznego wyjaśnienia na gruncie nauki ekonomii, czyli nauki formułującej twierdzenia nadrzędne dla rachunkowości. W ekonomii uznaje się jednak, że wartość można postrzegać w określonym czasie, w określonych warunkach i z punktu widzenia danej jednostki, dla której mierzona jest wartość. Czynniki te sprawiają, że wartość jest w istocie kategorią względną i relacyjną. W konsekwencji, pomiar wartości majątku przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym będzie organicznie zniekształcony subiektywnym i indywidualnym jej postrzeganiem przez odbiorcę informacji.

Jeśli zatem wartość jest kategorią względną, zależną od czasu, okoliczności oraz podmiotu, który ją postrzega, to o istnieniu wartości możemy mówić jedynie obecnie – w terażniejszości. W konsekwencji pomiar tej wartości może również odbywać się jedynie w terażniejszości. Wtedy bowiem w wartości mogą zostać uchwycone i odzwierciedlone warunki aktualne w momencie wyceny. Odnosząc te spostrzeżenia do proponowanych w praktyce zasad wyceny wartości aktywów i zobowiązań można zauważyć, że wartości ustalone niezależnie od

przyjętej zasady wyceny, są aktualne jedynie w momencie wyceny, natomiast z punktu widzenia użytkownika, który otrzymuje informację z kilkumiesięcznym opóźnieniem, są już wartościami historycznymi. Należy więc dążyć do przekazywania użytkownikom informacji finansowej możliwie szybko, a jeśli to możliwe w momencie dokonywania wyceny.

Zasadniczym problemem wyceny sprawozdania finansowego jest niejednoznacznie i nieprecyzyjnie zdefiniowany przedmiot pomiaru. Chodzi tu mianowicie o podstawowe kategorie ekonomiczne, których wartość ustala się w sprawozdaniu finansowym, a mianowicie: aktywa, zobowiązania, kapitał własny, wynik finansowy.

W literaturze przedmiotu, w odniesieniu do definicji aktywów i zobowiązań określonych w „Założeniach koncepcyjnych SF”<sup>249</sup> podnoszone są określone zarzuty. W szczególności dotyczą one definicji aktywów, która uznawana jest za zbyt złożoną, zbyt otwartą i jednocześnie pozbawioną treści ekonomicznej [Bonham 2006, s. 120 -121, 139 - 140].

Główne wątpliwości interpretacyjne budzi także fragment definicji wskazujący na konieczność wystąpienia przyszłych korzyści ekonomicznych. Uważa się bowiem, że wyjaśnienie istoty aktywów poprzez odniesienie do przyszłych korzyści ekonomicznych – którymi są inne aktywa – jest tautologiczne [Bonham 2006, s. 140] i jest pomyleniem definicji aktywów z ich pomiarem [Gmytrasiewicz 2007, s. 117], a także zasobów gospodarczych, którymi są aktywa, z przepływami pieniężnymi, którymi są przyszłe korzyści ekonomiczne [Samuelson 1996, s. 150-152].

Analiza regulacji UoR i MSSF wskazuje, że oparcie definicji kapitału własnego na kategoriach aktywów i zobowiązań skutkuje tym, że wskazane niejasności w ich definicjach przekładają się na niejasność samego pojęcia kapitału, a także pozostałych kategorii sprawozdania finansowego.

Jak zostało to zaprezentowane w pracy, w teoriach bilansowych wypracowano różne koncepcje kapitału i jego zachowania, a z każdą z nich związana jest inna koncepcja wyceny aktywów i zobowiązań oraz przychodów i kosztów. W konsekwencji zaobserwować można następujące dwukierunkowe zależności:

- 1) przyjęcie danej koncepcji kapitału i jego zachowania oraz ustalania wyniku finansowego determinuje metody wyceny aktywów i zobowiązań zaprezentowanych w bilansie,
- 2) wybór określonej metody wyceny aktywów i zobowiązań wpływa na wartość wyniku finansowego w rachunku zysków i strat, a także wskazuje na koncepcję kapitału i jego zachowania.

---

<sup>249</sup> Zarzuty te mogą być odnoszone także do definicji aktywów i zobowiązań zawartych w UoR, bowiem jak stwierdzono w rozdziale 2 definicje te są zasadniczo tożsame.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, że w „Założeniach koncepcyjnych SF” wskazuje się dwie koncepcje kapitału i jego zachowania, ale nie rekomenduje się żadnej z nich. Z kolei w regulacjach UoR nie definiuje się koncepcji zachowania kapitału w ogóle. Wynika z tego, że aby stwierdzić jaką koncepcję zachowania kapitału stosuje dana jednostka, konieczna byłaby analiza przyjętych przez nią metod wyceny aktywów i zobowiązań, a także konwencji ustalania wyniku finansowego.

„Założenia koncepcyjne SF” i UoR nie określają jednej spójnej definicji kapitału<sup>250</sup>, ale zawierają jedynie procedurę jego ustalania. Kapitał własny został zdefiniowany w regulacjach jako udział w aktywach jednostki gospodarczej pozostały po odjęciu od nich wszystkich jej zobowiązań. Oznacza to, że w obecnym kształcie zarówno w UoR jak i w „Założeniach koncepcyjnych SF” pojęcie kapitału własnego jest traktowane jak kategoria rezydualna, nie posiadająca treści ekonomicznej.

Z kolei kategorie przychodów i kosztów są w regulacjach definiowane z punktu widzenia zmian wartości aktywów i zobowiązań, które nastąpiły w ciągu danego okresu, co myli istotę przychodów i kosztów z ich pomiarem. Taka interpretacja kategorii wynikowych prowadzi dalej do wniosku, że współcześnie wynik finansowy jest postrzegany jako zmiana bogactwa jednostki gospodarczej i jest równy wynikowi z posiadania kapitału. W przeciwieństwie do klasycznie rozumianego wyniku finansowego, stanowiącego realnie wygoszodarowaną wartość przez przedsiębiorstwo, która jest rezultatem prowadzonych w przedsiębiorstwie procesów, nowa konwencja wyniku finansowego wymusza dodatkowo korekty o wszelkie zmiany wartości kapitału – aktywów netto – poprzez dokonywanie licznych szacunków, estymacji i przewidywań wartości aktywów i zobowiązań [Gmytrasiewicz 2006, s. 90].

Nowa interpretacja wyniku finansowego i tworzących go kategorii wynikowych powoduje także, że zmianie ulega memoriałowa koncepcja przychodów i kosztów na rzecz koncepcji przychodów i kosztów oczekiwanych. Moment powstania kategorii wynikowych zależy obecnie od wszelkich zwiększeń lub zmniejszeń wartości jakie wystąpiły w wartości aktywów i zobowiązań. Stanowi to zatem odejście od tradycyjnie rozumianych zasad ustalania wyniku. Regulacje UoR i MSSF niekonsekwentnie honorują zasadę współmierności, memoriału, a także zasadę realizacji. Zasadniczy nacisk kładzie się natomiast na rejestrację w wyniku finansowym wszystkich zmian wartości kapitału własnego, identyfikując przy tym przychody i koszty o charakterze oczekiwanych, wynikającym z pomiaru zmian wartości bieżących aktywów i zobowiązań, niezależnie od okresu, którego te zmiany dotyczą (okresu ich faktycznej realizacji).

---

<sup>250</sup> Sytuacja ta nie jest obca także ekonomii gdzie kapitał i zysk nie zostały w sposób wystarczający wyjaśnione w myśli ekonomicznej [M. Dobija i D. Dobija 2003, s. 8-9].

Problemy pomiaru dokonywanego w rachunkowości wynikają także z czasu pomiaru, a mianowicie z konieczności rejestrowania wartości w danym momencie lub między dwoma momentami ciągłego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo kontynuujące działalność jest w trakcie dokonywania się określonych procesów kupna, produkcji, sprzedaży, świadczenia usług, itd. Próba uchwycenia w sprawozdaniu finansowym tych niezakończonych procesów w danym – „sztucznie” określonym – momencie lub między dwoma momentami, a także wyrażenie tych procesów w mierniku pieniężnym, wymaga przyjęcia określonych konwencji i niejednokrotnie indywidualnego osądu, przez co pomiar staje się procesem arbitralnym [ICAEW 2006, s. 15].

Z dotychczasowych rozważań wynika zatem, że efektem pomiaru danej pozycji sprawozdania finansowego może być kilka wartości, w zależności od zastosowanej metody wyceny, a każda może być wartością prawidłową w zakresie przyjętych dla niej założeń i danych okoliczności. Aby zatem móc dokonać wyboru określonej z nich, konieczne jest przyjęcie dodatkowych kryteriów ich oceny. Kryteriami tymi są cele stawiane przed sprawozdaniem finansowym.

Jak wynika z analizy teorii i regulacji, współczesna struktura sprawozdawczości finansowej opiera się na celach, identyfikowanych przez pryzmat potrzeb informacyjnych odbiorców sprawozdania finansowego. Cele zaś powinny być realizowane za pomocą celowo dobranych metod wyceny. Innymi słowy, kryteriami wyboru określonej metody wyceny powinny być potrzeby informacyjne użytkowników, które są odzwierciedlone w celach sprawozdania finansowego.

W rozdziale 1 ustalono, że zasadniczym i ogólnym zarazem celem sprawozdania finansowego jest dostarczenie jasnej i rzetelnej informacji o sytuacji majątkowej i finansowej oraz wynikach działalności, jako skutku transakcji i zdarzeń gospodarczych w przedsiębiorstwie, które mogą być przydatne różnym grupom użytkowników w podejmowaniu decyzji o charakterze ekonomicznym [Helin i Szymański 2001, s. 56].

Cel ten można uznać za zbieżny z celem zawartym w regulacjach UoR.

Z kolei „Założenia koncepcyjne SF” formułują dwa równorzędne cele obejmujące: dostarczenie użytecznej informacji, która pozwoli odbiorcom ocenić zdolność jednostki do generowania przyszłych wpływów gotówkowych netto do jednostki, jak również dostarczenie informacji o zdolności zarządu do ochrony i zwiększania powierzonego kapitału. Każdy z celów wskazuje więc na dwa – użyteczne decyzyjnie – aspekty bieżącej rzeczywistości ekonomicznej przedsiębiorstwa, które powinny zostać odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym, tzn. z jednej strony fakty z przeszłości umożliwiające rozliczenie zarządu z jego działalności w minionym okresie, a z drugiej strony perspektywy i przewidywania co do dalszej działalno-

ści jednostki. Tylko złożenie tych dwóch perspektyw pozwala na dostarczenie kompletnych i użytecznych informacji, dających użytkownikom rzetelne podstawy do oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa.

Tak określone dwa cele sprawozdania finansowego mimo, że ich zakres częściowo się pokrywa, mogą wymagać odmiennych narzędzi realizacji. Chodzi tu przede wszystkim o problem wyboru metod wyceny aktywów i zobowiązań przedsiębiorstwa, który przekłada się na użyteczność treści ekonomicznej dla odbiorców przekazywanej w sprawozdaniu finansowym, a także jej wiarygodność i porównywalność.

Jak wskazano w pracy, metody i zasady wyceny mają odmienną treść ekonomiczną zależnie od mierników, którymi posługują się do pomiaru wartości pozycji w sprawozdaniu finansowym. Przyjęcie zatem danej metody do ustalenia wartości w sprawozdaniu finansowym przekłada się zarazem na kształtowanie w tym sprawozdaniu określonej treści ekonomicznej, a mianowicie:

- metoda kosztu historycznego, stosująca mierniki ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, dostarcza informacji o aktualnej sytuacji majątkowo – finansowej przedsiębiorstwa i jego wyniku finansowym, ustalonych na podstawie przeszłych dokonań przedsiębiorstwa,
- metoda wartości bieżącej netto, wykorzystująca wartość bieżącą oczekiwanych przyszłych wpływów i wartość bieżącą oczekiwanych przyszłych wydatków, informuje o sytuacji majątkowo – finansowej przedsiębiorstwa i jego wyniku finansowym, ustalonych na bazie przyszłych zdarzeń, których oczekuje się, że wystąpią w jednostce,
- metoda bieżącej ceny nabycia, wykorzystująca miernik bieżącej ceny nabycia, dostarcza informacji o kwotach koniecznych do odtworzenia składników majątku przedsiębiorstwa i wyniku finansowym po zachowaniu zdolności operacyjnej przedsiębiorstwa,
- metoda wartości możliwej do zrealizowania, mierzona bieżącą ceną sprzedaży, dostarcza informacji o wartości kapitału własnego i wysokości wyniku finansowego w sytuacji hipotetycznej sprzedaży wszystkich składników przedsiębiorstwa,
- metoda wartości godziwej:
  - w obecnym stanie prawnym, w zależności do którego składnika aktywów lub zobowiązań jest zastosowana, wykorzystuje wszystkie poza kosztem historycznym mierniki wyceny bieżącej. W konsekwencji obraz, który zostanie zaprezentowany przy jej zastosowaniu wynikać będzie z mierników wskazanych w poszczególnych standardach szczegółowych,



- od 1 stycznia 2013 roku, wartość godziwa będzie interpretowana<sup>251</sup> jako bieżąca cena sprzedaży, a zatem prezentuje informacje o wartości odrzuconej alternatywy.

Z powyższego wynika, że dopuszczone współcześnie do stosowania metody wyceny prowadzą do zaprezentowania osiągnięć przedsiębiorstwa z odmiennych perspektyw. Zastosowanie metody kosztu historycznego prowadzi do uzyskania informacji retrospektywnej, pozostałe zaś metody wyceny bieżącej dostarczają informacji prospektywnej. Każda z wymienionych perspektyw wynika z zastosowania odmiennego miernika wyceny. Z tego też powodu określenie danej metody wyceny jako bardziej lub mniej przydatnej może być rozważane z punktu widzenia określonego odbiorcy, który oczekuje określonej treści ekonomicznej w sprawozdaniu finansowym i w określonych okolicznościach. W konsekwencji, jednoznaczna ocena przydatności określonej metody wyceny nie wydaje się być zasadna bez uwzględnienia celu, jakiemu ma służyć informacja sprawozdawcza. Metoda wyceny, która jest przydatna dla realizacji jednego celu, może nie być przydatna – lub mniej przydatna – dla realizacji innego celu.

Oczekiwania użytkowników sprawozdań finansowych są odmienne i powstaje wątpliwość, czy jest możliwe ich zaspokojenie przy pomocy jednej metody wyceny reprezentującej określoną treść ekonomiczną? W świetle dotychczasowych rozważań wydaje się, że takiej możliwości nie ma.

Jak wskazano, metoda wartości godziwej ukierunkowuje w sposób jednoznaczny – prospektywnie – treść ekonomiczną zawartą w sprawozdaniu finansowym, co z kolei rodzi wątpliwości, czy tak określona informacja może rzeczywiście realizować potrzeby informacyjne powszechnego użytkownika.

Przeprowadzona analiza poszczególnych mierników wyceny pod kątem ich wiarygodności wskazuje natomiast, że metody wyceny i związane z nimi odpowiednie mierniki cechuje odmienny poziom wiarygodności, który w zależności od okoliczności związanych z pomiarem może ulegać zmianie. Obecnie, w związku z szerokim stosowaniem metody wartości godziwej do wyceny aktywów i zobowiązań, jednym z podstawowych czynników mających wpływ na poziom wiarygodności danej metody wyceny, wydaje się być istnienie bądź nieistnienie aktywnego rynku – a zgodnie z MSSF 13, rynku podstawowego lub najbardziej korzystnego – dla wycenianego składnika aktywów lub zobowiązań.

Oznacza to, że wśród omawianych w rozprawie metod wyceny, trudno jest jednoznacznie wskazać taką, która cechowałaby się zarówno wysoką przydatnością w realizacji potrzeb informacyjnych odbiorców sprawozdania finansowego, jak i wysoką wiarygodnością w każdych warunkach.

---

<sup>251</sup> Jak wskazano, istnieje możliwość wcześniejszego stosowania standardu MSSF 13.

Współcześnie, można jednak stwierdzić, że najbardziej wiarygodną spośród omówionych metod wyceny, jest metoda kosztu historycznego. Niemniej jednak jest ona obecnie krytykowana jako nieprzydatna lub mało przydatna do realizacji potrzeb informacyjnych grupy inwestorów. Jak wskazywano, preferują oni informację bazującą na wartościach bieżących, a w szczególności na wartości godziwej, bowiem informacja taka jest bardziej przydatna do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Jednocześnie kwestionuje się wiarygodność takiej informacji, w związku z dużym zakresem subiektywizmu przy jej tworzeniu. Można więc powiedzieć, że przyjęcie którejkolwiek metody do wyceny jednego sprawozdania finansowego jest wyrazem kompromisu między przydatnością a wiarygodnością informacji sprawozdawczej dla jej użytkowników.

Jak się wydaje, kompromis zawarty w regulacjach MSSF i podążających za nimi regulacjach UoR polega na zwiększaniu przydatności decyzyjnej informacji dla inwestorów, kosztem jej wiarygodności, przy czym zwiększona przydatność wynika tutaj z wykorzystania w szerokim zakresie metody wartości godziwej do wyceny aktywów i zobowiązań. Jednak jak wynika z rozważań rozdziału 2 mimo, że cechy przydatności jak i wiarygodności są cechami sprzężonymi, przyjmuje się, że wiarygodność jest cechą nadrzędną, bowiem aby informacje były przydatne muszą być przynajmniej wiarygodne.

Wskazana relacja, a nawet swego rodzaju sprzeczność między omawianymi dwoma cechami przydatności i wiarygodności, odnoszona do stosowanych metod wyceny i w konsekwencji tworzonej przez nie informacji sprawozdawczej, w pewnym sensie oddaje relację pomiędzy zakładanymi w „Założeniach koncepcyjnych SF” celami stawianymi przed sprawozdaniem finansowym. Sprawozdanie finansowe ma za zadanie z dostarczyć informacji użytecznej dla obecnych i potencjalnych inwestorów i innych dostarczycieli kapitału i jednocześnie użytecznej do oceny wywiązywania się zarządu z ochrony i zwiększania powierzonego kapitału. Zatem próba realizacji tak określonych celów nieuchronnie wymagać będzie dostarczenia przez sprawozdanie finansowe zarówno informacji przeszłościowej opartej na metodzie kosztu historycznego jak i przyszłościowej opartej na metodach wartości bieżącej.

Dla realizacji pierwszego celu użyteczności decyzyjnej dla inwestorów i innych dostarczycieli kapitału, najlepiej służą – zdaniem ekonomistów – informacje oparte na pomiarze oczekiwanych korzyści ekonomicznych czy też przyszłych przepływów pieniężnych. Dlatego też współcześnie pojawia się bardzo silne oczekiwanie ze strony niektórych grup użytkowników, aby sprawozdanie finansowe, które ma prezentować informację o sytuacji majątkowej i finansowej jednostki gospodarczej, uwzględniało zarówno obecne i przyszłe warunki ekonomiczne i konsekwencje podejmowanych przez jednostkę działań w przyszłości [Liang 2001, s. 223].

Natomiast aby dokonać oceny realizacji przez zarząd funkcji powierniczej, konieczne jest porównanie decyzji podjętych przez osobę zarządzającą powierzonym kapitałem z decyzjami, które w określonych warunkach zostałyby podjęte przez osobę powierzającą ten kapitał [Demski i in. 2002, s. 159].

Aby zatem móc taką ocenę przeprowadzić, w szczególności dotyczącą decyzji i działań zarządzających, a także bezpieczeństwa powierzonego kapitału, informacja sprawozdawcza musi mieć charakter retrospektywny, a zatem musi być oparta na zdarzeniach gospodarczych, które miały miejsce w przeszłości, a także zostały zaewidencjonowane na podstawie odpowiednich dokumentów księgowych. Warunku takiego nie spełnia wycena w wartościach bieżących, a w szczególności w wartości godziwej, która – jak wskazano w pracy – orientuje pomiar prospektywnie i daje znaczne możliwości kształtowania wartości, co w praktyce ogranicza porównywalność.

Przeprowadzona w rozdziale 2 analiza regulacji wskazuje, że regulacje UoR nie określają jednoznacznie zakresu użytkowników sprawozdań, niemniej jednak w pracy uznano, że zakres ten obejmuje szeroki krąg odbiorców. Natomiast w myśl „Założeń koncepcyjnych SF” odbiorcami są obecni i potencjalni dostawcy kapitału, a zatem inwestorzy oraz inni wierzyciele i pożyczkodawcy. Samo zaś sprawozdanie finansowe sporządzone w ramach regulacji MSSF uzyskało miano „ogólnego przeznaczenia”, podkreślając tym samym uniwersalność w realizowaniu różnorodnych potrzeb informacyjnych. Mimo zatem poszerzenia grupy głównych użytkowników w stosunku do poprzedniej wersji „Założeń koncepcyjnych”, nadal z zakresu odbiorców wyłączeni są – jako mniej znaczący – odbiorcy tacy jak społeczeństwo, pracownicy czy też zarządzający. Stan taki jednak wydaje się być sprzeczny z deklaracją sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia, czyli adresowanej do szerokiego kręgu użytkowników i realizującej ich potrzeby informacyjne.

Z kolei we „Wprowadzeniu” do MSSF zawarte są wskazania orientujące działania RMSR na opracowywanie „zgodnie z interesem publicznym, jednego zestawu wysokiej jakości międzynarodowych standardów, których zastosowanie sprawi, że informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych o ogólnym przeznaczeniu będą przejrzyste i porównywalne”. W tym miejscu za uwagę zasługuje postulat, iż standardy międzynarodowe mają „chronić” interes publiczny – w domyśle międzynarodowy. Aby ten postulat nie stanowił jedynie deklaracji i stał się obowiązujący dla praktyki rachunkowości, cele sprawozdawczości finansowej zawarte w tak ważnym dokumencie jak „Założenia koncepcyjne SF” powinny uwzględniać potrzeby informacyjne również innych użytkowników – w tym społeczeństwa – w bardziej wyraźny sposób.

Z drugiej strony biorąc pod uwagę trudności z jednoznacznym określeniem oczekiwań informacyjnych niektórych grup odbiorców informacji finansowych – jak na przykład społeczeństwa – można mieć wątpliwość co do adekwatności używania wobec informacji sprawozdawczej określenia „informacja powszechna” lub „informacja ogólnego przeznaczenia”.

Jak zwracano uwagę, podejmowane współcześnie działania harmonizacyjne w obszarze regulacji rachunkowości MSSF, wzmacniane przez proces globalizacji gospodarczej, są istotnie zorientowane na dostarczanie informacji użytecznej dla uczestników rynku kapitałowego, a zatem analityków finansowych i inwestorów<sup>252</sup>. W samym środowisku inwestorów wyrażane są opinie, że sprawozdawczość finansowa jest po to, aby „służyć realizacji potrzeb inwestorów, bowiem inaczej nie mogą oni dysponować informacjami, których wymagają” [CFA 2007, s. 6-7].

Regulacje MSSF są więc w głównej mierze przeznaczone dla spółek giełdowych, czyli dla jednostek poszukujących kapitału na rynkach kapitałowych w obrębie danego kraju, jak i w skali świata.

Należy również zauważyć, że regulacje MSSF są współcześnie podstawą harmonizacji regulacji rachunkowości w ramach Unii Europejskiej, co w konsekwencji przekłada się na regulacje krajów członkowskich, w tym także Polski. Zmiany i nowelizacje UoR obowiązujące od 2002 roku wynikają zasadniczo z dostosowania regulacji krajowych do regulacji UE i w konsekwencji także do MSSF. Niemniej jednak zakres podmiotowy ustawy nie jest ograniczony wyłącznie do spółek publicznych, ale obejmuje również inne niż publiczne spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a także spółki handlowe i cywilne, osoby fizyczne, spółdzielnie i inne jednostki prowadzące księgi rachunkowe<sup>253</sup>. Rodzi to wątpliwości dotyczące przydatności tworzonych przez RMSR regulacji dla innych, niż publiczne, spółek i jednostek funkcjonujących w gospodarce.

Także z analizy całego zbioru MSSF można wyciągnąć wniosek, że RMSR koncentruje się na tworzeniu narzędzi realizujących głównie potrzeby informacyjne inwestorów. Widać to w zmianie spojrzenia MSSF z podejścia transakcyjnego na podejście bilansowe oparte na – omawianej w rozdziale pierwszym – teorii wartości. Skutkuje to szerokim wykorzystywaniem wartości bieżących (aktualnych) do wyceny aktywów i zobowiązań przedsiębiorstwa. Wprowadzanie technik szacowania, uwzględniających zmianę wartości pieniądza w czasie czy też

---

<sup>252</sup> Sprzyja temu także zjawisko tak zwanej „nowej gospodarki”, którą charakteryzuje dominacja sfery finansów i systematyczne odsuwanie produkcji i dystrybucji dóbr na margines. Dominującą rolę w tworzeniu wartości dodanej na świecie zaczynają odgrywać sektory finansowy, ubezpieczeniowy, obrotu nieruchomościami. Duże korporacje produkcyjne zaczynają osiągać największe zyski nie w związku ze zwiększeniem produkcji i sprzedaży, ale dzięki operacjom i spekulacjom na rynkach finansowych [Darewicz 2002].

<sup>253</sup> Szczegółowe zestawienie jednostek zobowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych zawiera art. 2 UoR.

estymacje ryzyka finansowego i operacyjnego, które to zabiegi wykorzystywane są do ustalania wartości bieżącej aktywów i zobowiązań, aktualizacji ich wartości czy też tworzenia rezerw, mogą to przeświadczenie potwierdzać.

Inwestorzy – jak wskazano w rozprawie – podejmując decyzje o alokacji swego kapitału potrzebują informacji specyficznej, o takiej treści ekonomicznej, która pozwoli im ocenić skalę ryzyka inwestycji, a także jej bieżącą i potencjalną efektywność. Informacja ta ma im pozwolić przewidywać przyszłą wartość kapitału zainwestowanego opartą na pomiarze przewidywanych przepływów pieniężnych. Informacja ta jest zorientowana prospektywnie, bowiem jest tworzona przy uwzględnianiu pewnych założeń dotyczących przyszłości przedsiębiorstwa i jego otoczenia. Innymi słowy, ma być ona przydatna inwestorom w podjęciu szybkiej decyzji „czy kupić, czy sprzedać, czy zatrzymać?”.

Współcześnie uznaje się, że drogą do uzyskania informacji o takiej charakterystyce jest stosowanie do wyceny aktywów i zobowiązań przedsiębiorstwa metody wartości godziwej. Twierdzi się bowiem, że wartość godziwa potrafi najlepiej odzwierciedlić bieżącą i kompletną wartość składnika aktywów lub zobowiązań, uwzględniając przy tym kwoty, okresy i ryzyko związane z przyszłymi przepływami pieniężnymi przypisanych do danego składnika [CFA 2007, s. 8]. Stąd też zasadzie wartości godziwej przyznaje się obecnie atrybut najwyższej przydatności dla podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Jednak informacja o takiej charakterystyce może być nieprzydatna dla realizacji drugiego celu oceny odpowiedzialności zarządu za bezpieczeństwo i „najlepsze możliwe wykorzystanie” powierzonego kapitału, w związku z czym cel ten – mimo deklaracji – nie będzie w ramach sprawozdania finansowego realizowany. Cel zarządczo-powieniczny jest odzwierciedleniem realizowanej przez rachunkowość – i w konsekwencji przez sprawozdanie finansowe – funkcji kontrolno-rozliczeniowej, zwanej też notariatem, która wymaga, choćby częściowo, informacji retrospektywnej, a zatem wyrażonej przy użyciu mierników kosztu historycznego.

Z punktu widzenia tworzonego w niniejszym rozdziale wzorca wyceny sprawozdania finansowego, można w tym miejscu postawić pytanie, czy wzorzec powinien w ogóle realizować cel kontroli powierniczej i wynikającą z niego funkcję notariatu, których znaczenie jest obecnie deprecjonowane w regulacjach międzynarodowych, i wyraża się w zaleceniu stosowania takich metod i zasad wyceny, które uniemożliwiają w istocie ich realizację.

Próbując udzielić odpowiedzi na to pytanie, w pierwszej kolejności należy podkreślić, że konieczność pełnienia przez rachunkowość funkcji notariatu działalności gospodarczej została dowiedziona przez Panią Martę Gawart w rozprawie doktorskiej napisanej pod kierunkiem

Pani Prof. Marii Gmytrasiewicz<sup>254</sup>. W rozprawie tej obroniona została teza, o fundamentalnym znaczeniu funkcji notariatu dla możliwości pojawiania się jakichkolwiek innych dalszych funkcji, w tym funkcji informacyjnych, których realizacji oczekuje się czy też będzie się oczekiwać od rachunkowości. Oznacza to zarazem, że rola funkcji notariatu w rachunkowości i jej realizacji w sprawozdaniu finansowym jest niepodważalna.

Po drugie zauważyć można, że konieczność rozliczenia się zarządu za powierzony przez właścicieli kapitał jest kwestią, jak się wydaje, oczywistą od czasów rozdzielenia funkcji zarządzania i właścicielskich. Okresowa ocena zarządu za stan realizacji podjętych zobowiązań wymaga informacji osadzonych w realnych faktach, bowiem trudno jest skontrolować i ocenić realizację czegoś co nie jest poparte faktami. Dawniej użytkownicy sprawozdania finansowego, otrzymując informację w ujęciu retrospektywnym mogli mieć przekonanie, że jest ona zbiorem wszystkich realnych działań podejmowanych przez zarządzających przedsiębiorstwem, ujętych zgodnie z określonymi konwencjami rachunkowości, które to działania spowodowały zmianę powierzonego kapitału. Ważną cechą tej informacji była weryfikowalność, czyli możliwość jej sprawdzenia na podstawie dowodu ujętego w rachunkowości. Przy realizacji rozliczenia kluczową rolę odgrywała zatem wiarygodność informacji dostarczanych przez zarząd.

Na ciągle aktualną konieczność realizacji funkcji kontrolno-rozliczeniowej przez sprawozdanie finansowe i tym samym na niezbędny retrospektywny charakter informacji sprawozdawczej, wskazują rozważania i wnioski zawarte w pracy w odniesieniu do teorii agencji. Jak wskazano w pracy, konsekwencje braku kontroli nad zarządzającymi mogą przekładać się na podejmowanie przez nich działań oportunistycznych prowadzących do zmniejszania wartości przedsiębiorstwa, na przykład przez nadmierną konsumpcję zysków czy uchylanie się od pra-

---

<sup>254</sup> Pani dr M. Gawart przeprowadziła analizę historyczną ewolucji funkcji pełnionych przez rachunkowość od czasów Starożytnych do współczesności. Autorka zwraca uwagę, że w każdym momencie swojego rozwoju rachunkowość realizowała potrzeby informacyjne człowieka pełniąc dwie podstawowe funkcje: kontrolno-dowodową oraz informacyjną. Pierwsza z nich jest funkcją pierwotną (podstawową) i dominowała ona przez pierwsze tysiąclecia rozwoju rachunkowości i jest realizowana przez rachunkowość do dzisiaj. Realizację tej funkcji zapewnia trwały zapis stanu posiadania pozwalający na ochronę majątku przed kradzieżą, fałszerstwem czy też innymi stratami. Stanowi także dowód zawarcia transakcji pomiędzy określonymi podmiotami. Natomiast funkcja informacyjna rozwijała się niejako równolegle, wraz z rozwojem politycznym, społecznym, technologicznym, a przede wszystkim gospodarczym świata. Zmianie podlegały formy informacji z rachunkowości, a także zakres jej odbiorców. W procesie wzrastania znaczenia funkcji informacyjnej ważną rolę odegrał okres rewolucji przemysłowej, w którym wykształciły się korporacyjne formy prowadzenia działalności. Spowodowało to rozdzielenie funkcji zarządczej i właścicielskiej i w konsekwencji powstanie dwóch kręgów użytkowników. Podstawowym zadaniem rachunkowości zaczęło być zaspokajanie potrzeb informacyjnych dostawców kapitału. Z czasem z informacji tych zaczęło korzystać całe otoczenie przedsiębiorstwa. Wzrastające potrzeby informacyjne, spowodowane intensywnym rozwojem gospodarczym w XX wieku wymuszały dalej wprowadzanie nowych form i zakresów informacji, które oprócz bilansu i rachunku zysków i strat wzbogacały informację sprawozdawczą, czego przykładem jest informacja dodatkowa. Autorka zauważa dalej, że zarysowany proces rozwoju funkcji informacyjnej rachunkowości był możliwy dzięki temu, że rachunkowość ciągle realizowała swoją fundamentalną funkcję kontrolno-dowodową, dostarczając trwałej i rzetelnej podstawy, której można było zaufać [Gawart 2009].

cy. Także asymetria informacyjna, która wtedy powstaje, może zakłócić lub uniemożliwić przebieg rozrachunku. Zarządzający są bowiem zainteresowani, aby przedstawić swoją działalność w minionym okresie jak najlepiej i zaprezentować jak najlepsze perspektywy swojej dalszej działalności, właściciele zaś pragną dokonać oceny ich dotychczasowego funkcjonowania i zrealizować korzyści wyrażone we wzroście wartości przedsiębiorstwa, czy też w postaci wypłaty dywidendy. W takiej sytuacji zarządzający będą bardziej zainteresowani doborem takich metod wyceny, czy ogólniej zasad rachunkowości, które dadzą im większą elastyczność w prezentowaniu „minionych” dokonań, a także pozwolą „odciąć” informację sprawozdawczą od przeszłości koncentrując ją na przyszłych perspektywach.

Analiza regulacji MSSF i UoR wskazuje jednoznacznie, że metodą, która dopuszcza znaczną elastyczność w kształtowaniu wartości w szczególności w sytuacji braku aktywnego rynku, jest metoda wartości godziwej. Zatem przy zastosowaniu tej zasady do wyceny sprawozdania finansowego nie jest możliwa realizacja celu kontroli powierniczej.

Realizacja funkcji kontrolno-rozliczeniowej w naturalny sposób wymusza więc przyjęcie założenia, że wycena musi być tu funkcją rynku, a wybór metod wyceny nie zależy od decyzji menedżerów. Zarządzający powinni zatem opierać pomiar swoich dokonań w sprawozdaniu finansowym na stabilnej, wiarygodnej, sprawdzalnej i porównywalnej podstawie, jaką jest metoda kosztu historycznego bazująca na miernikach historycznych (zaszłych), na które zarządzający nie mają już wpływu.

Z omawianym problemem agencji wiążą się także ponoszone przez właścicieli koszty transakcyjne w postaci kosztów badania sprawozdania finansowego. Koszty te ponoszone są w celu uwiarygodnienia informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym, na podstawie których możliwe będzie rozliczenie właścicieli z zarządem. Biegły rewident może poddać weryfikacji głównie fakty na temat minionej działalności przedsiębiorstwa, bowiem trudno, jeśli to w ogóle możliwe, weryfikować subiektywne osądy zarządu co do przyszłego kształtowania się określonych wartości w sprawozdaniu finansowym.

Jak wynika z analizy regulacji MSSF 13, jeśli wartość godziwa jest ustalona na poziomie 2 lub 3 hierarchii, czyli jest ona ustalona w oparciu o arbitralnie przyjmowane przez zarządzających parametry rynkowe lub pozarynkowe i techniki wyceny, rodzi się pytanie o to w jaki sposób biegły rewident będzie mógł dokonać weryfikacji tak ustalonej wartości. Innymi słowy, jak biegły rewident ma zrealizować postawione przed nim zadanie wspomaganie właścicieli w rozliczeniu z zarządzającymi jeśli sprawozdanie finansowe będzie wycenione przy pomocy metody wartości godziwej?

Ważną rolę informacji historycznej jest również zapewnienie bezpieczeństwa i stabilności powierzonego jednostce kapitału. Kwestia ta jest związana z omówionym już aspektem kon-

troli powierniczej zarządu, do oceny której konieczny jest trwały zapis rzeczywistych faktów gospodarczych zaistniałych w przedsiębiorstwie. W tym jednak przypadku można mieć wątpliwości czy koszt historyczny jest właściwym miernikiem tego bezpieczeństwa. Wskazują na to różne, prezentowane w pracy, koncepcje zachowania kapitału, które były odpowiedzią na ignorowany przez koszt historyczny wpływ, jaki na bezpieczeństwo i stabilność kapitału wywierają różne czynniki ekonomiczne (na przykład zmiany cen). Jednak współcześnie dające się zaobserwować dążenie do wprowadzania jednolitości metodycznej opartej na wycenie według wartości godziwej, wydaje się ten problem pogłębiać, a nie rozwiązywać. Przyzwolenie na ujmowanie w wyniku finansowym „zysków z posiadania”, czyli niezrealizowanych, hipotetycznych zysków wynikających z oczekiwań co do osiągnięcia w przyszłości korzyści ekonomicznych z danego składnika aktywów, a także przyzwolenie na wypłatę tych zysków poza przedsiębiorstwo, grozi niezachowaniem kapitału przedsiębiorstwa na poziomie kapitału nominalnego.

Wprowadzanie do sprawozdania finansowego nie tylko faktów realnych, ale także „faktów wirtualnych” [Gmytrasiewicz 2009b, s. 145], rodzi ponadto problem wiarygodności informacji sprawozdawczej. Trudno jest bowiem zweryfikować szacunki i przewidywania dotyczące wartości oczekiwanych korzyści i prawdopodobieństwa ich wpływu do jednostki. Nie można zweryfikować ich prawdziwości w sposób bezpośredni, czyli na podstawie zapisów w księgach rachunkowych, jak ma to miejsce w przypadku weryfikacji faktów gospodarczych. Można to jednak próbować zrobić poprzez weryfikację pośrednią, która polega na sprawdzeniu założeń i modelu przyjętego do wyceny. Problem pojawia się jednak – o czym była mowa w pracy – w sytuacji gdy do wyceny przyjmowane są parametry, które nie pochodzą z aktywnego rynku, bo tutaj możliwości weryfikacji maleją wraz ze zwiększeniem się liczby wykorzystanych danych nieobserwowalnych. Tu również pojawia się wątpliwość czy przy wykorzystaniu wyłącznie informacji opartej na wartości godziwej, bez uwzględnienia informacji opartej na koszcie historycznym jest możliwa ocena bezpieczeństwa i stabilności powierzonego kapitału.

Omawiany kontekst roli informacji historycznej w ocenie bezpieczeństwa i stabilności kapitałów, a także jej roli w kształtowaniu relacji między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem (wierzyciele, społeczeństwo) można również odnieść na obszar – omawianej w pracy – idei odpowiedzialności społecznej. Zaprezentowana tam rola rachunkowości w zachowaniu ładu społecznego – a w obliczu procesów globalizacyjnych, ładu społecznego w skali globalnej – powinna mieć bezpośrednie przełożenie na wiarygodność i porównywalność informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych. W warunkach społeczeństwa globalnego kluczową rolę sprawozdania finansowego powinno być realizowanie funkcji zaufania publicznej-



go, a tę najlepiej wypełnia w obecnych warunkach informacja oparta na faktach – koszcie historycznym – o majątku przedsiębiorstwa, stanowiąc wiarygodną i obiektywną bazę informacyjną o dokonaniach przedsiębiorstwa. Informacja taka pozwala na zapewnienie porównywalności w czasie i przestrzeni, a to jak wskazuje cytowany fragment „Wprowadzenia” do MSSF, jest zgodne z interesem publicznym.

Na omawiany problem znaczenia i realizacji celu kontroli powierniczej w sprawozdaniu finansowym, można także spojrzeć z perspektywy przydatności informacji sprawozdawczej. Zgodnie z regulacjami MSSF informacja jest przydatna jeśli dostarcza zarówno informacji prognostycznej jak i potwierdzającej. Pojawia się zatem pytanie czy informacja o charakterze retrospektywnym, oparta na koszcie historycznym utraciła już swoją wartość prognostyczną?

Po pierwsze, na podstawie analizy wad i zalet mierników kosztu historycznego, można zażytkować stwierdzenie, że informacja oparta na metodzie kosztu historycznego nadal zachowuje przydatność przy wycenie przedsiębiorstw, których wartość wynika zasadniczo z rezultatów prowadzonych przez nie działań i procesów [Deans 2007, s. 31-33]. Natomiast w przypadku jednostek, których aktywa i zobowiązania cechuje wrażliwość na zmiany cen rynkowych, użyteczność informacji historycznej może być mniejsza lub informacja może być nieprzydatna.

Walor prognostyczny jest widoczny także w kompletności obrazu prezentowanego w sprawozdaniu finansowym. Odmiennosc treści ekonomicznych prezentowanych przez określone metody wyceny powoduje także, że przyjęcie którejkolwiek z nich jako jedynej do wyceny sprawozdania finansowego, tworzy jeden określony obraz sytuacji majątkowej i finansowej jednostki. Jednak rzeczywistość ekonomiczna jednostki gospodarczej tworzą zarówno fakty na temat minionych zdarzeń i jednocześnie oczekiwania co do jej przyszłości. Zatem tylko przez złożenie tych dwóch obrazów możliwa jest ocena perspektyw przedsiębiorstwa i podejmowanie decyzji.

Po drugie, omawiana w rozprawie cecha porównywalności w oczywisty wydawałoby się sposób wymusza informację tworzoną zarówno na faktach – opartą na koszcie historycznym – jak i na oczekiwaniach i prognozach – opartą na wartości bieżącej. Zarówno właściciele zaangażowanego w przedsiębiorstwo kapitału, a także zarządzający posiadają swoje oczekiwania i plany odnoszące się do rezultatów podjętych w przeszłości działań. Jednak próba oceny tych antycypacji bez odniesienia do przeszłości i stwierdzenia dotychczasowego stanu realizacji, wydaje się być niemożliwa, a same oczekiwania i plany stają się spekulacjami [Demski i in.

2002, s. 159]. Można więc uznać, że informacja retrospektywna jest wciąż przydatna dla realizacji funkcji potwierdzającej<sup>255</sup>.

W świetle powyższych rozważań należy zatem stwierdzić, że cel zarządczo-powieniczny odzwierciedlający funkcję kontrolno-rozliczeniową rachunkowości, ma charakter podstawowy, a jego realizacja w sprawozdaniu finansowym jest przydatna dla wszystkich dostarczycieli kapitału zapewniając jego bezpieczeństwo i kontrolę. Zatem konieczne i celowe zarazem jest stworzenie w sprawozdaniu finansowym obrazu przeszłościowego przedsiębiorstwa opartego na metodzie kosztu historycznego.

Należy jednak zauważyć, że zmiany, które dokonują się obecnie w wycenie sprawozdania finansowego, ogniskujące się wokół coraz szerszego stosowania do wyceny wartości godziwej, wynikają zasadniczo z krytyki dotyczące niskiej przydatności informacji sprawozdawczej opartej na metodzie kosztu historycznego, dla celów podejmowania decyzji przez inwestorów. Niektórzy uważają nawet, że metoda kosztu historycznego powinna być zastąpiona przez metodę wartości godziwej [CFA 2007, s. 8-9], czego – jak wskazano w rozważaniach rozdziału drugiego – można dopatrywać się w regulacjach już w obecnym kształcie.

Na podstawie analizy regulacji UoR i MSSF przeprowadzonej w rozdziale 2 stwierdzono, że potrzeby informacyjne poszczególnych grup użytkowników sprawozdawczości finansowej mogą się nie tylko różnić między sobą, ale także mogą występować różnice w obrębie tej samej grupy (inwestorzy zainteresowani alokacją kapitału w długim lub w krótkim okresie). Stwierdzono, że pomimo założenia takich samych celów posiadanych przez daną grupę odbiorców, mogą oni oczekiwać odmiennych informacji do realizacji tych celów. Znaczący to zatem, że w obrębie stworzonej obecnie grupy dostarczycieli kapitału (akcjonariuszy i wierzycieli), którzy w „Założeniach koncepcyjnych SF” są identyfikowani jako główni odbiorcy informacji sprawozdawczej występować mogą różnice w potrzebach informacyjnych i ich realizacji, które w konsekwencji skutkować mogą odmiennymi wymaganiami względem zasad wyceny składników aktywów i zobowiązań jednostki i ustalenia wyniku finansowego.

W świetle powyższego, z jednej strony oczekuje się, żeby sprawozdanie finansowe zostało wycenione według metody kosztu historycznego, bowiem wtedy dostarczy informacji wiarygodnej, porównywalnej i przydatnej dla realizacji celu zarządczo-powienicznego, a z drugiej strony oczekuje się żeby to samo sprawozdanie finansowe było również wycenione w wartościach bieżących i oczekiwanych ujmowanych za pomocą metody wartości godziwej, bowiem

---

<sup>255</sup> Można by nawet zaryzykować stwierdzenie, że informacja retrospektywna oparta na koszcie historycznym jest jedyną, na podstawie której można w ogóle realizować funkcję potwierdzającą. W przypadku bowiem wyceny sprawozdania według wartości godziwej należałoby założyć, że obraz prospektywny, potencjalnych zdolności przedsiębiorstwa do generowania przyszłych przepływów pieniężnych jest tożsamy z obrazem zdolności zarządczych kierownictwa przedsiębiorstwa.

wtedy dostarczyć może informacji przydatnej dla decyzji inwestycyjnych. Dążenie do realizacji tak określonych postulatów w jednym tylko sprawozdaniu finansowym wydaje się zadaniem praktycznie niemożliwym, bowiem próba realizacji jednego celu będzie pociągała zarazem ograniczanie realizacji celu drugiego.

Wynika z tego również, że ani metoda kosztu historycznego ani metoda wartości godziwej stosowane wyłącznie do wyceny sprawozdania finansowego, nie są wystarczające dla realizacji potrzeb informacyjnych szerokiego kręgu odbiorców.

Aby zatem zrealizować dwa cele stawiane przed sprawozdaniem finansowym ogólnego przeznaczenia, konieczne jest rozważenie innych wariantów niż te proponowane dotychczas w regulacjach, które pozwoliłyby dostarczyć informacji o różnych wartościach aktywów i zobowiązań jednostki. Wymaga to jednak odejścia od koncepcji mieszanej wyceny w ramach pojedynczego sprawozdania finansowego powszechnego przeznaczenia, na rzecz koncepcji czystej wyceny realizowanej w ramach dwóch odrębnych sprawozdań specjalistycznych. Każde sprawozdanie specjalistyczne byłoby wtedy wycenione według innej metody wyceny, a mianowicie jedno według metody kosztu historycznego, a drugie według wartości godziwej.

Co ciekawe, to właśnie dzięki odejściu od jednego sprawozdania finansowego na rzecz dwóch sprawozdań specjalistycznych, możliwa będzie lepsza realizacja postulatu ogólnego przeznaczenia sprawozdania finansowego. Zakres informacji o sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, odrębnie retrospektywnej i odrębnie prospektywnej, będzie bardziej jasny i zrozumiały dla użytkowników sprawozdania finansowego. Wynikać to będzie z oparcia wyceny na kompletnych i spójnych podstawach metodycznych przez co treść ekonomiczna każdego ze sprawozdań będzie bardziej czytelna dla użytkowników. Odbiorca będzie z góry wiedział jak powinien odczytywać treści zawarte w sprawozdaniach.

Dzięki takiej specjalizacji sprawozdań możliwe będzie także zwiększenie wiarygodności oraz porównywalności informacji sprawozdawczej.

## **4.2. Opracowanie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdań finansowych**

Przeprowadzona w poprzednim punkcie ocena dotychczasowych metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego dała asumpt do sformułowania wzorcowego rozwiązania w zakresie wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego.

Jak wskazano, realizacja celu postawionego przed sprawozdawczością finansową ogólnego przeznaczenia, wymaga takiego dostosowania zakresu informacji i sposobu jej prezentacji w sprawozdaniu finansowym, aby spełnione zostały potrzeby informacyjne jego użytkowników. Rozważania prowadzone w tym obszarze pozwoliły wyznaczyć dwie perspektywy cza-

sowe informacji przydatnych dla użytkowników, tj. informacje retrospektywne mające wartość potwierdzającą i informacje prospektywne, które mogą mieć wartość przewidyującą. Tak określone perspektywy przydatności decyzyjnej pokrywają się z celami stawianymi przed sprawozdaniem finansowym ogólnego przeznaczenia. Z jednej strony bowiem prezentowany w sprawozdaniu finansowym obraz przedsiębiorstwa w ujęciu retrospektywnym, pozwoli na realizację celu zarządczo-powierniczego, co będzie przydatne dla dostarczycieli kapitału w szczególności dla kredytodawców i innych wierzycieli przedsiębiorstwa, natomiast obraz przedsiębiorstwa w ujęciu prospektywnym, pozwoli użytkownikom – w szczególności inwestorom – podejmować decyzje o charakterze inwestycyjnym. Tak określone cele determinować będą metody i zasady wyceny przyjmowane do wzorca.

Efektom wzorcowego rozwiązania mogłyby być dwa zestawy sprawozdań finansowych, tzn. jeden, który w sposób kompletny i spójny będzie prezentował bieżącą sytuację majątkową i finansową jednostki w ujęciu przeszłościowym i drugi, który dostarczy informacji bieżącej o oczekiwanej sytuacji majątkowej i finansowej w ujęciu przyszłościowym. Tylko bowiem z połączenia tych dwóch perspektyw w odrębnych zestawach sprawozdań możliwe jest, zdaniem autora, jasne, kompletne i spójne poznanie „prawdziwego” obrazu sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa przez zainteresowane grupy odbiorców.

Także dzięki takiej prezentacji, możliwe będzie zrealizowanie postulatu RMSR sprawozdawczości ogólnego przeznaczenia, a zatem sprawozdawczości przydatnej dla szerokiego kręgu użytkowników. Jak bowiem stwierdzono, proponowane obecnie rozwiązania są próbą powiązania tych dwóch perspektyw w jednym sprawozdaniu, przy czym kładzie się większy nacisk na prezentację informacji prospektywnej kosztem jej wiarygodności i porównywalności. Prowadzi to do pomieszania przeszłościowego obrazu przedsiębiorstwa z jego obrazem przyszłościowym, co w istocie uniemożliwia pełną realizację założonych celów.

Zarys sprawozdawczości finansowego o zrównoważonym charakterze<sup>256</sup> ogólnego przeznaczenia prezentuje schemat 4.1.

W pierwszym przypadku chęć pokazania w sprawozdaniu finansowym retrospektywnego obrazu przedsiębiorstwa determinować będzie przyjęcie do wyceny **czystego modelu kosztu historycznego**, a zatem wyceny wszystkich składników aktywów i zobowiązań według metody kosztu historycznego przy uwzględnieniu zasady ostrożności.

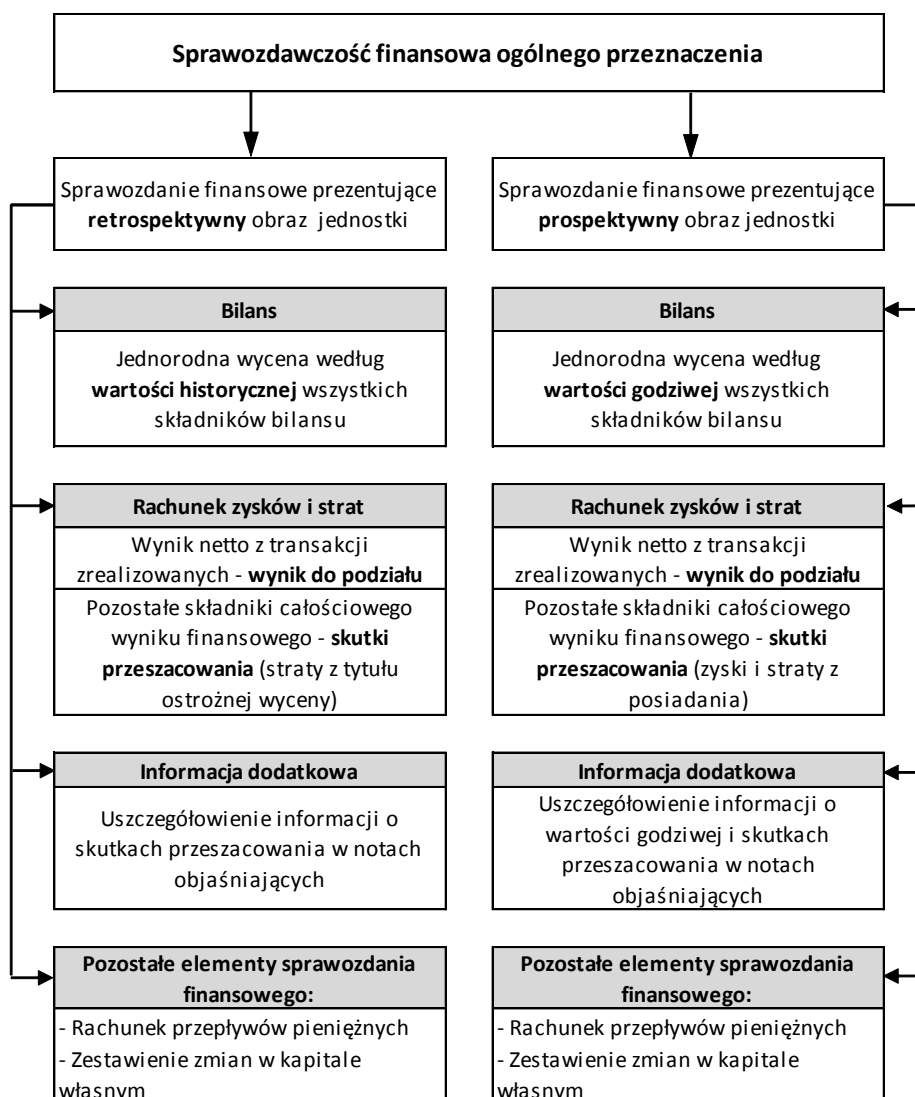
W drugim przypadku konieczność realizacji celu informacyjnego – przydatności do podejmowania decyzji inwestycyjnych – skłania obecnie do przyjęcia wartości godziwej, jako

---

<sup>256</sup> Zrównoważony charakter sprawozdawczości finansowej wynika z tego, że pozwala ona na tworzenie zarówno całościowego obrazu przeszłości przedsiębiorstwa jak i jego przyszłego potencjału w sposób kompletny i spójny, przez co równoważy ona zróżnicowane potrzeby informacyjne – niejednokrotnie sprzeczne – większości odbiorców.

kategorii, w opinii wielu, najlepiej oddającej potencjał ekonomiczny przedsiębiorstwa i zarazem przybliżającej wartość księgową kapitału własnego do jego wartości rynkowej.

Schemat 4.1. Zarys sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia



Źródło: Opracowanie własne

W tym sprawozdaniu proponuje się zatem przyjęcie do wyceny **czystego modelu wartości godziwej**<sup>257</sup> z uwzględnieniem koncepcji zmodyfikowanego kapitału nominalnego J. Samelaka.

<sup>257</sup> Zaznaczyć należy, że w literaturze przedmiotu można się spotkać z propozycjami wyceny składników aktywów i zobowiązań zarówno według wartości historycznej jak i wartości godziwej w czystych postaciach. Na przykład M. Wiatr w swojej koncepcji bilansu, bazującej na koncepcji bilansu W. Osbahra, proponuje wycenę według metody kosztu historycznego lub wartości przeszacowanej w jednym sprawozdaniu. W koncepcji bilansu według M. Wiatra aktywa i pasywa są podzielone na dwie grupy, jedną, która jest wyceniana według kosztu historycznego i drugą wycenianą według wartości przeszacowanej. Różnice z przeszacowań aktywów i zobowiązań ujmowane są w pasywach w odrębnej pozycji rezerw z tytułu przeszacowań aktywów i zobowiązań, przez co nie mają wpływu na wynik finansowy.

Na potrzeby tworzonego wzorca wyceny prospektywnej, autor przyjmuje rozumienie wartości godziwej zgodne z, omawianym w rozprawie, nowym jej brzmieniem zawartym w MSSF 13, interpretowanym zasadniczo jako bieżąca cena sprzedaży lub jej substytutu. Zaznaczyć jednak należy, że cena sprzedaży dla jednej strony transakcji jest zarazem ceną nabycia dla drugiej strony. Zatem można przyjąć, że na tym samym rynku ceny te będą sobie równe. W istocie zatem nie ma konieczności wyraźnego rozróżniania tych cen we wzorcu poza wskazaniem, że chodzi o cenę rynkową.

W związku z propozycją zastosowania wartości godziwej do wyceny wszystkich składników aktywów i zobowiązań należy zaznaczyć, że w odniesieniu do większości składników taka możliwość jest przewidziana już obecnie w regulacjach MSSF. Jednak w świetle przyjęcia nowej definicji wartości godziwej i rozszerzenia możliwości stosowania technik wyceny dla wszystkich składników aktywów lub zobowiązań, konieczna będzie ponowna analiza możliwości jej ustalenia w odniesieniu do poszczególnych składników sprawozdania finansowego.

---

Analizując koncepcję bilansu M. Wiatra [2008; Mazur 2011, s. 230-237] zauważyć można, że autor nie precyzuje pojęcia wartości przeszacowanej, przy czym można przyjąć, że chodzi tu o wartość godziwą. W proponowanym modelu nie wskazuje się kryteriów, według których dany składnik aktywów lub pasywów będzie przyporządkowany do grupy składników przeszacowanych lub grupy składników nieprzeszacowanych na dzień bilansowy, przyjmując za punkt wyjścia zasady wyceny obecnie obowiązujące w MSSF. W konsekwencji, informacja zaprezentowana w sprawozdaniu finansowym, dostarczy rozmytego obrazu sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, bowiem zostanie zaprezentowana informacja tylko o wartościach historycznych jednej grupy aktywów – bez informacji o ich wartościach godziwych – i jednocześnie tylko o wartościach godziwych drugiej grupy aktywów – pomijając informacje o ich wartościach historycznych.

Z kolei A. Mazur [2011, s. 230-237] prezentuje dwie alternatywne propozycje modyfikacji obecnego kształtu sprawozdania finansowego. Pierwsza propozycja dotyczy wprowadzenia wyceny jednorodnej, która oznacza rozłączne stosowanie obu kategorii wyceny: wartości historycznej dla składników aktywów przeznaczonych do użytkowania i wartości godziwej dla składników przeznaczonych do zbycia. Propozycja druga dotyczy wprowadzenia wyceny dualnej, która oznacza łączne stosowanie obu kategorii wartości: wartości historycznej i wartości godziwej dla wszystkich składników bilansu bez dokonywania ich podziału. Zarówno pierwsza jak i druga propozycja mają charakter modelowy i stanowią zarys propozycji sprawozdania finansowego. Z uwagi na ich ogólny charakter i koncentrację Autorki zasadniczo na kształcie sprawozdania finansowego, nie wskazuje się tu szczegółowych wytycznych dotyczących wyceny poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego. Tworzone w niniejszej rozprawie rozwiązanie ma charakter wzorca przez, który rozumie się stan pożądanym o większym niż modelowy stopniu szczegółowości. W tym sensie model stanowi zarys, zaś wzorzec wskazuje wytyczne na wyższym poziomie szczegółowości.

Analizując pierwszą propozycję należy stwierdzić, że Autorka pozostała przy modelu mieszanym wyceny i różnicuje ją w zależności od charakteru danego składnika, a mianowicie aktywa użytkowane przez jednostkę wycenia się według kosztu historycznego, zaś przeznaczone do sprzedaży według wartości godziwej. Niemniej obraz w tak ukształtowanym sprawozdaniu jest rozmyty i nie odpowiada na potrzeby szerokiego kręgu użytkowników.

Analizując drugą propozycję należy stwierdzić, że Autorka co prawda proponuje wycenę w wartości godziwej i według kosztu historycznego dla wszystkich składników bilansu, ale informacje o wartości godziwej mają charakter czysto informacyjny – prezentowane albo w dodatkowej kolumnie w bilansie, albo w specjalnej tabeli w informacji dodatkowej – bowiem przeszacowania do wartości godziwej nie są ujmowane w rachunku zysków i strat. W proponowanym zaś w niniejszej rozprawie wzorcu wyceny i wynikającym z niego zarysie sprawozdania finansowego prezentuje się dwa kompletne zestawy sprawozdań finansowych, jeden oparty na wycenie według kosztu historycznego i drugi oparty na wartości godziwej, gdzie przeszacowania wartości bilansowych wpływają na ustalenie wyniku finansowego, przez co całkowity rachunek jest bardziej spójny i jak się wydaje dostarcza odbiorcom kompletny całościowy obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa.

Propozycję wzorca wyceny retrospektywnego sprawozdania finansowego według kosztu historycznego prezentuje tabela 4.1.

Tabela 4.1. Wzorzec wyceny retrospektywnego sprawozdania finansowego (według kosztu historycznego)

Kategoria	Sposób ustalania kosztu historycznego w sprawozdaniu finansowym
Wartości niematerialne	<p><b>Prawa patentowe czy licencje</b> – według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy umorzeniowe i odpisy wynikające z trwałej utraty wartości.</p> <p><b>Wartość firmy</b> – jako różnicę występującą podczas transakcji zbycia przedsiębiorstwa pomiędzy ceną nabycia a wartością godziwą sumy aktywów przedsiębiorstwa, pomniejszonej o odpisy umorzeniowe i odpisy wynikające z trwałej utraty wartości.</p> <p><b>Koszty prac rozwojowych</b> – jako sumę wszystkich kosztów zakwalifikowanych przez służby finansowe przedsiębiorstwa do tej kategorii.</p> <p>Wartości niematerialne nabyte w wyniku połączenia jednostek gospodarczych - na podstawie ich ceny nabycia.</p>
Rzeczowe aktywa trwałe	<p><b>Grunty i budynki</b> – według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszone o odpisy umorzeniowe i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.</p> <p><b>Maszyny i urządzenia</b> – według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszone o odpisy umorzeniowe i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.</p> <p>W sytuacji szczególnych, ujawnienia środków trwałych bądź otrzymania ich w formie darowizny lub wkładu niepieniężnego, wartość takiego składnika trzeba ustalić w oparciu o ceny rynkowe identycznego lub podobnego obiektu.</p> <p>Możliwa jest także ich wycena dokonana przez profesjonalnego rzeczoznawcę, na podstawie ewidencji podobnych transakcji rynkowych.</p>
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	Według wartości księgowej, czyli zgodnie z wyceną przewidzianą dla danego składnika zawartą w niniejszej tabeli.
Nieruchomości inwestycyjne	<b>Grunty i budynki</b> – według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszone o odpisy umorzeniowe i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
Aktywa biologiczne i produkty rolne	Według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszone o odpisy umorzeniowe i ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W przypadku ujawnienia aktywa biologicznego przy okresowej inwentaryzacji jego wartość trzeba ustalić w oparciu o ceny rynkowe identycznego lub podobnego obiektu.
Wyroby gotowe i towary	<p><b>Wyroby gotowe</b> – według kosztu wytworzenia pomniejszonego o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości.</p> <p><b>Towary</b> – według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia (w przypadku sklepu przykładowego) pomniejszone o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości.</p>
Półprodukty i produkty w toku	<p><b>Półprodukty</b> – według kosztu ich wytworzenia.</p> <p><b>Produkcja w toku</b> – według kosztu wytworzenia wyrobów gotowych przeliczonego na stopień zaawansowania produkcji w toku w procesie produkcyjnym.</p>
Surowce i materiały	<b>Surowce i materiały</b> – według ceny nabycia pomniejszonej o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości.

Należności	Według kwoty wymaganej zapłaty, z uwzględnieniem zasady ostrożnej wyceny, czyli pomniejszoną o odpisy z tytułu nieściągalności oraz koszty windykacji.
Środki pieniężne w kasie i na rachunkach i ich ekwiwalenty	<b>Środki pieniężne w kasie i na rachunkach</b> – według ich wartości nominalnej. <b>Ekwiwalenty środków pieniężnych</b> – według ich kosztu historycznego
Aktywa programów określonych świadczeń	Brak pozycji
Zobowiązania oprocentowane	Według kwoty wymagającej zapłaty, czyli kwoty koniecznej do uregulowania zobowiązania powiększonej o – naliczone memoriałowo – koszty obsługi długu. Do naliczenia kosztów obsługi długu można skorzystać z metody skorygowanego kosztu.
Zobowiązania długoterminowe, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym zobowiązania wekslowe, a także rozliczenia międzyokresowe bierne	<b>Zobowiązania długoterminowe, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym zobowiązania wekslowe</b> – według kwoty wymagającej zapłaty, czyli kwoty koniecznej do uregulowania zobowiązania powiększonej – naliczone memoriałowo – ewentualne koszty obsługi długu.  W przypadku zobowiązań długoterminowych do naliczenia kosztów obsługi długu należy skorzystać z metody skorygowanego kosztu.  <b>Rozliczenia międzyokresowe bierne</b> – według wartości nominalnej kwot rozliczanych w czasie.
Zobowiązania podatkowe	Według kwoty wymagającej zapłaty, czyli kwoty koniecznej do uregulowania zobowiązania podatkowego powiększonej o – naliczone memoriałowo – odsetki za nieterminowe płatności.
Krótkoterminowe kredyty bankowej, pożyczki i inne zobowiązania finansowe	Według kwoty wymagającej zapłaty, czyli kwoty koniecznej do uregulowania zobowiązania powiększonej o – naliczone memoriałowo – koszty obsługi długu.  W przypadku zobowiązań długoterminowych do naliczenia kosztów obsługi długu należy skorzystać z metody skorygowanego kosztu.
Zobowiązania programów określonych świadczeń	Brak pozycji. Zawiera się ona w kategorii rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.
Rezerwy na znane jednostce ryzyko i grożące straty	Przy wykorzystaniu metody dochodowej dokonując najbardziej właściwego oszacowania przyszłych nakładów niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku na dzień bilansowy.  W sytuacji, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, kwota rezerwy powinna odpowiadać zaktualizowanej wartości nakładów <sup>258</sup> , które zgodnie z oczekiwaniami będą niezbędne do wypełnienia zobowiązania.
Instrumenty finansowe	Według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania naukowego.

Do zaprezentowanych w tabeli 4.1. zasad wyceny według kosztu historycznego poszczególnych składników aktywów i zobowiązań jednostki, wyjaśnienia wymaga pojawienie się w tym zestawieniu rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.

<sup>258</sup> Stopa procentowa przyjęta do dyskontowania przepływów pieniężnych powinna być ustalona przed opodatkowaniem i odzwierciedlać bieżące oszacowanie przez rynek wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko specyficzne dla danego zobowiązania. Stopy dyskontowej nie koryguje się z tytułu ryzyka, o które skorygowano już szacunki przyszłych przepływów pieniężnych.



Chodzi mianowicie o to, że procedura wynikająca z wyceny według kosztu historycznego jest stosowana w odniesieniu do faktów, czyli transakcji i zdarzeń, które faktycznie zaistniały w przedsiębiorstwie i wpłynęły na jego sytuację majątkową i finansową. Z tego też powodu kategoria rezerw rozumianych jako zobowiązanie, którego kwota lub termin zapłaty nie są pewne, nie wynika z faktów, ale stanowi raczej oczekiwanie wystąpienia takiego zobowiązania w przyszłości.

Miernikami kosztu historycznego są cena nabycia lub koszt wytworzenia i mogą być one identyfikowane dopiero w sytuacji faktycznego wystąpienia transakcji lub zdarzenia. Ze względu na charakter kategorii rezerw, nie może być ona mierzona za pomocą kosztu historycznego, ale przy pomocy metod szacowania, które w istocie są zbieżne z technikami ustalania wartości godziwej. Z powyższego wynika, że kategoria rezerw nie powinna być przyjmowana do wzorca wyceny retrospektywnego sprawozdania finansowego, bowiem do ustalenia rezerw nie mogą być wykorzystane mierniki kosztu historycznego.

Niemniej jednak wzorzec wyceny w części retrospektywnej jest sporządzony zgodnie z zasadą ostrożności. Jak zaznaczono w punkcie 2.2.1. rozdziału 2, zasada ta składa się z dwóch aspektów, z których pierwszy został uwzględniony we wzorcu poprzez zalecenie ostrożnej wyceny poszczególnych aktywów i zobowiązań jednostki.

Drugi aspekt wypełniania zasady ostrożności, zwany dla potrzeb niniejszej rozprawy zasadą zapobiegliwości, wymaga, aby ustalając wynik finansowy jednostka uwzględniała w wyniku finansowym wystąpienie oczekiwanych strat czy też ryzyka związanego z przyszłymi konsekwencjami podejmowanych przez jednostkę działań. Ryzyko bowiem towarzyszy większości przedsięwzięć gospodarczych i jest oczywiste, że rachunkowość nie może ignorować jego występowania.

Mówi się także, że ryzyko jest obecnie paradygmatem prawidłowo interpretowanej przez rachunkowość rzeczywistości, co przekłada się na prezentowanie wiernego i rzetelnego obrazu przedsiębiorstwa sprawozdaniu finansowym. To właśnie procedury identyfikowania i szacowania ryzyka, skłaniają do tworzenia rezerw, które są narzędziem zabezpieczającym przedsiębiorstwo przed oczekiwanymi obciążeniami w przyszłości w związku z aktualnie prowadzoną działalnością, niezależnie od innych rodzajów i przyczyn ich tworzenia [Gmytrasiewicz 2003, s. 112]. Same zaś procedury szacowania rezerw, których szczegółowe zasady opisywane są zarówno przez krajowe regulacje jak i MSSF, wykorzystują metody i techniki charakterystyczne dla wyceny według wartości godziwej.

Z tego również powodu tworzenie rezerw w ramach wzorca wyceny w części retrospektywnej jest wyrazem stosowania zasady zapobiegliwości, czyli zasady ostrożności w jej aspekcie odnoszącym się do niepewności i ryzyka prowadzonej działalności. Zasada ta podpo-

rządkowuje ustalanie wyniku finansowego koncepcji zachowania kapitału. Wskazuje ona zarazem na konieczność takiego ustalenia wyniku finansowego i późniejszej jego dystrybucji (np. w formie dywidendy), aby nie była zagrożona ciągłość funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wniosek ten zostanie dalej wykorzystany przy tworzeniu propozycji wzorcowego sprawozdania finansowego.

Niemniej jednak przyjęcie rezerw do wzorca wyceny stanowi zatem odejście od wyceny według kosztu historycznego wszystkich bez wyjątku składników aktywów i zobowiązań, ale jest to niezbędne do wypełnienia zasady zapobiegliwości.

Propozycję wzorca wyceny prospektywnego sprawozdania finansowego (według wartości godziwej) prezentuje tabela 4.2.

Tabela 4.2. Wzorzec wyceny prospektywnego sprawozdania finansowego (według wartości godziwej)

Kategoria	Sposób ustalania wartości godziwej w sprawozdaniu finansowym
Wartości niematerialne	<p>Poprzez odniesienie do podstawowego rynku sprzedaży dla określonego składnika wartości niematerialnych.</p> <p><b>Prawa patentowe czy licencje</b> – według wartości oszacowanej na podstawie technik wyceny.</p> <p><b>Wartość firmy</b> – jako różnicę występującą podczas transakcji zbycia przedsiębiorstwa pomiędzy ceną nabycia a wartością godziwą sumy aktywów przedsiębiorstwa netto przedsiębiorstwa.</p> <p><b>Koszty prac rozwojowych</b> – jako sumę wszystkich kosztów zakwalifikowanych przez służby finansowe przedsiębiorstwa do tej kategorii.</p> <p>Wartości niematerialne nabyte w wyniku połączenia jednostek gospodarczych - na podstawie notowanych bieżących cen sprzedaży.</p> <p>Przy braku podstawowego lub najkorzystniejszego rynku na dany składnik wartości niematerialnych, wartość godziwą należy określić przy wykorzystaniu jednej z trzech technik wyceny:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rynkowej: na podstawie cen transakcji przeprowadzanych w ostatnim okresie, których przedmiotem były podobne wartości niematerialne,</li> <li>• dochodowej: za pomocą technik szacunkowych (mnożników odzwierciedlających bieżące transakcje rynkowe do wielkości określających rentowność składnika aktywów; dyskontowanie szacunkowych przyszłych przepływów pieniężnych netto z danego składnika wartości niematerialnych),</li> <li>• kosztowej: ustalenie kosztów, których jednostka unika, posiadając składnik aktywów niematerialnych, w związku z czym nie potrzebuje ponownie go wytworzyć lub go zastąpić.</li> </ul> <p>(na podstawie: MSR 38, par. 39-41, 75 i 78 i MSSF 13)</p>
Rzeczowe aktywa trwałe	<p><b>Grunty i budynki przeznaczone do wykorzystania zgodnego z dotychczasowym</b> – według <u>bieżącej ceny sprzedaży</u> ustalonej na podstawie bezpośredniej obserwacji transakcji sprzedaży zawieranych w danym okresie, uwzględniając dotychczasowe wykorzystanie wycenianych aktywów, przy czym transakcja powinna nastąpić na rynku podstawowym lub najkorzystniejszym dla danego składnika aktywów.</p> <p>Zazwyczaj jednak wycena taka jest dokonywana przez profesjonalnego rzeczoznawcę, na podstawie ewidencji transakcji rynkowych.</p>

	<p><b>Maszyny i urządzenia do wykorzystania przez jednostkę</b> – według <u>bieżącej ceny sprzedaży</u> ustalonej na podstawie bezpośredniej obserwacji transakcji sprzedaży zawieranych w danym okresie, uwzględniając dotychczasowe wykorzystanie wycenianych aktywów, przy czym transakcja powinna nastąpić na rynku podstawowym lub najkorzystniejszym dla danego składnika aktywów.</p> <p>Można też przyjąć, że wartością godziwą będzie wycena dokonana przez profesjonalnego rzeczoznawcę, na podstawie ewidencji podobnych transakcji rynkowych.</p> <p>W przypadku braku informacji na temat transakcji sprzedaży rynkowej z powodu szczególnego charakteru maszyn i urządzeń, wartość godziwą zaleca się oszacować wykorzystując metodę dochodową lub metodę kosztową:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w metodzie dochodowej należy wykorzystać techniki dyskontujące przyszłe szacunkowe przepływy pieniężne netto z danego składnika aktywów, przy uwzględnieniu aktualnych warunków rynkowych,</li> <li>• w metodzie kosztowej konieczne będzie oszacowanie kosztów ewentualnego odtworzenia zdolności wytwórczych danego składnika lub składników aktywów.</li> </ul> <p>W każdym przypadku ustalając wartość godziwą danego składnika, jednostka powinna uwzględnić najlepsze i najpełniejsze jego wykorzystanie, biorąc pod uwagę to czy jest ono fizycznie możliwe, zgodne z prawem i wykonalne w kategoriach finansowych. (na podstawie: MSR 16, par. 32-33 i MSSF 13)</p>
<p>Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży</p>	<p>Na podstawie aktualnej ceny sprzedaży dla danego składnika aktywów, pochodzącej z podstawowego lub najkorzystniejszego rynku, bez pomniejszania o koszty zbycia.</p> <p><b>Grunty i budynki przeznaczone do sprzedaży lub utrzymywane w celu późniejszej sprzedaży, a nie wykorzystania przez jednostkę</b> – według aktualnej ceny sprzedaży ustalonej na podstawie bezpośredniej obserwacji transakcji sprzedaży zawieranych w danym okresie bez pomniejszania jej o ewentualne koszty sprzedaży, uwzględniając dotychczasowe wykorzystanie wycenianych aktywów, przy czym transakcja powinna nastąpić na rynku podstawowym lub najkorzystniejszym dla danego składnika aktywów.</p> <p><b>Maszyny i urządzenia przeznaczone do sprzedaży lub utrzymania i późniejszej odsprzedaży, a nie wykorzystania przez jednostkę</b> – według aktualnej ceny sprzedaży ustalonej na podstawie bezpośredniej obserwacji transakcji sprzedaży zawieranych w danym okresie bez pomniejszania jej o ewentualne koszty sprzedaży, uwzględniając dotychczasowe wykorzystanie wycenianych aktywów, przy czym transakcja powinna nastąpić na rynku podstawowym lub najkorzystniejszym dla danego składnika aktywów.</p> <p>W sytuacji braku rynku na dany składnik aktywów przeznaczony do sprzedaży, konieczne jest oszacowanie wartości godziwej przy pomocy metody rynkowej lub metody dochodowej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w metodzie rynkowej należy uwzględnić informacje z różnych źródeł, takich jak: <ul style="list-style-type: none"> <li>– bieżące ceny sprzedaży podobnych składników o podobnym charakterze, będące w podobnym stanie i podobnej lokalizacji, a w sytuacji braku,</li> <li>– bieżące ceny sprzedaży nieruchomości o innym charakterze, będące w innym stanie, innej lokalizacji, lub też</li> <li>– niedawne ceny z najkorzystniejszego dla jednostki rynku, skorygowane o wszelkie zmiany warunków ekonomicznych, jakie nastąpiły od momentu przeprowadzenia analizowanych transakcji,</li> </ul> </li> <li>• w metodzie dochodowej należy wykorzystać techniki dyskontujące przyszłe szacunkowe przepływy pieniężne netto oczekiwane z danego składnika aktywów, przy uwzględnieniu aktualnych warunków rynkowych,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>w metodzie kosztowej należy uwzględnić oszacowanie kosztów ewentualnego odtworzenia zdolności wytwórczych sprzedawanego składnika lub składników aktywów lub też oszacowanie możliwych kosztów odtworzenia poszczególnych komponentów danego składnika aktywów.</li> </ul> <p>(MSSF 5, par. 45 – 46 i MSSF 13)</p>
<p>Nieruchomości inwestycyjne</p>	<p>Na podstawie pochodzących z podstawowego lub najkorzystniejszego rynku dla danego składnika aktywów, aktualnych cen sprzedaży podobnych nieruchomości inwestycyjnych, o podobnej lokalizacji, będących w takim samym stanie, leasingowanych na podobnych zasadach, służących podobnym celom określonym w innych umowach.</p> <p>W przypadku braku aktualnych cen z podstawowego lub najkorzystniejszego rynku podobnych nieruchomości inwestycyjnych, konieczne jest oszacowanie wartości godziwej przy pomocy metody rynkowej lub metody dochodowej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>w metodzie rynkowej należy uwzględnić informacje z różnych źródeł, takich jak: <ul style="list-style-type: none"> <li>bieżące ceny sprzedaży nieruchomości o innym charakterze, będące w innym stanie, innej lokalizacji,</li> <li>niedawne ceny z najkorzystniejszego dla jednostki rynku nieruchomości, skorygowane o wszelkie zmiany warunków ekonomicznych, jakie nastąpiły od momentu przeprowadzenia analizowanych transakcji,</li> </ul> </li> <li>w metodzie dochodowej należy uwzględnić projekcje zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych oparte na wiarygodnych szacunkach przyszłych przepływów pieniężnych, ustalonych na warunkach zawartych we wszystkich podpisanych umowach leasingu, a także na innych umowach, oraz - jeśli to możliwe - aktualnych cenach rynkowych najmu podobnych obiektów.</li> </ul> <p>(MSR 40, par. 45 – 46 i MSSF 13)</p>
<p>Aktywa biologiczne i produkty rolne</p>	<p>Na podstawie bieżącej ceny sprzedaży dla danego składnika aktywów, pochodzącej z podstawowego lub najkorzystniejszego rynku aktywów biologicznych lub produktów rolnych.</p> <p>Jeśli podstawowy lub najkorzystniejszy rynek na dane aktywa biologiczne lub produkty rolne nie istnieje, konieczne jest oszacowanie wartości godziwej przy pomocy metody rynkowej lub metody dochodowej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>w metodzie rynkowej lub kosztowej należy wykorzystać jeden lub kilka z następujących wskaźników: <ul style="list-style-type: none"> <li>najbardziej aktualne ceny transakcji rynkowych (sprzedaży lub odtworzenia), pod warunkiem, że nie nastąpiły znaczące zmiany sytuacji gospodarczej pomiędzy datą transakcji a dniem bilansowym,</li> <li>ceny rynkowe (sprzedaży lub odtworzenia), analogicznych aktywów, uwzględniając odpowiednie korekty wynikające z różnic między tymi aktywami,</li> <li>branżowe jednostki pomiarowe, na przykład wartość sadu owocowego wyrażona w ilości przypadającej na jedną paletę, lub hektar lub wartość bydła rzeźnego wyrażona w kilogramach wagi żywej.</li> </ul> </li> <li>w metodzie dochodowej, należy ustalić wartość bieżącą oczekiwanych wpływów środków pieniężnych netto danego składnika aktywów w obecnym miejscu i stanie, zdyskontowaną o aktualnie obowiązującą rynkową stopę dyskontową. Ustalając wartość bieżącą netto, jednostka bierze pod uwagę przepływy pieniężne z tytułu składnika aktywów, których powstania oczekują uczestnicy rynku podstawowego lub najbardziej korzystnego.</li> </ul> <p>(MSR 41, par. 17-20 i MSSF 13)</p>

<p>Wyroby gotowe i towary<sup>259</sup></p>	<p>Na podstawie bieżących cen sprzedaży na rynku podstawowym lub najbardziej korzystnym dla danego składnika wyrobów lub towarów, bez pomniejszania o koszty zbycia.</p> <p>W przypadku wyrobów i towarów, które utraciły swoją przydatność ekonomiczną (np. z powodu pojawienia się na rynku nowych lepszych modeli), wartość godziwą można oszacować wykorzystując metodę rynkową, kosztową. W metodzie rynkowej lub kosztowej należy wykorzystać jeden lub kilka z następujących wskaźników:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– najbardziej aktualne ceny transakcji rynkowych (sprzedaży lub odtworzenia), pod warunkiem, że nie nastąpiły znaczące zmiany sytuacji gospodarczej pomiędzy datą transakcji a dniem bilansowym,</li> <li>– ceny rynkowe (sprzedaży lub odtworzenia), analogicznych aktywów, uwzględniając odpowiednie korekty wynikające z różnic między tymi aktywami.</li> </ul> <p>(MSSF 3, Załącznik B, par. 16 - 17 i MSSF 13)</p>
<p>Półprodukty i produkty w toku</p>	<p>Na podstawie bieżących cen sprzedaży ustalonych dla wyrobów gotowych przeliczonych na stopień ich zaawansowania w procesie produkcyjnym.</p> <p><b>Półprodukty</b> – jeśli istnieje możliwość sprzedaży półproduktów na rynku, według bieżących cen sprzedaży. W przeciwnym wypadku możliwe są następujące techniki wyceny: metoda kosztowa lub rynkowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w metodzie kosztowej:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– wartością godziwą będzie bieżąca wartość odtworzenia półproduktów,</li> </ul> </li> <li>• w metodzie rynkowej:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– jeśli istnieją rynki na podobne aktywa, w wysokości cen sprzedaży tych podobnych aktywów uwzględniając odpowiednie korekty wynikające z różnic między aktywami posiadanymi i podobnymi,</li> <li>– w wysokości ceny sprzedaży wyrobów gotowych, w skład których wchodzi półprodukty, przeliczonej na udział jaki półprodukty stanowią w ogólnej sumie bieżących kosztów wytworzenia wyrobów. W przypadku trudności w określeniu tego udziału, wartością godziwą będzie bieżąca wartość odtworzenia półproduktów.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Produkcja w toku</b> – według wartości godziwej wyrobów, przeliczonej na stopień zaawansowania produkcji w toku w procesie produkcyjnym lub według bieżącej wartości ich odtworzenia.</p>
<p>Surowce i materiały<sup>260</sup></p>	<p>Na podstawie ceny sprzedaży na rynku podstawowym lub najbardziej korzystnym, dla danych surowców i materiałów.</p> <p>W przypadku surowców i materiałów dla których brak rynku, lub które utraciły swoją przydatność ekonomiczną (np. z powodu pojawienia się na rynku nowych lepszych modeli), wartość godziwą można oszacować wykorzystując metodę kosztową. W metodzie kosztowej należy wykorzystać jeden lub kilka z następujących wskaźników:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– bieżące ceny nabycia, analogicznych lub zbliżonych aktywów, uwzględniając odpowiednie korekty wynikające z różnic między tymi aktywami,</li> <li>– najbardziej aktualne ceny nabycia podobnych surowców i materiałów, pod warunkiem, że nie nastąpiły znaczące zmiany sytuacji gospodarczej pomiędzy datą transakcji a dniem bilansowym.</li> </ul> <p>(MSSF 3, Załącznik B, par. 16-17 i MSSF 13)</p>

<sup>259</sup> Regulacje UoR i MSSF przewidują w odniesieniu do tych składników wycenę według metody kosztu historycznego lub metodę bieżącej ceny realizacji zależnie od tego, która z nich jest mniejsza.

<sup>260</sup> Regulacje UoR i MSSF przewidują w odniesieniu do tych składników wycenę według metody kosztu historycznego lub metodę bieżącej ceny realizacji zależnie od tego, która z nich jest mniejsza.

Należności	<p>Na podstawie wartości bieżącej należnych kwot, ustalonej przy zastosowaniu odpowiednich bieżących stóp procentowych, ewentualnie pomniejszoną o odpisy z tytułu nieściągalności oraz koszty windykacji.</p> <p>W przypadku należności krótkoterminowych wycena może następować bez dyskontowania, w kwocie wymaganej zapłaty.</p> <p>(MSSF 3, Załącznik B, par. 16 - 17)</p>
Środki pieniężne w kasie i na rachunkach i ich ekwiwalenty	<p><b>Środki pieniężne w kasie i na rachunkach</b> – według ich wartości nominalnej, chyba że jednostka funkcjonuje w warunkach gospodarki hiperinflacyjnej. W takiej sytuacji należałoby skorygować odpowiednio ich wartość na potrzeby wyceny bilansowej.</p> <p><b>Ekwiwalenty środków pieniężnych</b> – według ich wartości rynkowej.</p>
Aktywa programów określonych świadczeń	<p>Wycena na podstawie cen rynkowych (sprzedaży lub nabycia).</p> <p>W przypadku niedostępności ceny rynkowej, wartość godziwą aktywów programu można ustalić przy wykorzystaniu metody dochodowej, na podstawie zdyskontowanych przewidywanych przyszłych przepływów środków pieniężnych z zastosowaniem stopy dyskontowej odzwierciedlającej ryzyko związane z aktywami programu oraz przewidywany termin płatności lub zbycia tych aktywów. W sytuacji gdy aktywa nie mają określonego terminu płatności, uwzględnia się przewidywany okres, który upłynie do czasu uregulowania związanego z nimi zobowiązania.</p> <p>(MSR 19, par. 102 i MSSF 13)</p>
Zobowiązania oprocentowane	<p>Na podstawie wartości bieżącej kwot przypadających do zapłaty w celu uregulowania zobowiązań powiększonych o koszty obsługi długu, ustaloną przy zastosowaniu odpowiednich bieżących stóp procentowych.</p> <p>W przypadku zobowiązań krótkoterminowych wycena może następować bez dyskontowania, w kwocie wymagającej zapłaty .</p>
Zobowiązania długoterminowe, zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania, w tym zobowiązania wekslowe, a także rozliczenia międzyokresowe bierne	<p>Na podstawie wartości bieżącej kwot przypadających do zapłaty w celu uregulowania zobowiązań, ustaloną przy zastosowaniu odpowiednich bieżących rynkowych stóp procentowych.</p> <p>W przypadku zobowiązań krótkoterminowych wycena może następować bez dyskontowania, w kwocie wymagającej zapłaty powiększonych o koszty obsługi długu.</p> <p>W przypadku rozliczeń międzyokresowych biernych, na podstawie wartości nominalnej kwot rozliczanych w czasie.</p>
Zobowiązania podatkowe	<p>Na podstawie analizy korzyści podatkowych, które wynikają ze strat podatkowych lub z kwot podatków podlegających zapłacie w związku z zyskiem lub stratą netto. Kwotę zobowiązań ustala się po uwzględnieniu skutków podatkowych przekształcenia możliwych do zidentyfikowania zobowiązań do wysokości ich wartości godziwej i nie dyskontuje się jej w przypadku fuzji lub przejścia jednostki.</p>
Krótkoterminowe kredyty bankowej i pożyczki	<p>Na podstawie wartości bieżącej kwot przypadających do zapłaty w celu uregulowania zobowiązań, ustaloną przy zastosowaniu odpowiednich bieżących rynkowych stóp procentowych.</p> <p>W przypadku zobowiązań krótkoterminowych wycena może następować bez dyskontowania, w kwocie wymagającej zapłaty.</p> <p>Pomiaru wartości godziwej dokonuje się w momencie przekazywania środków pieniężnych do dyspozycji podmiotu. Wartość godziwą powiększa się także o wymagane oprocentowanie.</p>

<p>Zobowiązania programów określonych świadczeń</p>	<p>Przy wykorzystaniu metody dochodowej na podstawie zdyskontowanych przewidywanych przyszłych przepływów środków pieniężnych z zastosowaniem stopy dyskontowej odzwierciedlającej ryzyko związane z przyszłymi zobowiązaniami programu.</p> <p>W przypadku zobowiązań krótkoterminowych świadczeń wycena może następować bez dyskontowania (nie są wymagane założenia aktuarialne).</p> <p>(MSR 19 i MSSF 13)</p>
<p>Rezerwy na znane jednostce ryzyko i grożące straty</p>	<p>Przy wykorzystaniu metody dochodowej dokonując najbardziej właściwego oszacowania przyszłych nakładów niezbędnych do wypełnienia obecnego obowiązku na dzień bilansowy.</p> <p>W sytuacji, gdy wpływ wartości pieniądza w czasie jest istotny, kwota rezerwy powinna odpowiadać zaktualizowanej wartości nakładów<sup>261</sup>, które zgodnie z oczekiwaniami będą niezbędne do wypełnienia zobowiązania.</p>
<p>Instrumenty finansowe</p>	<p>Na podstawie:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) cen notowanych na aktywnym rynku dla identycznego instrumentu finansowego,</li> <li>2) jeśli rynek nie jest aktywny dla danego instrumentu finansowego, należy wykorzystać obserwowalne ceny notowane dla identycznego składnika na tym nie aktywnym rynku.</li> <li>3) w sytuacji gdy nie można uzyskać informacji o cenach z punktu 1) i 2), należy zastosować technik wyceny, takie jak metoda dochodowa lub metoda rynkowa: <ul style="list-style-type: none"> <li>• w metodzie dochodowej należy wykorzystać techniki takie jak na przykład: <ul style="list-style-type: none"> <li>– analiza zdyskontowanych przepływów pieniężnych,</li> <li>– modele wyceny opcji (model Blacka-Scholesa),</li> <li>– wskaźniki takie jak: współczynnik cena/zysk, dochody z dywidend, oczekiwana stopa wzrostu, wartości porównywalnych papierów wartościowych jednostek gospodarczych o porównywalnej charakterystyce.</li> <li>– inne techniki wyceny powszechnie stosowane przez uczestników rynku do wyceny danego instrumentu finansowego,</li> </ul> </li> <li>• w metodzie rynkowej należy uwzględnić informacje z różnych obserwowalnych źródeł, takich jak: <ul style="list-style-type: none"> <li>– ostatnie transakcje rynkowe podobnych instrumentów finansowych,</li> <li>– bieżącą cenę rynkową innego instrumentu finansowego o niemalże takiej samej charakterystyce,</li> </ul> </li> </ul> <p>Wykorzystując techniki wyceny do szacowania wartości godziwej instrumentu finansowego należy uwzględnić obserwowalne dane rynkowe i inne czynniki, które mogą wpływać na wartość godziwą instrumentu (na przykład: wartość pieniądza w czasie, ryzyko kredytowe, kursy wymiany walut, ceny dóbr, ceny instrumentów kapitałowych i ich zmienność).</p> <p>Przy szacowaniu wartości godziwej za pomocą technik wyceny w maksymalnym stopniu powinny być wykorzystywane dane rynkowe obserwowalne, a w stopniu minimalnym - subiektywne dane charakterystyczne dla danej jednostki dane nieobserwowalne.</p> <p>(MSSF 9, MSR 39, par. 48 - 49, OS 69 - 82 i MSSF 13)</p> </li></ol>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania naukowego i MSSF.

<sup>261</sup> Stopa procentowa przyjęta do dyskontowania przepływów pieniężnych powinna być ustalona przed opodatkowaniem i odzwierciedlać bieżące oszacowanie przez rynek wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko specyficzne dla danego zobowiązania. Stopy dyskontowej nie koryguje się z tytułu ryzyka, o które skorygowano już szacunki przyszłych przepływów pieniężnych.

Do zaprezentowanych w tabeli 4.2. zasad wyceny według wartości godziwej poszczególnych składników majątku jednostki, wyjaśnienia wymaga, podobnie zresztą jak w tabeli 4.1., pojawienie się w tym zestawieniu rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.

Chodzi mianowicie o to, że procedura wynikająca z wyceny według wartości godziwej jest stosowana do istniejących na dzień wyceny składników, które są już aktywami lub zobowiązaniami jednostki, a ich powstanie wynika z przeszłych zdarzeń. Wycena według wartości godziwej zakłada spojrzenie na wartość z perspektywy rynkowej, a zatem odcięcie się od kosztu historycznego. Jednak z perspektywy rynkowej nie da się identyfikować wartości rezerw, bowiem są one elementem specyficznym dla każdej jednostki.

Z drugiej jednak strony sam charakter wzorca prospektywnego wskazuje, że nie może on abstrahować od ewentualnych oczekiwanych strat czy też ryzyka związanego z przyszłymi konsekwencjami podejmowanych przez jednostkę działań.

Jak o tym była mowa narzędziem, które pozwala uchwycić to ryzyko są właśnie rezerwy tworzone na różne tytuły ryzyka, oczekiwanych strat i zobowiązań niepewnych co do kwoty lub terminu zapłaty. Z tego też powodu przyjęcie ich do wzorca można interpretować w kategoriach realizacji zasady uwzględniania ryzyka, mającej na celu zachowanie kapitału przedsiębiorstwa przed jego nadmierną konsumpcją. Wniosek ten zostanie także wykorzystany przy tworzeniu propozycji wzorcowego sprawozdania finansowego.

Zaprezentowany w tabelach 4.1. i 4.2. wzorzec wyceny odpowiednio retrospektywnego i prospektywnego sprawozdania finansowego, stanowią asumpt do zarysowania kształtu tych specjalistycznych sprawozdań.

Jak wskazano, w retrospektywnym sprawozdaniu finansowym, metoda kosztu historycznego będzie stosowana jednolicie z zachowaniem zasady ostrożności. Oznacza to, że wartość każdego składnika bilansu będzie ustalona poprzez wiarygodny pomiar, którego przedmiotem będą faktycznie przeprowadzone w przedsiębiorstwie transakcje i faktyczne zdarzenia. Pomiar ten będzie dokonany przy wykorzystaniu mierników: ceny nabycia lub kosztu wytworzenia. Jak wskazano mierniki te charakteryzują się wysoką wiarygodnością ze względu na ich łatwą weryfikowalność. Zatem, obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa zaprezentowany w tym sprawozdaniu finansowym, ukształtowany w oparciu o te mierniki, również będzie cechowała wysoka wiarygodność w aktualnych uwarunkowaniach gospodarczych.

Tak przygotowany pakiet informacji zapewni także użytkownikom możliwość porównań w czasie w ramach przedsiębiorstwa, pozwalając zestawić rzeczywiste dokonania zarządu w ramach roku obrotowego z planami, do realizacji których zarząd się zobowiązał. Może zatem posłużyć do oceny bezpieczeństwa i jakości zarządzania kapitałami przez zarządzających jednostką gospodarczą.



Pozwoli także na dokonywanie porównań między przedsiębiorstwami, dzięki jednolitej wycenie całego sprawozdania finansowego przez każde przedsiębiorstwo. Ograniczona zostanie zatem możliwość stosowania alternatywnych metod wyceny w ramach jednego sprawozdania, czyniąc obraz majątkowo-finansowy przedsiębiorstwa jasny i podatny do porównań.

Oznacza to, że informacja taka będzie użyteczna dla dostarcycieli kapitału, w szczególności dla kredytodawców i innych wierzycieli przedsiębiorstwa.

Informacja tak ukształtowana może być też przydatna jako podstawa do formułowania własnych prognoz przez użytkowników, bowiem, jak wskazano, jej wartość przewidywana zależy od indywidualnego podejścia do prognozowania.

Zarys retrospektywnego sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia prezentuje schemat 4.2.

W drugim, prospektywnym sprawozdaniu finansowym, stosuje się jednolicie wycenę w wartości godziwej. Informacja tak ukształtowana dostarcza informacji o określonej charakterystyce, na temat bieżącego potencjału ekonomicznego. Jest to – jak wskazano w pracy – perspektywa hipotetycznej sprzedaży, bowiem odbiorcy uzyskują informacje o potencjalnej wartości przepływów pieniężnych ze sprzedaży wszystkich składników majątku, do której faktycznie nie doszło. Informacja ta jak również jej interpretacja, są oczekiwane i przydatne głównie przez grupę analityków i inwestorów giełdowych.

Wiarygodność tak ukształtowanej informacji będzie, jak ustalono, zależna od tego, w jakim stopniu wartość godziwa będzie reprezentowana przez bieżącą cenę rynkową identycznego lub podobnego składnika, a w jakim będzie szacowaną wartością bieżącą ustaloną w oparciu o przewidziane techniki wyceny. Zatem w celu lepszej identyfikacji wiarygodności wartości godziwej danej pozycji bilansowej, proponuje się już w bilansie odpowiedni podział i kwalifikację wartości godziwej do odpowiednich poziomów hierarchii ważności. W informacji dodatkowej, można wtedy doprecyzować dokonany w bilansie podział, ujawniając przykładowo źródła ustalenia wartości godziwej, szczegóły o jej hierarchii ważności, a także informację o zastosowanych technikach wyceny i przyjętych założeniach i parametrach.

Zarys prospektywnego sprawozdania finansowego ogólnego przeznaczenia prezentuje schemat 4.3.

Wzorcowe rozwiązanie powinno także pozwolić na zabezpieczenie finansowego kapitału przedsiębiorstwa przed jego nadmierną dystrybucją (np. w postaci dywidendy). Stąd też proponuje się, aby w obu zestawach sprawozdań, wszystkie przeszacowania wartości bez względu na składnik bilansu czy też jego charakter (długoterminowy lub krótkoterminowy), ujmo-

wać w ramach pozycji „Wynik niezrealizowany”<sup>262</sup>. Takie rozwiązanie eliminuje, omawiany w pracy, problem różnego ujmowania w regulacjach zarówno UoR jak i MSSF, zysków i strat niezrealizowanych związanych z przeszacowaniem wartości, bądź to wynikowo, bądź kapitałowo.

Pozwoli to także na ograniczenie instrumentalnego traktowania przeszacowań wynikowych, które w obecnym stanie prawnym, mimo, że są niezrealizowane, mogą podlegać wypłacie poza przedsiębiorstwo. W sytuacji zatem powstania nadwyżki z przeszacowania nie można by jej podzielić między właścicieli do momentu jej faktycznej realizacji.

Z drugiej jednak strony, zarówno we wzorcu retrospektywnym jak i prospektywnym, pojawia się kategoria rezerw, która realizuje zasadę zapobiegliwości zabezpieczając kapitał przedsiębiorstwa przed jego nadmierną konsumpcją. Znaczy to zarazem, że w wyniku finansowym do podziału musiałyby zostać ujęte zarówno zyski i straty zrealizowane, czyli wynikające z rzeczywistych transakcji, ale także te straty niezrealizowane, które wynikają z zastosowania zasady zapobiegliwości, czyli tworzenia rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.

Natomiast ewentualne straty z przeszacowania, wynikające z zastosowania zasady ostrożnej wyceny, w przypadku sprawozdań retrospektywnych, a także zyski lub straty z tytułu przeszacowania wartości do poziomu wartości godziwej – w przypadku sprawozdań prospektywnych – miałyby zasadniczo walor informacyjny identyfikujący wyrażone wartościowo potencjalne przyszłe straty lub zyski.

Rozwiązanie takie można określić „zrównoważonym”, bowiem niezależnie od prezentowanego obrazu użytkownicy uzyskają informację o wiarygodnie ustalonym wyniku okresowym, stanowiącym podstawę do wypłaty poza przedsiębiorstwo, a także informację o zmianach wartości aktywów lub zobowiązań, ujętą w sposób jednolity i wykazaną w odrębnej części „wynik finansowy niezrealizowany” nie podlegającej podziałowi. Pozwoli to także wyeliminować problem obserwowany w sprawozdawczości obecnie, sprowadzający się do trudności w ocenie rzeczywistych wyników wypracowanych przez jednostkę w jej działalności operacyjnej z powodu wykazywania transakcji niezrealizowanych wynikających z przeszacowań wartości wraz z transakcjami zrealizowanymi, pozwalając przy tym na ich dystrybucję poza przedsiębiorstwo.

---

<sup>262</sup> „Wynik finansowy niezrealizowany” jest tu odpowiednikiem funkcjonującej w regulacjach MSSF pozycji rachunku zysków i strat „Pozostałych całkowitych dochodów”. Ujmuje się tu przeszacowania, które zgodnie ze wskazaniami standardów szczegółowych powinny być ujęte kapitałowo. W ramach wzorcowego rozwiązania zaleca się aby wszystkie przeszacowania wartości były ujmowane kapitałowo i nie stanowiły przedmiotu podziału.

Schemat 4.2. Zarys retrospektywnego sprawozdania finansowego

Bilans	Nota	Rok 20XX	Rok 20XX-1 przekształcone
<b>Aktywa</b>			
Aktywa przeznaczone do użytkowania	XX	MKH	MKH
Aktywa przeznaczone do zbycia	YY	MKH	MKH
Suma aktywów			
<b>Pasywa</b>			
Kapitał własny:		MKH	MKH
(...)			
Wynik finansowy roku obrotowego	YX	MKH	MKH
1. Wynik finansowy <b>do podziału</b>			
2. Wynik finansowy <b>niezrealizowany</b> z tytułu ostrożnej wyceny			
Wynik finansowy z lat ubiegłych	XY	MKH	MKH
1. Wynik finansowy <b>do podziału</b>			
2. Wynik finansowy <b>niezrealizowany</b> z tytułu ostrożnej wyceny			
(...)			
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	ZZ	MKH	MKH
Suma pasywów			

Rachunek zysków i strat	Nota	Rok 20XX	Rok 20XX-1 przekształcone
A. Przychody/koszty z transakcji zrealizowanych ciągłych <sup>1</sup>	ZX		
B. Przychody/koszty z transakcji zrealizowanych jednorazowych <sup>1</sup>	XZ		
C. Wynik finansowy z transakcji <b>zrealizowanych</b> na <b>działalności kontynuowanej</b> (A+B)			
D. Przychody/koszty <b>zrealizowane</b> z <b>działalności zaniechanej</b>	ZI		
E. Wynik finansowy z transakcji <b>zrealizowanych</b> (C+D)			
F. Zyski/straty z tytułu tworzonych <b>rezerw</b> na znane jednostce ryzyko i grożące straty	IZ		
G. Wynik finansowy - <b>wynik do podziału</b> (E+F)	YZ		
H. Wynik niezrealizowany - skutki przeszacowania z tytułu <b>ostrożnej wyceny</b> :	ZY		
1. Zyski/straty z przeszacowania kontrolowane przez zarząd	VZ		
2. Zyski/Straty z przeszacowania niekontrolowane przez zarząd	ZV		
I. Wynik finansowy całościowy (G+H)			

Informacja dodatkowa
(...)
<b>Nota objaśniająca nr VZ:</b> 1. uszczegółowienie informacji o zyskach/stratach z tytułu przeszacowania kontrolowanych przez zarząd
<b>Nota objaśniająca nr ZV:</b> 1. uszczegółowienie informacji o zyskach/stratach z tytułu przeszacowania niekontrolowanych przez zarząd
(...)

MKH – metoda kosztu historycznego; <sup>1</sup>określenia „jednorazowych” i „ciągłych” zostały przyjęte na podstawie propozycji J. Gierusza [2011, s. 121]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania naukowego.

Schemat 4.3. Zarys prospektywnego sprawozdania finansowego

Bilans	Nota	Rok 20XX	Notowane na aktywnym rynku ceny identycznych składników (poziom 1)	Inne znaczące dane obserwowalne (poziom 2)	Znaczące dane nieobserwowalne (poziom 3)	Rok 20XX-1 przekształcone	Notowane na aktywnym rynku ceny identycznych składników (poziom 1)	Inne znaczące dane obserwowalne (poziom 2)	Znaczące dane nieobserwowalne (poziom 3)
<b>Aktywa</b>									
Aktywa przeznaczone do użytkowania	XX	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
Aktywa przeznaczone do zbycia	YY	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
Suma aktywów		WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
<b>Pasywa</b>									
Kapitał własny:		WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
(...)		WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
Wynik finansowy roku obrotowego	YX	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
1. Wynik finansowy do podziału	YXa								
2. Wynik finansowy niezrealizowany z tytułu wyceny w wartości godziwej	YXb								
Wynik finansowy z lat ubiegłych	XY	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
1. Wynik finansowy do podziału	XYa								
2. Wynik finansowy niezrealizowany z tytułu wyceny w wartości godziwej	XYb								
(...)									
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	ZZ	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
Suma pasywów		WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG	WG
<b>Rachunek zysków i strat</b>									
Nota	Nota	Rok 20XX	Rok 20XX-1 przekształcone						
A. Przychody/koszty z transakcji zrealizowanych ciągłych <sup>1</sup>	ZX								
B. Przychody/koszty z transakcji zrealizowanych jednorazowych <sup>1</sup>	XZ								
C. Wynik finansowy z transakcji zrealizowanych na działalności kontynuowanej (A+B)									
D. Przychody/koszty zrealizowane z działalności zaniechanej	ZI								
E. Wynik finansowy z transakcji zrealizowanych (C+D)									
F. Zyski/straty z tytułu tworzonych rezerw na znane jednostce ryzyko i groźące straty	IZ								
G. Wynik finansowy - wynik do podziału (E+F)	YZ								
H. Wynik niezrealizowany - skutki przeszacowania do wartości godziwej	ZY								
1. Zyski/straty z tytułu przeszacowania kontrolowane przez zarząd	VZ								
2. Zyski/straty z tytułu przeszacowania niekontrolowane przez zarząd	ZV								
E. Wynik finansowy całościowy (G+H)									

**Informacja dodatkowa**

(...)

**Nota objaśniająca nr VZ:**

1. uszczegółowienie informacji o zyskach/stratach z przeszacowania do wartości godziwej kontrolowanych przez zarząd, a w szczególności wskazanie:

- źródła ustalenia wartości godziwej i szczególności o jej hierarchii ważności
- zastosowania techniki wyceny i przyjętych założeń i parametrów

**Nota objaśniająca nr ZV:**

1. uszczegółowienie informacji o zyskach/stratach z przeszacowania do wartości godziwej niekontrolowanych przez zarząd, a w szczególności wskazanie:

- źródła ustalenia wartości godziwej i szczególności o jej hierarchii ważności
- zastosowania techniki wyceny i przyjętych założeń i parametrów

(...)

MWG – metoda wartości godziwej; <sup>1</sup> określenia „jednorazowych” i „ciągłych” zostały przyjęte na podstawie propozycji J. Gierusza [2011, s. 121]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania naukowego.

Pozwoli to także stworzyć pewną wspólną bazę dla wyniku finansowego zarówno w retrospektywnym jak i prospektywnym sprawozdaniu finansowym. Użytkownik sprawozdania finansowego bez względu na to z jakiego rachunku zysków i strat będzie korzystał, retrospektywnego czy prospektywnego, uzyska taką samą informację o wyniku do podziału, co zasadniczo podkreśla spójność i walor informacyjny tych zestawień.

Takie podejście do ustalenia wyniku finansowego pozwoli także zapewnić zachowanie jednostki gospodarczej przez zachowanie jej kapitału własnego w drodze co najmniej odtworzenia zaangażowanego kapitału nominalnego<sup>263</sup>. Wydaje się bowiem, że panujące obecnie i przewidywane w następnych latach warunki gospodarcze nie wskazują na istnienie realnego zagrożenia takiej zmiany cen, która poddawałaby w wątpliwość oparcie wyceny sprawozdania finansowego na tej koncepcji.

W celu poprawy walorów informacyjnych pozycji „Wyniku niezrealizowanego” proponuje się dodatkowy podział tej kategorii zgodnie z propozycją J. Gierusza [2011, s. 114] na zyski/straty z przeszacowania kontrolowane przez zarząd i niekontrolowane przez zarząd. Jak wynika z analizy dokumentów uzupełniających do zmian w MSR 1 [Finnegan 2012], jest to jeden z postulatów zgłaszanych przez użytkowników sprawozdań, który ma pomóc zidentyfikować i uwiarygodnić tę kategorię wskazując te przeszacowania, które wynikają z arbitralnie przyjmowanych przez zarząd wycen aktywów i zobowiązań<sup>264</sup> i tych, które są rezultatem sytuacji niezależnych od zarządu<sup>265</sup>.

W związku z podziałem wyniku finansowego na część przeznaczoną do podziału i pozostałą część wynikającą z przeszacowań wartości bilansowych, pojawia się też konieczność wyodrębnienia w kapitale własnym, zarówno w bilansie retrospektywnym jak i prospektywnym, odpowiedniego uszczegółowienia pozycji „wynik finansowy roku obrotowego” i „wynik finansowy z lat ubiegłych”, dzieląc każdą z nich na dwie podpozycje „wynik finansowy do podziału” i „wynik finansowy niezrealizowany”. Ta ostatnia pozycja jest wykazywana w bilansie do momentu, gdy wartość wynikająca przeszacowania zostanie zrealizowana. W momencie realizacji nastąpi przekształcenie wyniku niezrealizowanego na zrealizowany.

Patrząc z punktu widzenia wzorca prospektywnego warto zauważyć, że proponowany podział pozycji „wynik finansowy” i „wynik finansowy z lat ubiegłych” w bilansie dostarcza użytkownikom dodatkowych i ważnych informacji, a mianowicie wskazuje jaka część warto-

---

<sup>263</sup> Zagadnienie zachowania kapitału zostało obszernie przedstawione w podpunkcie 1.3.2. rozdziału pierwszego.

<sup>264</sup> Jako przykład można tu podać przeszacowania do wartości godziwej środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

<sup>265</sup> Jako przykład można wskazać zyski i straty z przeliczenia pozycji w sprawozdaniu finansowym jednostki działającej za granicą. (MSR 21)

ści aktywów jest generowana przez działania związane z ich wyceną, a jaka jest wypracowana w toku „realnej” działalności gospodarczej z uwzględnieniem zasady zapobiegliwości.

Zaprezentowane powyżej dwa obrazy jeden oparty na modelu kosztu historycznego, a drugi na modelu wartości godziwej, realizują więc dwa stawiane przed sprawozdaniem finansowym cele: zarządczo-powieniczny i informacyjny. Proponowany wzorzec wyceny dostarcza odbiorcom przydatnych, wiarygodnych i porównywalnych informacji o sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa.

### **4.3. Rekomendacje odnoszące się do ustawy o rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej**

Na podstawie rozważań prowadzonych w punkcie 4.1, a także stworzonego w punkcie 4.2. wzorca wyceny i związanych z nim zarysów sprawozdań finansowych retrospektywnego i prospektywnego, można wyprowadzić szereg propozycji zmian odnoszących się zarówno do ustawy o rachunkowości jak i do Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, poprawiających wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego. Propozycje zmian będą odnosiły się zarówno do wyceny sprawozdania finansowego, jak również do jego struktury.

Pierwsza propozycja zmian dotyczy wdrożenia wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdania finansowego opracowanego w punkcie 4.2. do praktyki gospodarczej. Taka propozycja rodzi jednak pytanie o możliwość aplikowalności tego rozwiązania w praktyce. Kwestię aplikowalności można tu rozpatrywać z dwóch punktów widzenia, a mianowicie: z punktu widzenia twórców standardów, czyli wątpliwości prezentowanych przez RMSR w odniesieniu do propozycji wprowadzania sprawozdań specjalistycznych, ale także z punktu widzenia samego wzorca, a zatem operacyjnych trudności przy jego wdrożeniu.

W pierwszym przypadku chodzi o możliwość odejścia od tworzenia przez jednostki gospodarcze sprawozdań ogólnego przeznaczenia na rzecz sporządzania dwóch sprawozdań specjalistycznych. RMSR jak dotąd sprzeciwiała się propozycjom sporządzania sprawozdań specjalistycznych dla różnych grup odbiorców. Twórcy standardów argumentowali bowiem, że wprowadzenie możliwości dostarczania różnorodnych raportów różnym użytkownikom lub też udostępnianie wszystkich informacji, których użytkownicy potrzebowaliby przy sporządzaniu raportów, dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb<sup>266</sup>, spowoduje wzrost kosz-

---

<sup>266</sup> Postulaty takie zgłaszane były przez niektóre zainteresowane strony przy tworzeniu nowych „Założeń koncepcyjnych SF”. Strony te argumentowały, że postęp technologiczny i związane z nim nowe rozwiązania informatyczne np. język XBRL (eXtensible Business Reporting Language), mogą w przyszłości pozwolić na

tów, zarówno po stronie twórców informacji jak również jej użytkowników, obniżając przy tym zrozumiałość informacji sprawozdawczej [MSSF 2011B, B5, UW1.5-UW1.7.].

Zdaniem autora, z tak przedstawioną argumentacją można się zgodzić tylko częściowo. Po pierwsze zauważyć należy, że postulowany wzrost kosztów wprowadzenia sprawozdań specjalistycznych byłby pochodną tego, w jakim zakresie zarządzający jednostką korzystają z informatycznych systemów operacyjno-strategicznych do zarządzania przedsiębiorstwem i zarazem w jakim stopniu stosują oni różne zasady wyceny aktywów i zobowiązań do tworzenia informacji dla potrzeb zarządzania jednostką. W przypadku większych podmiotów, które z takich narzędzi już korzystają, koszt tworzenia informacji prospektywnych byłby relatywnie niewielki.

W sytuacji mniejszych lub średnich podmiotów, nie korzystających w znacznym zakresie z instrumentarium rachunkowości zarządczej, koszt sporządzenia informacji prospektywnej opartej wyłącznie na wartości godziwej, nie musiałby okazać się znaczący. Warto tu bowiem zaznaczyć, że już w obecnym stanie regulacji jednostki ponoszą pewne koszty w związku koniecznością ustalania wartości godziwej co najmniej niektórych składników aktywów i zobowiązań.

Po drugie, argument dotyczący obniżenia zrozumiałości sprawozdań jest również nie do końca słuszny, bowiem zrozumiałość, jak wskazano w pracy, wynika w istocie z indywidualnych uwarunkowań użytkownika. To, że informacja może wydawać się niezrozumiała nie musi wynikać z jej nieodpowiedniej, skomplikowanej prezentacji, ale z faktu, że informacja ta stara się uchwycić skomplikowaną rzeczywistość, której inaczej nie sposób wiernie odzwierciedlić.

Jednocześnie jednak odnosząc się do troski, jaką twórcy standardów przywiązują do zapewniania zrozumiałości informacji sprawozdawczej, można mieć duże wątpliwości co do zrozumiałości i jasności informacji opartej na wartości godziwej dla powszechnego użytkownika. Jak wskazano w rozprawie, ustalanie wartości godziwej aktywów i zobowiązań opiera się na skomplikowanych technikach wyceny wymagających ujawnień o założeniach, parametrach i hierarchiach ich ważności, metodach szacowania, itd., co powoduje, że jej zrozumiałość dla przeciętnego użytkownika zostaje istotnie ograniczona. Informacja taka, jak wskazywano, staje się coraz bardziej specjalistyczna i wymaga już nie tylko podstawowej wiedzy na tematy ekonomiczne, jak przewidują „Założenia koncepcyjne SF”, ale do zrozumienia ujawnień dotyczących modeli wyceny wartości godziwej konieczna jest wiedza co najmniej specjalistyczna.

---

sporządzanie lub udostępnianie informacji niezbędnych różnym użytkownikom, które na tej podstawie będą sporządzały raporty finansowe dostosowane do swoich indywidualnych potrzeb [MSSF 2011B, B5, par. UW1.5.].

W świetle proponowanego w rozprawie wzorca wyceny sprawozdania finansowego, autor pragnie zaznaczyć, że istotą wzorcowego rozwiązania jest odejście do obecnego w regulacjach modelu mieszanego wyceny sprawozdania finansowego na rzecz dwóch zestawów sprawozdań finansowych opartych albo na metodzie kosztu historycznego albo na metodzie wartości godziwej w danym sprawozdaniu. Z tego też powodu, wprowadzenie w ramach MSSF proponowanego wzorca, nie wymagałoby w istocie wykorzystywania nowych mierników wyceny niż te, które są przewidziane w regulacjach już w obecnym kształcie. Z tego też powodu ewentualny zarzut zbyt dużych kosztów wdrożenia proponowanego rozwiązania wydaje się nie do końca uzasadniony.

Jeśli chodzi o zrozumiałość proponowanego rozwiązania, to zdaniem autora rozłączne uchwycenie dwóch perspektyw sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, wydaje się tę zrozumiałość zdecydowanie poprawiać. Obecnie proponowany mieszany i zarazem rozmyty obraz sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, utrudnia zrozumienie jego treści ekonomicznej, utrudnia porównanie go w czasie i przestrzeni, a wiarygodność zaprezentowanego obrazu jest w dużej mierze zależna od zakresu i charakterystyki stosowanych do wyceny metod szacunkowych opartych na wartości godziwej. Wzorcowa propozycja zdecydowanie porządkuje obecne rozwiązania. Pozwala bowiem na jasne i klarowne, wynikające z zastosowanego miernika wartości, określenie treści ekonomicznej prezentowanej w sprawozdaniu finansowym, dającej możliwość porównań w czasie i przestrzeni, a także zapewniające wysoką wiarygodność w przypadku sprawozdania retrospektywnego. W przypadku zaś sprawozdania prospektywnego, uzyskuje się wyższą przydatność, w szczególności dla inwestorów, ale kosztem mniejszej wiarygodności, zależnej od sposobu ustalania wartości godziwej.

Drugi obszar wątpliwości implementacyjnych dotyczy samego wzorca wyceny. Po pierwsze można stwierdzić, że nie wydaje się problematyczne zastosowanie w praktyce wzorca wyceny według kosztu historycznego, bowiem każda jednostka gospodarcza prowadząca księgi rachunkowe dokonuje ewidencji operacji gospodarczych na podstawie dowodów księgowych, dokumentujących zaistniałe fakty gospodarcze. Oznacza to zarazem, że tworzoną w ten sposób bazę danych historycznych o transakcjach i zdarzeniach minionych, wystarczy tylko „podsumować” i stosując podstawowe zasady rachunkowości (memoriału, współmierności, realizacji, ostrożności) wykazać w odpowiednio ustrukturyzowanym sprawozdaniu finansowym.

Jeśli zaś chodzi o możliwości aplikacyjne wzorca prospektywnego, czyli o wycenę sprawozdania finansowego według metody wartości godziwej, to można zauważyć, że taka możliwość istnieje już obecnie dla niektórych składników aktywów i zobowiązań w ramach regulacji MSSF. RMSR stworzyła specjalistyczny standard MSSF 13, który – jak o tym była mo-



wa – ma zastosowanie do prawie wszystkich składników aktywów i zobowiązań, w odniesieniu do których przywiduje się stosowanie – wyłącznie bądź alternatywnie – metody wartości godziwej. Ewentualne problemy z jej ustaleniem, w szczególności w odniesieniu do tych składników, co do których MSSF nie przywidują stosowania wartości godziwej – przykładowo zapasy – można rozwiązać zgodnie z propozycjami zawartymi w punkcie 4.2.

Możliwości aplikacyjne może także ograniczyć – rozważana powyżej – kwestia kosztów dla podmiotów innych niż spółki publiczne (gieldowe). Jak wskazano, ograniczenie kosztowe dotyczy głównie – jeśli nie jedynie – sporządzania prospektywnego sprawozdania finansowego opartego w całości na wycenie według wartości godziwej. Starając się rozwiązać ten problem, można by uwzględnić kryterium wielkości, a także rozważaną w rozdziale 3 i obecną w regulacjach krajowych hierarchię źródeł prawa i wprowadzić obowiązek stosowania wzorcowego rozwiązania w pełnym zakresie dla wszystkich spółek publicznych, a także tych spółek, które mają obowiązek badania sprawozdania finansowego, zaś w przypadku spółek innych niż publiczne oraz tych których sprawozdania finansowe nie podlegają badaniu, ograniczyć obowiązek wynikający z wzorca do sporządzania wyłącznie sprawozdania retrospektywnego, a w ramach prawa wyboru pozostawałaby możliwość sporządzania sprawozdania prospektywnego. Wydaje się, że takie rozwiązanie mogłoby zwiększyć wiarygodność i porównywalność sprawozdań finansowych nie ograniczając przy tym przydatności decyzyjnej dla pozostałych – poza inwestorami – grup odbiorców.

W świetle powyższego uznać należy za celowe i użyteczne dla praktyki wdrożenie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność sprawozdań finansowych, przy czym zaleca się wdrożenie pełnego wzorca wyceny w podmiotach stosujących regulacje MSSF lub UoR, jednak w przypadku podmiotów stosujących regulacje krajowe proponuje się ograniczenie obowiązku do retrospektywnej części wzorca dla jednostek nie mających obowiązku badania sprawozdania finansowego, pozostawiając w ramach prawa wyboru stosowanie części prospektywnej.

Jednocześnie proponuje się także uwzględnienie w regulacjach propozycji wynikających z prezentowych w punkcie 4.2. struktur informacji zawartych w bilansie i rachunku zysków i strat w ujęciu retrospektywnym i prospektywnym. Chodzi tu w szczególności o: nazewnictwo, poziomy wyniku finansowego, poziom wyniku do podziału, ujmowanie kapitałowe zysków i strat z przeszacowania, podział – już w bilansie – wartości godziwej według poziomów hierarchii ważności parametrów przyjętych do jej ustalenia. W pierwszej kolejności zostaną zaprezentowane rekomendacje dla regulacji międzynarodowych, a następnie dla regulacji krajowych.

Rekomendacje do zmian w regulacjach MSSF, mające na celu zwiększenie wiarygodności i porównywalności sprawozdań finansowych są następujące:

- 1) Zaleca się wprowadzenie mierników kosztu historycznego jak i mierników wartości godziwej dla wszystkich kategorii aktywów i zobowiązań. Wyjątkiem byłaby kategoria rezerw, dla której koszt historyczny nie istnieje. Mierniki te będą miały charakter komplementarny – a nie jak ma to miejsce obecnie w regulacjach alternatywny – i będą wykorzystywane do wyceny dwóch odrębnych sprawozdań finansowych retrospektywnego i prospektywnego.
- 2) W celu zmniejszenia wielowariantowości ograniczającej porównywalność, zaleca się określenie układu bilansu, rachunku zysków i strat oraz innych elementów dla każdego rodzaju sprawozdania finansowego retrospektywnego i prospektywnego. Układy te mogłyby mieć charakter otwarty, czyli wskazany byłyby w nich minimalny zakres informacji – choć na tyle rozbudowany, aby nie wymagał zbyt dużych rozszerzeń – który można by w razie konieczności rozbudować o dodatkowe pozycje.
- 3) W celu zwiększenia wiarygodności prospektywnego sprawozdania finansowego zaleca się wprowadzenie już na poziomie bilansu podziału wartości godziwej do odpowiedniego poziomu hierarchii ważności.
- 4) W odniesieniu do tworzonych rezerw i ich ujmowania w wyniku finansowym do podziału, zaleca się, aby w informacji dodatkowej uszczegółowione zostały wytyczne dotyczące ujawnianych informacji, a w szczególności wyraźne wskazanie tytułów i metod szacowania tworzonych rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.
- 5) Proponuje się, aby w rachunku zysków i strat w ramach działalności kontynuowanej dodatkowo dokonać podziału na działalność ciągłą i działalność jednorazową. Taka prezentacja pozwoli poprawić przydatność decyzyjną informacji poprzez zwiększenie jej wartości przewidywającej. Jeśli bowiem zarząd przedsiębiorstwa będzie wiedział jakiej działalności nie będzie kontynuował w następnym roku obrotowym lub działalność jest jednorazowa, to nie należy interpretować informacji o wynikach finansowych z przeszłości tak samo jakby działalność ta była kontynuowana w pełnym zakresie w przyszłości.
- 6) Zaleca się zmiany w regulacjach MSSF polegające na wprowadzeniu, obok definicji „wyniku finansowego”, również definicje: „wyniku finansowego do podziału”, „wyniku finansowego niezrealizowanego - skutki przeszacowania z tytułu ostrożnej wyceny” i „wyniku finansowego niezrealizowanego - skutki przeszacowania do wartości godziwej”.
- 7) W ramach uszczegółowienia pozycji wyników niezrealizowanych zaleca się także wprowadzenie i zdefiniowanie pozycji „Zyski/straty z tytułu przeszacowania kontrolowane przez zarząd”, „Zyski/straty z tytułu przeszacowania niekontrolowane przez zarząd”.

8) Zaleca się także ujmowanie wszystkich przeszacowań wartości aktywów i zobowiązań w ramach wyniku niezrealizowanego i nieprzeznaczenie ich do podziału. Byłyby one wykazywane w kapitale własnym w odrębnej pozycji wyniku finansowego lub wyniku finansowego z lat ubiegłych.

Natomiast rekomendacje pod adresem regulacjach krajowych mające na celu zwiększenie wiarygodności i porównywalności sprawozdań finansowych są następujące:

- 1) W odniesieniu do spółek, których sprawozdania finansowe nie podlegają badaniu, zaleca się wprowadzenie obowiązku sporządzania retrospektywnego sprawozdania finansowego i pozostawienie prawa sporządzania dwóch zestawów sprawozdań finansowych retrospektywnego i prospektywnego. Pozostałe spółki miałyby obowiązek sporządzania dwóch zestawów sprawozdań.
- 2) W ramach sprawozdania retrospektywnego, proponuje się oparcie wyceny aktywów i zobowiązań na miernikach kosztu historycznego, z uwzględnieniem zasady ostrożności. Konieczne będzie zatem zastąpienie występujących w regulacjach mierników wyceny bieżącej, miernikami kosztu historycznego. Mierniki wyceny bieżącej (cena rynkowa) mogą być wykorzystane w przypadku transakcji nieekwiwalentnej (np. otrzymanie darowizny) gdzie brak jest kosztu historycznego zaś transakcja wpływa na sytuację majątkową i finansową jednostki.
- 3) W celu poprawy wiarygodności zaleca się, aby w informacji dodatkowej we wprowadzeniu w punkcie 7 ujawnione zostały szczegółowe informacje dotyczące sposobów i procedur dokonywania szacunków.
- 4) W odniesieniu do tworzonych rezerw zaleca się, aby w informacji dodatkowej uszczegółowiony został podpunkt 8 punktu 1 „dane o stanie rezerw według celu ich utworzenia na początek roku obrotowego, zwiększeniach, wykorzystaniu, rozwiązaniu i stanie na koniec”, nakazujący w wyraźny sposób wskazanie tytułów tworzonych rezerw na znane jednostce ryzyko i grożące straty.
- 5) W celu poprawy porównywalności informacji sprawozdawczej zaleca się, aby zmiany zasad polityki bilansowej były ujmowane już w treści sprawozdania finansowego poprzez retrospektywne przekształcanie danych porównawczych dotyczących okresów poprzednich. Obecnie ujawnienia dotyczące wpływu zmian zasad polityki bilansowej na sprawozdanie finansowe są dokonywane tylko w informacji dodatkowej.
- 6) W celu zwiększenia przejrzystości i zrozumiałości informacji sprawozdawczej zaleca się oznaczenie numerem noty zawartej w informacji dodatkowej lub innym oznaczeniem, w sytuacji braku not, każdej pozycji sprawozdania finansowego, do której taka nota lub informacja została sporządzona. Regulacje UoR nie przewidują takiego powiązania.

- 7) Proponuje się dokonanie wyraźnego podziału przychodów i kosztów na działalność kontynuowaną i zaniechaną już na poziomie rachunku zysków i strat, a nie – jak ma to miejsce obecnie – dopiero w informacji dodatkowej jako informację uzupełniającą. Proponuje się także, aby w ramach działalności kontynuowanej dodatkowo dokonać podziału na działalność ciągłą i działalność jednorazową. Taka prezentacja pozwoli poprawić przydatność decyzyjną informacji poprzez zwiększenie jej wartości przewidywanej.
- 8) Zaleca się zmiany w regulacjach UoR polegające na wprowadzeniu, obok definicji „wyniku finansowego”, również definicje: „wyniku finansowego do podziału”, „wyniku finansowego niezrealizowanego - skutki przeszacowania z tytułu ostrożnej wyceny”. Zaleca się także wprowadzenie definicji „Zyski/straty z tytułu przeszacowania kontrolowane przez zarząd”, „Zyski/straty z tytułu przeszacowania nie kontrolowane przez zarząd”.
- 9) W związku z implementacją wzorca wyceny, zaleca się zmiany w przepisach UoR w tych miejscach, gdzie mówi się o podziale zysku między udziałowców czy akcjonariuszy, polegające na zastąpieniu sformułowania „zysk” sformułowaniem „zysk do podziału”.

Poza wskazanymi powyżej rekomendacjami dla MSSF i UoR, można także zaproponować rekomendacje do zmian w Kodeksie spółek handlowych w tych miejscach, gdzie mówi się o podziale zysku między udziałowców czy akcjonariuszy. Zmiany te polegałyby na zastąpieniu sformułowania „zysk” sformułowaniem „zysk do podziału”. Zgodnie ze wzorcowym rozwiązaniem tylko zysk do podziału uwzględniający zysk zrealizowany i zasadę zapobiegliwości, może być podstawą podziału między wspólników.

## **ZAKOŃCZENIE**

Rezultatem przeprowadzonych badań, które koncentrowały się na analizie metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego w teorii, w regulacjach i w praktyce, są wnioski o charakterze teoretycznym oraz odnoszące się do zastosowań praktycznych, stworzona autorska propozycja wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność, a także rekomendacje pod adresem regulacji MSSF i UoR. Rezultaty te wskazują jednoznacznie na zrealizowanie zasadniczego celu badawczego pracy i świadczą o jej aplikacyjnym charakterze.

Rozważania autora na podstawie analizy teorii oraz regulacji prawych krajowych i MSSF zostały uzupełnione o wyniki własnych badań empirycznych dotyczących metod i zasad wyceny stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie w latach 2004-2010. Celem przeprowadzonych badań była identyfikacja i ocena zakresu i zróżnicowania stosowanych metod i zasad wyceny, a także tendencji w tym zakresie. Wnioski z ogółu działań badawczych wykorzystano do sporządzenia wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność. W celu prezentacji wniosków z przeprowadzonych badań w niniejszym zakończeniu rozprawy podsumowano jej treść, przedstawiono uzyskane rezultaty badawcze związane z realizacją celów pracy i potwierdzeniem hipotezy naukowej, a także wskazano wkład własny autora w dotychczasowy stan wiedzy w obszarze badawczym pracy. Nakreślono także postulowane przez autora kierunki dalszych badań w zakresie poprawy wiarygodności i porównywalności sprawozdań finansowych.

Głównym celem niniejszej pracy było zbadanie występujących w teorii i stosowanych w praktyce metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego, a także opracowanie wzorca wyceny zwiększającego wiarygodność i porównywalność informacji zawartych w tym sprawozdaniu. Dla osiągnięcia tego celu przyjęto cele szczegółowe wymienione we wstępie pracy.

Pierwszy cel szczegółowy rozprawy został zrealizowany poprzez analizę teorii bilansowych w kontekście przesłanek stosowania i identyfikacji określonych metod i zasad wyceny. Analiza teorii bilansowych zarówno klasycznych jak i późniejszych koncepcji bilansowych pozwoliła stwierdzić, że w teoriach tych proponuje się stosowanie różnych zasad wyceny sprawozdania finansowego. Oznacza to, że na gruncie teorii rachunkowości nie dokonano dotychczas wyboru jednej uniwersalnej zasady wyceny. Wskazano dalej, że na gruncie klasycznych teorii bilansowych podstawową zasadą wyceny był koszt historyczny, który był uzupełniany lub zastępowany innymi metodami wyceny. W konsekwencji na gruncie teorii

nie jest preferowany wzorzec wyceny jednolity metodycznie. Stwierdzono, że odstępstwa od zasady kosztu historycznego wynikały głównie z tego, że nie dostarczał on wiarygodnych informacji w warunkach zmian ogólnego poziomu cen (inflacji). Stwarzało to niebezpieczeństwo niezachowania kapitału własnego przedsiębiorstwa. Poszukiwanie najlepszego sposobu zachowania kapitału podmiotu gospodarczego znalazło swój wyraz w sformułowanych koncepcjach zachowania finansowego kapitału nominalnego i realnego, a także koncepcji zachowania kapitału rzeczowego występującej w dwóch ujęciach absolutnego i kwalifikowanego zachowania substancji. W konsekwencji w teoriach bilansowych wykształciło się kilka koncepcji wyceny bazującej na historycznych cenach nabycia i kosztach wytworzenia, cenach odtworzeniowych i cenach bieżącej sprzedaży. Wnioskowano zatem, że rozważane w ramach teorii bilansowych koncepcje i poglądy dążą do takiej wyceny składników majątkowych i takiego pomiaru wyniku finansowego, która pozwala zachować kapitał nominalnie, realnie lub reprodukcyjnie. Z kolei w późniejszych koncepcjach bilansowych podkreśla się zachowanie zdolności dochodowej przedsiębiorstwa, co wymaga zastosowania zasad wyceny w większym zakresie zorientowanych prospektywnie. Niemniej jednak stwierdzono, że problemy obiektywności – sprawdzalności – w ustalaniu wartości prospektywnych uniemożliwiają pełne odejście od wyceny w wartościach historycznych. Wskazano za właściwe i uzasadnione takie kształtowanie wzorca wyceny majątku i zobowiązań jednostki, które pozwoliłoby na przybliżenie wartości księgowej kapitału własnego przedsiębiorstwa do jego wartości rynkowej.

Dalej uznano, że ważnych wskazań do identyfikacji przesłanek stosowania metod i zasad wyceny może dostarczyć teoria agencji. Stwierdzono, że występująca asymetria informacyjna między właścicielami przedsiębiorstwa i menedżerami, a także oportunizm menedżerów w dążeniu do maksymalizacji własnych korzyści może skłaniać tych ostatnich do wykorzystywania takich metod i zasad wyceny, które będą dawały im większą elastyczność w prezentowaniu minionych dokonań. Jednak w związku z koniecznością ochrony majątku powierzonego przez właścicieli zarządowi wskazywano, że wycena powinna być funkcją rynku i wynikać z przeprowadzonych transakcji, a jej wybór nie powinien zależeć od decyzji menedżerów.

W dalszych wywodach określono istotę ujawniania i wyznaczania wartości pozycji w sprawozdaniu finansowym sporządzonym zgodnie z regulacjami UoR i MSSF. Stwierdzono, że wybór narzędzi – metod i zasad – do ustalania wartości w sprawozdaniu finansowym jest wyborem celowym, zaś cel wynika z potrzeb informacyjnych użytkowników. Stwierdzono, że współczesny zakres informacji sprawozdawczej zgodnej z MSSF wynika z jej użyteczności dla odbiorców. Wskazano dalej, że zakres odbiorców sprawozdania finansowego sporządzonego według UoR jest szerszy niż w MSSF, stąd wnioskowano, że różny jest zarazem zakres oczekiwanej informacji w sprawozdaniu finansowym. Stwierdzono, że poszerzona obecnie

grupa głównych odbiorców sprawozdania finansowego wskazuje jednoznacznie na konieczność zwiększenia zakresu informacji w sprawozdaniu finansowym, który – jak wynikało z badania regulacji MSSF – nie nastąpił. Stwierdzono także różnice w odniesieniu do sformułowanego celu sprawozdania finansowego, który na gruncie regulacji MSSF jest identyfikowany przez pryzmat użyteczności dla poszerzonej grupy odbiorców, zaś w regulacjach UoR podkreśla się konieczność zaprezentowania jasnego i rzetelnego obrazu jednostki. Stwierdzono, że na gruncie regulacji MSSF użyteczność decyzyjna informacji wymaga, aby posiadała ona zarówno wartość prognostyczną jak i wartość potwierdzającą. Wnioskowano więc, że tak określone zakresy użyteczności decyzyjnej wymagać będą przyjęcia odmiennych narzędzi – metod i zasad wyceny – do ich realizacji w sprawozdaniu finansowym.

Dalej ustalono, że wiarygodność i porównywalność informacji są cechami o fundamentalnym znaczeniu i warunkują one użyteczność informacji do podejmowania decyzji. W związku z tym dalszym logicznym etapem wywodów było sformułowanie definicji wiarygodności i porównywalności sprawozdania finansowego, co było realizacją drugiego celu szczegółowego rozprawy. Realizacja tego celu wymagała identyfikacji czynników wpływających na wiarygodność i warunkujących porównywalność w regulacjach UoR i MSSF, a także analizy występujących w literaturze przedmiotu definicji pojęć „wiarygodność” i „porównywalność”. Stwierdzono, że wiarygodność jest cechą złożoną i stopniowalną. Informacja sprawozdawcza jest wiarygodna jeśli wiernie odzwierciedla rzeczywistość gospodarczą podmiotu, jest wolna od błędów i stronniczości przy jej tworzeniu oraz gdy jest sprawdzalna na podstawie dokumentów lub informacji rynkowych. Z kolei porównywalność informacji sprawozdawczej można zdefiniować jako taką jej jakość, która dostarcza odpowiedniej ilości podobnych atrybutów dających podstawy do porównań.

W dalszym toku dociekań analizie poddano metody i zasady wyceny występujące w regulacjach UoR i MSSF, co było realizacją trzeciego celu szczegółowego rozprawy. Stwierdzono, że przyjęcie określonej metody wyceny do ustalania wartości danej pozycji w sprawozdaniu finansowym determinuje szczegółową zasadę jej wyceny obejmującą miarę i algorytm stosowania tej miary. Dzięki realizacji drugiego celu szczegółowego możliwe było także poszerzenie rozważań o analizę metod i zasad wyceny pod kątem ich wiarygodności i porównywalności. Ocenie tej poddane zostały zidentyfikowane na gruncie regulacji UoR i MSSF mierniki wyceny stosowane w ramach analizowanych metod i zasad wyceny. Stwierdzono, że metodę kosztu historycznego i determinowane nią zasady wyceny cechuje wysoka wiarygodność, bowiem rejestruje ona wartość faktycznie przeprowadzonych transakcji, zaś metody wartości bieżących – w tym także metoda wartości godziwej – i wynikające z nich zasady wyceny,

rejestrują wartość hipotetycznej transakcji przez co ich wiarygodność jest mniejsza i zależna od istnienia aktywnego rynku na dany składnik aktywów lub zobowiązań.

Stwierdzono, że występujące w regulacjach zasady wyceny są kombinacją różnych, zarówno przeszłościowych jak i przyszłościowych metod wyceny. Uznano, że niejednorodność metodyczna wyceny sprawia, że treść ekonomiczna tak ukształtowanej informacji staje się nieokreślona. Wnioskowano zatem, że w obu obszarach regulacyjnych został wybrany model mieszany wyceny bazujący zarówno na miernikach retrospektywnych jak i prospektywnych. Stwierdzono także, że regulacje MSSF przewidują stosowanie alternatywnych zasad wyceny w większym zakresie niż ma to miejsce w regulacjach UoR. Prowadzone dociekania pozwoliły potwierdzić hipotezę badawczą rozprawy na gruncie regulacji. Stwierdzono bowiem, że wiarygodność informacji sprawozdawczej sporządzonej na gruncie regulacji UoR i MSSF jest niejednoznaczna i ograniczona przez stosowanie prospektywnych metod i zasad wyceny, zaś alternatywne prawa ich wyboru ograniczają porównywalność sprawozdań finansowych jednostek.

Realizacja czwartego celu szczegółowego rozprawy wymagała przeprowadzenia badania, którego zamierzeniem było dokonanie empirycznej identyfikacji metod i zasad wyceny wybranych składników sprawozdania finansowego, stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie w latach 2004-2010, a także próba określenia tendencji w tym zakresie. Na wstępie rozważań wskazano na proces włączania regulacji UoR w nurt działań harmonizacyjnych w ramach UE, których instytucjonalną podstawą są MSSF. Konsekwencją tego procesu jest występująca od 2005 roku w regulacjach UoR możliwość lub obowiązek sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z regulacjami MSSF przez emitentów notowanych na GPW w Warszawie. Sytuacja ta pozwoliła na analizę oraz porównanie metod i zasad wyceny stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie w okresie obowiązywania regulacji UoR, tj. w roku 2004, jak i po obowiązkowym lub dobrowolnym zastosowaniu regulacji MSSF, tj. w latach 2005-2010. Przeprowadzone badanie empiryczne pozwoliło wyciągnąć szereg wniosków o charakterze ogólnym jak i szczegółowym. Ustalono, że wśród spółek notowanych na GPW w Warszawie można zaobserwować duże zróżnicowanie stosowanych metody wyceny sprawozdania finansowego, przy czym mniejsze ich zróżnicowanie występuje w okresie obowiązywania regulacji UoR. Stwierdzono, że dominującym modelem wyceny zarówno na gruncie regulacji UoR i MSSF jest model mieszany. Czysty model kosztu historycznego występował najliczniej w okresie stosowania regulacji UoR, zaś po przejściu na regulacje MSSF udział spółek stosujących ten model systematycznie spadał. Było to wyraźnie widoczne w przypadku wyceny nieruchomości inwestycyjnych, które w roku 2010 były wyceniane według wartości godziwej przez wynik finansowy przez większość spółek objętych ba-



daniem. Wnioskowano więc o utrzymaniu się podobnej tendencji w przyszłości. W konkluzji wniosków stwierdzono, że po przejściu na regulacje MSSF porównywalność sprawozdań finansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie istotnie się zmniejszyła, natomiast stosowany model mieszany wyceny oparty w większym stopniu – niż miało to miejsce w UoR – na metodzie wartości godziwej, czyni obraz ich sytuacji majątkowej i finansowej, a także rentowności „rozmytym” przez co wiarygodność całego sprawozdania finansowego jest ograniczona. Wnioski te pozwoliły potwierdzić hipotezę badawczą rozprawy na gruncie praktyki stosowania regulacji.

W wyniku przeprowadzonych rozważań ostatecznie potwierdzono hipotezę badawczą, zgodnie z którą stosowane obecnie metody i zasady wyceny oparte na podejściu prospektywnym bazującym na szacunkach przyszłych wartości, wpływają na ograniczenie wiarygodności, a prawa ich wyboru porównywalności sprawozdań finansowych.

Reasumpcja przeprowadzonych w rozprawie dociekań w obszarze teorii, regulacji i praktyki pozwoliła stwierdzić, że wycena sprawozdania finansowego opiera się na kombinacji kilku metod wyceny opartych na wartości: historycznej, odtworzeniowej, realizacyjnej, bieżącej, a także wartości godziwej będącej substytutem wartości realizacyjnej w sytuacji braku aktywnego rynku. Stwierdzono także, że każda z tych metod dostarcza odmiennej treści ekonomicznej, a jej zastosowanie do wyceny sprawozdania finansowego tworzy odmienny obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa.

Zweryfikowana pozytywnie hipoteza badawcza, a także dokonana synteza wniosków i krytyczna ocena dotychczasowych metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego, dały asumpt do opracowania wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność. Stanowiło to realizację piątego celu szczegółowego rozprawy. Stworzony w rozprawie wzorzec wyceny pozwala na dostarczenie kompletnego zestawu informacji retrospektywnych opartych na metodzie kosztu historycznego przy uwzględnieniu zasady ostrożności, a także informacji prospektywnych opartych na metodzie wartości godziwej. Powiązanie tych dwóch perspektyw w sprawozdaniu finansowym pozwala na wierniejsze – niż ma to miejsce obecnie – odzwierciedlenie sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa oraz jego rentowności. Prowadzi to do zwiększenia wiarygodności całego sprawozdania finansowego, a także jego porównywalności w czasie i między przedsiębiorstwami. Wzorzec pozwala także na realizację przez sprawozdanie finansowe postulatu powszechności, który obecnie nie jest realizowany w rozwiązaniach proponowanych przez MSSF. Wzorzec wyceny retrospektywnego sprawozdania finansowego dostarcza informacji o jednoznacznej, przeszłościowej i „ostrożnej” treści ekonomicznej, które są użyteczne w szczególności dla wierzycieli, kredytodawców i innych dostarczczyeli kapitału. Stanowi on wyraz realizacji fun-

damentalnej w rachunkowości funkcji notariatu. Z kolei wzorzec wyceny prospektywnego sprawozdania finansowego dostarcza informacji o oczekiwanych korzyściach ekonomicznych wynikających z hipotetycznej sprzedaży majątku i zobowiązań jednostki, co odpowiada potrzebom informacyjnym głównie inwestorów. Logiczną konsekwencją prowadzonych rozważań było także stworzenie zarysu dwóch zestawów specjalistycznych sprawozdań finansowych retrospektywnego i prospektywnego. Istotnym wskazaniem proponowanych rozwiązań jest z jednej strony ujmowanie w wyniku finansowym wszystkich przeszacowań wartości aktywów i zobowiązań, ale z drugiej strony uniemożliwienie ich wypłaty poza przedsiębiorstwo. W konsekwencji informacja o rentowności jednostki nie zostaje zniekształcona z powodu kapitałowego ujęcia przeszacowań wartości i jednocześnie zostaje zabezpieczony kapitał własny przedsiębiorstwa na poziomie kapitału finansowego. W celu poprawy wiarygodności informacji zawartej w prospektywnym sprawozdaniu finansowym zaproponowano ujęcie wartości godziwej każdej pozycji w rozbiciu na poszczególne poziomy wiarygodności jej ustalenia i to już na poziomie bilansu. W rozprawie wskazano także uwarunkowania wdrożenia stworzonego wzorca wyceny i rekomendacje dla UoR i MSSF. Stanowiło to realizację szóstego celu szczegółowego rozprawy.

Za najważniejsze rezultaty badawcze pracy można, zdaniem autora, uznać:

- przedstawienie rachunkowości jako nauki o pomiarze kategorii ekonomicznych,
- określenie elementów każdego pomiaru na gruncie nauki filozofii, a także czynników określających wartość na gruncie nauki ekonomii,
- omówienie specyfiki i ograniczeń pomiaru w rachunkowości,
- prezentacja reprezentatywnych teorii bilansowych – klasycznych i późniejszych koncepcji – z punktu widzenia wyceny, a także identyfikacja występujących w teoriach bilansowych koncepcji zachowania kapitału,
- analiza teorii agencji pod kątem przesłanek stosowania określonych metod i zasad wyceny,
- analiza definicji sprawozdania finansowego i jej ujęć formułowanych w literaturze przedmiotu, określenie na tej podstawie zasadniczego celu sprawozdania finansowego i omówienie dwóch metod jego realizacji,
- dokonanie autorskiej prezentacji wybranych zależności pomiędzy ideą społecznej odpowiedzialności i wyceną sprawozdania finansowego,
- analiza regulacji oraz literatury przedmiotu pod kątem czynników kształtujących wiarygodność i warunkujących porównywalność, a także stworzenie definicji wiarygodności oraz porównywalności informacji w sprawozdaniu finansowym,
- dokonanie analizy zalet i wad mierników stosowanych do wyceny sprawozdania finansowego na gruncie regulacji UoR i MSSF,

- ocena metod i zasad wyceny z punktu widzenia ich wiarygodności i porównywalności, a także ich przydatności do realizacji celu stawianego przed sprawozdaniem finansowym,
- analiza porównawcza metod i zasad wyceny na gruncie regulacji UoR i MSSF,
- przeprowadzenie badania empirycznego dotyczącego metod i zasad stosowanych przez spółki notowane na GPW w Warszawie,
- zidentyfikowanie stosowanych w praktyce metod i zasad wyceny sprawozdania finansowego, ich zróżnicowania w poszczególnych latach badania i określenie tendencji w tym zakresie,
- ocena dotychczas stosowanych w teorii, regulacjach i w praktyce metod oraz zasad wyceny sprawozdania finansowego,
- stworzenie wzorca wyceny sprawozdania finansowego zwiększającego jego wiarygodność i porównywalność, na który składają się dwa zestawy specjalistycznych sprawozdań retrospektywne i prospektywne,
- stworzenie zarysu dwóch układów retrospektywnego i prospektywnego sprawozdania finansowego,
- sformułowanie rekomendacji dla UoR i MSSF.

Na bazie przeprowadzonych rozważań autor niniejszej pracy pragnie przedstawić postulowane kierunki dalszych badań. W zakresie obszaru badawczego można uznać za zasadne prowadzenie teoretycznych badań nad bardziej jednoznacznym zdefiniowaniem przedmiotu wyceny, czyli składników sprawozdania finansowego, bowiem od ich właściwej identyfikacji zależy przydatność, zrozumiałość i kompletność ujęcia informacji w sprawozdaniu finansowym. Drugi kierunek badawczy dotyczy wypracowania jednego zestawu globalnych standardów sprawozdawczości finansowej. Autor wyraża przekonanie, że w warunkach postępującej globalizacji i związanych z nią procesów harmonizacji rachunkowości na świecie, ważnym czynnikiem determinującym zapewnienie atrybutów wiarygodności i porównywalności informacji będzie przyjęcie ujednoczonych i powszechnie zaakceptowanych zasad sporządzania sprawozdań finansowych. Trzeci kierunek badawczy powinien koncentrować się na empirycznej identyfikacji potrzeb informacyjnych poszczególnych grup odbiorców, w szczególności wierzycieli i inwestorów giełdowych. Badania w obszarze potrzeb informacyjnych użytkowników są ważne tym bardziej, że współczesne regulacje podporządkowują zakres informacyjny sprawozdania finansowego jego użyteczności dla odbiorców. Czwarty kierunek postulowanych badań może dotyczyć wartości godziwej i technik jej ustalenia. Badania mogłyby koncentrować się na możliwie wysokim stopniu ujednoczenia stosowanych technik i przyjmowanych parametrów do wyceny wartości godziwej. Wymagałoby to stworzenia wykazu

możliwych i powszechnie zaakceptowanych technik wyceny. Mogłoby to poprawić wiarygodność wartości godziwej poprzez ograniczenie subiektywizmu przy jej ustalaniu.

## LITERATURA

1. Adamkiewicz Z. [2001], *Wartość godziwa i jej ustalenie*, „Rachunkowość” nr 9/2001,
2. Agoglia C. P. , Douplik T. S. , Tsakumis G. T. [2011], *Principles-based versus rules-based accounting standards: The influence of standard precision and audit committee strength on financial reporting decisions*, „The Accounting Review”, vol. 86, nr 3,
3. AICPA [1973], *Report of the Study Group on the Objectives of Financial Statements*, Objectives of Financial Statement, AICPA,
4. Ajdukiewicz K. [1975], *Logika pragmatyczna*, Warszawa,
5. Ajdukiewicz K. [2006], *Język i poznanie. Wybór pism z lat 1945-1963*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa,
6. Alexander D. [1993], *A European true and fair view?*, [w:] *A European true and fair view?*, „European Accounting Review”, 1993, vol. 1,
7. Alexander D., Jermakowicz E. [2006], *A true and fair view of the principles/rules debate*, „Abacus”, vol. 42, nr 2,
8. Barkema H. G., Gomez-Mejia L. R. [1998], *Managerial Compensation and Firm Performance: A general Research Framework*, *Academy of Management Journal*, vol. 41, nr 2.
9. Becker G. M. [1966], *Modern Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs,
10. Belkaoui A. [1992], *Accounting Theory*, Academic Press, San Diego,
11. Benston G. J., Bromwich M., Wagenhofer A. [2006], *Principles - versus rules-based accounting standards: The FASB's standard setting strategy*, „Abacus”, vol. 42, nr 2,
12. Beresińska A., Golec M., Karmańska A. [1997], *Koncepcja true and fair view w praktyce światowej i w Polsce*, *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP*, nr 39,
13. Berle A. A., Means G. C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, Commerce Clearing House, New York,
14. Biuletyn MSSF [2010], nr 3/2010, Deloitte, dostępny w internecie: <http://www.deloitte.com>,
15. Biuletyn MSSF [2011], nr 06/2011, Deloitte, dostępny na stronie: <http://www.deloitte.com>,
16. Bonham M., Curtis M., Davies M., Dekker P., Denton T., Moore R., H. Richards, Wilkinson-Riddle G., Wilson A. [2006], *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowa w interpretacjach i przykładach, tom 1, Założenia ogólne. Zastosowanie po raz pierwszy*, Ernst&Young, Warszawa,
17. Bratton W. [2005], *Rules, principles, and the accounting crisis in the United States*, „European Business Organization Law Review”, nr 5,
18. Bricker R. , Chandar N. [1998], *On Applying Agency Theory in Historical Accounting Research*, „Business and Economic History”, vol. 27, nr 2,
19. Brzezina W. [1980], *Teoria modeli ewidencyjnych*, WSP, Częstochowa,
20. Brzezina W. [1987], *Statyczne teorie bilansowe*, *Zeszyty Naukowe WSP w Opolu*, *Ekonomia XI*, Opole,
21. Brzezina W. [1995], *Ogólna teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa,

22. Brzezina W., Knop J. [2006], *Przyczynek do dyskusji nad teorią pomiaru w rachunkowości*, 32(88), Warszawa,
23. Busse von Colbe W. [1957], *Der Zukunftserfolg - Die Ermittlung des künftigen Unternehmenserfolges und seine Bedeutung für die Bewertung von Industrieunternehmen*, 1. Auflage, Wiesbaden: Verlag Dr. Th. Gabler,
24. CASB [2005], *Discussion Paper Measurement Bases for Financial Reporting - Measurement on Initial Recognition*, CASB, Canada, [za:] *Możliwe podstawy wyceny aktywów i zobowiązań w momencie ich początkowego ujęcia*, „Rachunkowość”, nr 4, 2007,
25. CFA [2007], *A Comprehensive Business Reporting Model. Financial Reporting for Investors*, CFA Institute Center for Financial Market Integrity, July,
26. Chopping D. [1993], *Prawidłowość i prawdziwość (rzetelność) sprawozdania finansowego*, „Rachunkowość”, nr 12,
27. Coase R. H. [1937], *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, vol. 4,
28. Coenenberg A. G., Haller A. [1992], *Empirische Erforschung der externen Rechnungslegung – State of the Art*, *Lehrstuhls für Wirtschaftsprüfung und Controlling*, Universität Augsburg, 1992, maszynopis powielony, ss. 1-42, [za:] A. Szychta, *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości*, Fundacja Rozwoju rachunkowości, Warszawa,
29. Coutre W. Le, *Vom allgemeinbetriebwirtschaftlichen Inneengehalt der Bilanzauffassungen*, [w] I. Band, *Die Bilanzen der Unternehmungen*, Berlin und Wien,
30. Czarny E., Nojszewska E. [2000], *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa,
31. Cieślak M. [2011], *Podejście etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań,
32. Darewicz K. [2002], *Okazja czyni złodzieja*, Plus Minus, Rzeczpospolita, 3 sierpnia 2002,
33. Deans S. [2007], *Discussion of „Is fair value accounting information relevant and reliable? Evidence from capital market research*, „Accounting and Business Research”, Special Issue,
34. Demski J. S., Fellingham J. C., Ijiri Y., Sunder S. [2002], *Some Thoughts on the Intellectual Foundations of Accounting*, „Accounting Horizons”, vol. 16 nr 2,
35. Dictionary: Longman Dictionary of Contemporary English [2000], Person Education Limited,
36. Dobija M. [1996], *Postępowe idee rachunkowości w cywilizacji sumeryjskiej*, *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, nr 467;
37. Dobija M. [2002], *Struktura i koszt kapitału ludzkiego*, *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, nr 562, Kraków,
38. Dobija M., Dobija D. [2003], *O naturze kapitału*, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, Rada Naukowa SKwP, nr 17 (73), Warszawa,
39. Drever M., Stanton P., McGowan S. [2007], *Contemporary issues in accounting*, Wiley & Sons Australia,
40. EFRAG [2008], EFRAG’s draft comment letter on the Exposure Draft of An improved Conceptual Framework for Financial Reporting 28/07/2008, dostępny w internecie: <http://www.efrag.org/Front/n1-234/NewsDetail.aspx>,
41. Eisenhardt K. M. [1986], *Agency Theory: An Assessment and Review*, „Academy of Management Review”, vol. 14, nr 1,
42. Encyklopedia: *Nowa Encyklopedia Powszechna PWN* [1997], Wydawnictwo PWN, Warszawa, tom 6,

43. Famielec J. [1999], *Straty i korzyści ekologiczne w gospodarce narodowej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa-Kraków,
44. Fertig P. E. [1966], *Current Values and Index Numbers, The Problem of Objectivity*, Research in Accounting Measurement, American Accounting Association, 1966 [za:] Y. Ijiri, R. K. Jaedicke, *Reliability and Objectivity of Accounting Measurement*, „The Accounting Review”, July,
45. Fijunuma A. [2002], *Komentarz w sprawie firmy Enron. Zaangażowanie światowych organizacji rachunkowości w ochronę interesu publicznego*, News Release, International Federation of Accountants, February 2002, opublikowany [w:] *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Stowarzyszenie księgowych w Polsce*, Rada Naukowa, Warszawa,
46. Filek J. [2001], *Odpowiedzialność: między teorią a praktyką*, materiały dostępne na stronach internetowych: <http://www.cebi.pl/texty/art004.doc> (08.04.2011),
47. Finnegan P. [2012], *Performance Reporting: Back to the Future*, 31.01.2012 r., dostępny w internecie: [www.iasb.org](http://www.iasb.org)
48. Fischer R. [1909], *Die Bilanzwerte was sie sind und was sie nicht sind: Über die Grundlagen der Bilanzwerte*, Leipzig: Dieterich,
49. Fischer R. [1913], *Buchführung und Bilanzaufstellung nach Handelsrecht*, Leipzig: O. R. Reisland,
50. Friedman M. [1970], *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits*, „New York Times Magazine”,
51. Gabrusewicz T. [2010], *Rachunkowość społecznej odpowiedzialności w kształtowaniu zasad nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa,
52. Gabrusewicz W., Samelak J. (red.) [2006], *Rachunkowość finansowa. Obszary problemowe*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań,
53. Gawart M. [2009], *Pomiar w rachunkowości*, praca doktorska nieopublikowana, SGH, Warszawa,
54. Gawart M., Jezińska E. [2004], *Problemy pomiaru wartości w rachunkowości*, Polska Szkoła Rachunkowości, pod red. M. Gmytrasiewicz i A. Karmańskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa,
55. Gierusz B., Martyniuk T. [2009], *Rola rachunkowości w świetle społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (CSR)*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa,
56. Gierusz J. [2011], *Koszt historyczny czy wartość godziwa – dylematy wyceny w rachunkowości*, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, nr 62(118),
57. Glautier M. W. E., Underdown B. [2001], *Accounting Theory and Practice*, Prentice Hall,
58. Gmytrasiewicz M. (red.) [2005], *Encyklopedia rachunkowości*, LexisNexis, Warszawa,
59. Gmytrasiewicz M. [2000], *Globalna harmonizacja zasad rachunkowości*, *Problemy rachunkowości*, nr 2,
60. Gmytrasiewicz M. [2003], *Dylematy kwalifikacji rezerw*, [w:] *Rachunkowość krajów w drodze do Unii Europejskiej. Rezerwy w rachunkowości*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, Wrocław, nr 992,
61. Gmytrasiewicz M. [2007], *Teoria rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, „Rachunkowość wczoraj, dziś i jutro”, SKwP, Warszawa,
62. Gmytrasiewicz M. [2009a], *Dyskusyjne metody ustalania i prezentacji wartości według Międzynarodowych standardów Sprawozdawczości Finansowej*, *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP*, nr 53(109),
63. Gmytrasiewicz M. [2009b], *Wybrane problemy teoretyczne współczesnej rachunkowości*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa,

64. Gmytrasiewicz M. [2006], *Dylematy współczesnej rachunkowości. Artykuł dyskusyjny*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, tom 32 (88), SKwP, Warszawa,
65. Gmytrasiewicz M. [2008], *Rachunkowość. Podstawowe założenia i zasady*, Difin, Warszawa,
66. Gmytrasiewicz M., Karmańska A. [2004], *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa,
67. Gmytrasiewicz M., Karmańska A., Olchowicz I. [1997], *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa,
68. Gorynia M. [2000], *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań,
69. Gos W. [2001], *Dynamiczne teorie bilansowe jako baza przepływów pieniężnych*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, nr 2(58),
70. Górniak S. [1962], *Bilansoznawstwo w zarysie*, PWE, Warszawa,
71. Górski J. [1995], *Metody poznawcze rachunkowości*, PWE, Warszawa,
72. Green DeMotte C. [1980], *The Dynamic Balance Sheet*, Arno Press, New York,
73. Gruszecki T. [2002], *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa,
74. Hasik W. [2007], *Dylematy ustalenia wartości godziwej, [w:] Standaryzacja rachunkowości i rewizji finansowej*, pod red. M. Kwiecień, PN AE Wrocław 2007 nr 115,
75. Hax K. [1957], *Die Substanzerhaltung der Betriebe*, Köln und Opladen,
76. Hax K. [1970], *Bilanztheorien, allgemein*, Stuttgart,
77. Helin A. [2000a], *Sprawozdanie finansowe według MSSF. Zasady sporządzania i prezentacji*, C.H. Beck, Warszawa,
78. Helin A. [2000b], *Sprawozdanie finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa,
79. Helin A., Szymański K. G. [2001], *Sprawozdawczość finansowa spółek kapitałowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa,
80. Hendriksen E. A., Breda van M. F. [2002], *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa,
81. Hońko S. [2007], *Podstawowe założenia i aktualne znaczenie wybranych teorii bilansowych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa, nr 38(94),
82. Hopwood A. [1994], *Accounting and the Pursuit of Efficiency*, [w:] D. McKevitt, A. Lawton, *Public Sector Management, Theory, Critique & Practise*, SAGE Publications, London,
83. ICAEW [2006], *Information for Better Markets. Measurement in financial reporting*, ICAEW, England and Wales,
84. Ijiri Y. [1971], *A Defense for Historical Cost Accounting*, [w:] R. R. Sterling (ed.), *Asset Valuation and Income Determination. A Consideration of the Alternatives*, Scholars Book Co., Houston,
85. Ijiri Y. [1972], *The Nature of Accounting Research*, „The Accounting Research”, Supplement do vol. XLVII,
86. Ijiri Y. [1975], *Theory of Accounting Measurement*, American Accounting Association, Sarasota,
87. Ijiri Y., Jaedicke R. K. [1966], *Reliability and Objectivity of Accounting Measurement*, „The Accounting Review”, July,
88. Ijiri Y., Mattessich R., Rappaport A. i in. [1971], *Foundations of Accounting Measurement*, „The Accounting Review”, Supplement do vol. XLVI,



89. Internetowy słownik synonimów, dostępny w internecie: [www.synonimy.pl](http://www.synonimy.pl),
90. Iwasiewicz A. [1999], *Zarządzanie jakością*, PWN, Warszawa-Kraków,
91. Jaki A. [2008], *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, Oficyna Wolters Kulwer, Kraków,
92. Jaklik A., Micherda B. [1983], *Statyczny i dynamiczny rachunek składników majątkowych*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, nr 164,
93. Jarugowa A. (red.) [1991], *Współczesne problemy rachunkowości*, PWE, Warszawa,
94. Jarugowa A. [2006], *MSSF w porządku prawnym Unii Europejskiej* [w:] A. Jaruga, M. Frendzel, R. Ignatowski, P. Kabalski, *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Nowe regulacje*, SKwP, Warszawa,
95. Jarugowa A., Walińska E. [1997], *Roczne sprawozdanie finansowe – ujęcie księgowo i podatkowe*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk,
96. Jarugowa A., Matryniuk T. (red.) [2009], *Komentarz do ustawy o rachunkowości. KSR, MSSF, podatki*, ODDK Gdańsk, Gdańsk,
97. Jarugowa A. (red.) [2006], *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Kluczowe zagadnienia i rozwiązania praktyczne*, SKwP, Warszawa,
98. Jarugowa A. (red.) [2009], *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR) 2009. Najnowsze zmiany*, SKWP, Warszawa,
99. Jensen M. C., Meckling W. [1976], *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics”, nr 3 (1976),
100. Kabalski P. [2007], *Wybrane problemy wyceny rzeczowego majątku trwałego według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej*, [w:] *Wpływ międzynarodowych i krajowych regulacji sprawozdawczości finansowej i auditingu na zmiany w praktyce rachunkowości*, pod red. I. Sobańska, A. Szycha, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź,
101. Käfer K. [1962], *Die Bilanz als Zukunftsrechnung - Eine Vorlesung über den Inhalt der Unternehmensbilanz*, 1. Auflage, Zürich: Verlag Schultheß & Co. AG,
102. Kałuszyńska E. [1983], *Wielkość empiryczna a skale pomiarowe*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo PAN, Wrocław,
103. Kamela-Sowińska A. [1994], *Wycena przedsiębiorstw i ich mienia w warunkach inflacji*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa,
104. Kamela-Sowińska A. [2005], *Kreatywna księgowość, czyli „Jak wpadł Enron”*, [w:] P. Banaszek, J. Czerny, (red.) *Prace Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Rachunkowości w Poznaniu*, Poznań,
105. Kamiński R. [2003], *Polityka bilansowa a ocena działalności przedsiębiorstwa*, Przedsiębiorstwo Wydawnicze Ars boni et aequi, Poznań,
106. Kamiński R., Owczarek Ł. [2008], *Polityka przedsiębiorstw w zakresie sprawozdawczości finansowej*, Wydawnictwo Ars boni et aequi, Poznań,
107. Karmańska A. [2009], *Problem wartości ekonomicznej w kontekście system informacyjnego rachunkowości finansowej*, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, nr 53(109),
108. Kawa M. [2002], *Ewolucja pojęcia majątku jednostek gospodarczych*, *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce*, nr 11(67),
109. Kmita J. [1977], *Wykłady z logiki i metodologii nauk*, PWN, Warszawa,
110. Kołaczyk Z. [1999], *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań,

111. Kosmala K., MacLulich [2003], *The True and Fair View Construct in the Context of Polish Transition Economy: Some local Insights*, „European Accounting Review”, vol. 12, nr 3,
112. Kurtys E. (red.) [1988], *Elementy teorii analizy ekonomicznej przedsiębiorstw przemysłowych*, [w:] *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych*, Warszawa,
113. Kutera M., Hołda A., Surdykowska S. T. [2006], *Oszustwa księgowość, teoria i praktyka*, Difin, Warszawa,
114. Kwiecień M. [2009], *Standardy rachunkowości i sprawozdawczości finansowej a alchemia manipulacji*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, pod red. pracowników Katedry Rachunkowości SGH, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie,
115. Kwiecień P. [2009], *Karuzela, karuzela ...*, „Parkiet”, 23.01.2009,
116. Lange G. [1998], *Bilanzrecht und Ökonomische Theorie des Rechts – Ansatzpunkte und Überlegungen zum §249 HGB*, Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades Doktor jur., Berlin: Humboldt Universität Berlin, Dissertation,
117. Lee T. A. [1996], *Income and Value Measurement*, Intl Tomson Business Prc, London,
118. Liang P. J. [2001], *Recognition: An Information Content Perspective*, „Accounting Horizons” vol 15, nr 3,
119. Littleton A. C., Zimmerman V. K. [1969], *Accounting Theory: Continuity and Change*, Prentice-Hall, Inc, Engelwood Cliffs, N.J.,
120. Littleton A. C. [1966], *Tools of Accounting*, [w:] P. Garner , K. B. Berg, *Readings in Accounting Theory*, Boston, Houghton Mifflin Comp.,
121. Luty Z. (red.) [1994], *Rachunkowość finansowa*, praca zbiorowa, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa,
122. Lück W. [1989], *Lexikon der Betriebswirtschaft*, Verlag Moderne Industrie, Landsberg am Lech,
123. Martyniuk T. [2007], *Krajowa czy międzynarodowa rachunkowość dla małych przedsiębiorstw*, „Rachunkowość wczoraj, dziś i jutro”, SKwP, Warszawa,
124. Masztalerz M. [2011], *Reguły czy zasady? O standardach rachunkowości w świetle filozofii prawa Ronalda Dworkina*, [w:] *Problemy sporządzania i badania sprawozdań finansowych w aktualnych uwarunkowaniach gospodarczych*, (red.) W. Gabrusewicz, KIBR,
125. Mattessich R. [1970], *Die wissenschaften Grundlagen des Rechnungswesen*, Düsseldorf,
126. Mattessich R. [1986], *Fritz Schmidt (1882-1950) and his pioneering work of current value accounting in comparison to Edwards and Bell's theory*, Contemporary Accounting Research, vol. 2, nr 2,
127. Mattessich R. [1994], *Accounting as a Cultural Force: Past, Present and Future*, „European Accounting Review”, vol. 3, nr 2.
128. Mattessich R. [1995], *Critique of Accounting. Examinations of the Foundations and Normative Structure of an Applied Discipline*, Quorum Books, Westport, London,
129. Mattessich R. [2003], *Accounting representation and the onion model of reality: a comparison with Baudrillard's orders of simulacra and his hyperreality*, „Accounting, Organizations and Society” nr 28 (2003),
130. Mattessich R., Küpper H. U. [2003], *Accounting Research in the German Language Area—First Half of the 20th Century*, „Review of Accounting & Finance”, 2003 nr 2,
131. Matuszak Ł. [2010], *Koncepcja TFV w świetle klasycznej i nieklasycznych teorii prawdy* [w:] *Audyt w systemie kontroli*, materiały na konferencję (red.) W. Gabrusewicz, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Poznań,
132. Maur A. [2011], *Wartość godziwa – potencjał informacyjny*, Difin, Warszawa,

133. Michalak M. [2004], *Wartość ekonomiczna Jako parametr pomiaru i wyceny w funkcji rozliczeniowej rachunkowości*, [w:] M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska (pod red.), Polska Szkoła Rachunkowości, SGH w Warszawie, Warszawa,
134. Micherda B. (red.) [2005], *Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa,
135. Micherda B. (red.) [2010], *Rachunkowość wobec kryzysu finansowego*, Difin, Warszawa,
136. Micherda B. [2003], *Rachunkowość w kreowaniu wiarygodnego obrazu działalności gospodarczej dla menedżera*, [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie podnoszenia kwalifikacji kadry menedżerskiej*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków,
137. Miroński J. [2004], *Zarys teorii przedsiębiorstwa opartej na wiedzy*, Monografie i opracowania 531, SGH,
138. Moonitz M. [1961], *The Basic Postulates of Accounting*, Accounting Research Study, Nr 1, American Institute of CPA,
139. MoU: *Memorandum of Understanding* [2002], dostępne w internecie: <http://www.fasb.org/news/memorandum.pdf>
140. Moxter A. [1928], *Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung und der Stand der Bilanztheorie*, Openladen
141. MSSF 13 [2011a], International Financial Reporting Standard 13, „Fair Value Measurement”, International Accounting Standard Board, dostępny w internecie: [www.iasb.org](http://www.iasb.org).
142. MSSF 13 [2011b], International Financial Reporting Standard 13, „Fair Value Measurement”, IASB documents published to accompany, dostępny w internecie: [www.iasb.org](http://www.iasb.org).
143. MSSF 2007: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*, tom 1, International Accounting Standards Board, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Londyn-Warszawa 2007,
144. MSSF 2011A: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011*, część A [2011] Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa,
145. MSSF 2011B: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011*, część B [2011] Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa,
146. Münch P. [1940], *Die Bilanztheorie Rudolf Fischer*, Lipsk,
147. Nelson M. W. [2003], *Behavioural evidence on the effects of principles- and rules-based standards*, „Accounting Horizons”, vol. 17, nr 1,
148. Nisbett A. V., Sheikh A. [2007], *Accounting scandals: Does „Rules vs. Principles matter?*, Tennessee CPA Journal, November,
149. Nowak S. [1970], *Metodologia badań socjologicznych (zagadnienia ogólne)*, PWN, Warszawa,
150. Olchowicz I., Tłaczała A. [2002], *Sprawozdawczość finansowa*, Difin, Warszawa,
151. Olejnik R. M. [1993], *Koncepcja pomiaru według Kazimierza Ajdukiewicza*, „Zagadnienia filozoficzne w nauce”, XV/1993,
152. Osbahr W. [1918], *Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung*, Berlin,
153. Paton W. (red.) [1936] *A Tentative Statement of Accounting Principles*, Underlying Corporate Financial Statements, „Accounting Review”, November,
154. Paton W. A., Littleton A. C. [1940], *An Introduction to Corporate Accounting Standards*, American Accounting Association Monograph Nr 3,
155. Peche T. (red.) [1988], *Teoretyczne podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa
156. Plate T. [2002], *Amerykański czebol*, „Wprost”, 03.02.2002,

157. Pukiel A. [2002], *Enrongate*, „Wprost”, 17.02.2002.
158. Remlein M. [2008], *Inwestycje kapitałowe w polityce rachunkowości grupy kapitałowej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań,
159. Report: *Report of the Financial Stability Forum on Enhancing Market and Institutional Resilience* [2008], Financial Stability Forum, 7 April 2008,
160. Rieger W. [1959], *Einführung inf die Privatwirtschaftslehre*, Erlangen,
161. RMSR [2002], IASB and FASB agree to work for convergence [2002], IASB Insight, October,
162. RMSR [2007], *Fair Value Measurement. Staff Analysis of Comment Letters* [2007], [online], Information for Observers, Agenda paper 2C, IASB, 17 October 2007, London, dostępny w internecie: [www.iasb.org](http://www.iasb.org),
163. RMSR [2008], *Exposure Draft – An Improved Conceptual Framework For Financial Reporting*, May, par. BC.2.13.-2.24.
164. RMSR [2010a], <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Conceptual+Framework/Conceptual+Framework.htm>,
165. RMSR [2010b], *Annual Report 2010 Financial reporting for the world's interconnected financial markets*, dostępny w internecie: [http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/EB99AF27-22F7-45AF-A033-75A36CDC3549/0/IFRSANNUALREPORT\\_ALL\\_12July.pdf](http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/EB99AF27-22F7-45AF-A033-75A36CDC3549/0/IFRSANNUALREPORT_ALL_12July.pdf),
166. RMSR [2011], <http://www.ifrs.org/Investor+resources/2011+perspectives/January+2011+perspectives/objective+of+financial+reporting.htm> (2011-07-31)
167. Rojek-Nowosielska M., Szczepaniak J. [2003], *Odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstwa a teorie agencji i interesariuszy*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu „Nauki Humanistyczne”, Wrocław,
168. Rok B. [2004], *Odpowiedzialny biznes w nieodpowiedzialnym świecie*, Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa,
169. Romanow R. [1991], *Związek cen z wartością towarów w teoriach ekonomicznych. Przegląd wybranych koncepcji*, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, wydział Historii i Nauk Społecznych, Prace Komisji Nauk Ekonomicznych, tom XIX, Warszawa-Poznań,
170. Rozporządzenie [2002] (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości,
171. Rozporządzenie [2001] Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych, Dz.U. 2001, nr 149, poz. 1674 z późn. zm.,
172. Samelak J. (red.) [2006], *Rachunkowość finansowa Teoretyczne podstawy*, MD 179, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań,
173. Samelak J. [1994], *Zasady rachunkowości stosowane w Polsce*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP, Warszawa,
174. Samelak J. [2004a], *Determinanty sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw i kierunki jej dalszego rozwoju*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Rozprawa habilitacyjna, Poznań,
175. Samelak J. [2004b], *Kierunki rozwoju modelu sprawozdania finansowego*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, nr 2004/9,
176. Samelak J. [2006], *Polityka rachunkowości według MSSF i ustawy o rachunkowości a wiarygodność oraz porównywalność sprawozdań finansowych*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, nr 11/2006,
177. Samuelson R. A. [1996], *The Concept of Assets in Accounting Theory*, „Accounting Horizons”, vol.10, nr 3,

178. Sartre J. P. [1965], *Wolność i odpowiedzialność*, [w:] *Filozofia egzystencjalna*, (red.) L. Kołakowski, K. Pomian, PWN, Warszawa,
179. Sawicki K. [2003], *Problem odpowiedzialności za rachunkowość jednostek gospodarczych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” nr 2003(13),
180. Scheffs M. [1937], *Oznaczenie wartości przedmiotów bilansowych*, Wydawnictwo Związku Księgowych w Polsce, Poznań,
181. Schipper K. [2003], *Principles-based accounting standards*, „Accounting Horizons”, vol. 17, nr 1,
182. Schmalenbach E. [1955], *Dynamische Bilanz*, Westdeutscher Verlag, Koeln i Opladen,
183. Schmalenbach E. [1980], *Dynamic Accounting*, przekład angielski: G.W. Murphy, K.S. Most, Arno Press, New York,
184. Schmidt F. [1930a], *The basis of depreciation charges*, „Harvard Business Review”, nr 8,
185. Schmidt F. [1930b], *The Importance of Replacement Value*, *The Accounting Review*, vol. 5, nr 3,
186. Schmidt F. [1951], *Die organische Tageswertbilanz*, Wiesbaden,
187. Schneider D. [1969], *Die Problematik betriebswirtschaftlicher Teilwertlehren*, Köln Und Opladen,
188. Schneider D. [1970], *Bilanztheorie, neue Ansätze*, Stuttgart,
189. Shortridge R. T. , Smith P. A. [2009], *Understanding the changes in accounting thought*, „Research in Accounting Regulation”, vol. 21,
190. Sikorska M. [2005], *Koncepcja true and fair view w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości oraz standardach rachunkowości amerykańskiej*, *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP* nr 25(81),
191. Sikorska M. [2008], *True and Fair View w teorii i praktyce rachunkowości*, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, nr 38(94),
192. Simon H. V. [1903], *Betrachtungen über Bilanzen und Geschäftsbericht der Aktiengesellschaften aus Anlass neuerer Vorgänge*, Otto Liebmann, Berlin,
193. Skowroński J. [1991], *Zasady dobrej rachunkowości*, „Rachunkowość”, nr 10,
194. Skrzywan S. [1968], *Teoretyczne podstawy modeli ewidencyjnych*, PWE, Warszawa,
195. Słownik języka polskiego [2002], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, tom II i III,
196. Smith A. [2007], *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, cz. 2, PWN, Warszawa,
197. Sojak S. [1996], *Rachunkowość finansowa w warunkach inflacji*, TNOiK, Toruń,
198. Sommerfeld H. [1934], *Der Unternehmer als Verwalter von Volksvermögen*, Hamburg,
199. Sommerfeld H. [1955], *Eudynamische Bilanz*, Stuttgart
200. Sterling R. R. [1970], *Theory of the Measurement of Enterprises Income*, the University Press of Kansas, Lawrence,
201. Stiglitz J. E. [2006] , *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, Wydawnictwo PWN, Warszawa,
202. Surdykowska S. T. [2000], *Normatywne i kreatywne aspekty rozwoju rachunkowości* [w:] J. Wojtyła (pod red.) *Podstawowe problemy rachunkowości jako dyscypliny naukowej i działalności praktycznej*, Akademia Ekonomiczna im K. Adamieckiego, Katowice,
203. Surdykowska S. T. [2001], *Wycena w środowisku nowej ekonomii - wartość księgowa kontra wartość rynkowa*, *Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 911,

204. Surdykowska S. T. [2009], *Kryzysy gospodarcze a wiarygodność sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa,
205. Surdykowska S.T. [1999], *Rachunkowość międzynarodowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków,
206. Sykora G. [1949], *Die Konten und Bilanztheorien*, Wien,
207. Szwed E. [2009], *Standardy księgowe w USA, a sprawa polska*, „Financial Times”, 18.04.2009,
208. Szychta A. [1996], *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa,
209. Szymański K. G. [1988], *Problemy metodologiczne nauki rachunkowości*, Monografie i opracowania 260, SGPiS,
210. Świdarska D. K. [2001], *ABC rachunkowości dla menedżera*, Difin, Warszawa,
211. Świdarska G. [1989], *Bilans dynamiczny – teorie i aktualne znaczenie*, Monografie i opracowania nr 284, Szkoła Główna Planowania i Statystyki,
212. Świdarskiej G. K. (red.) [2003], *Sprawozdanie finansowe bez tajemnic*, Difin, Warszawa,
213. Tanski J. S., Kurras K. P., Weitkamp J. [1998], *Der gesamte Jahresabschluss*, 4. Auflage, München, Wien: R. Oldenburg Verlag,
214. Tosi H. L., Katz J. P., Gomez-Mejia L. R. [1997], *Disaggregating the Agency Contract: The Effects of Monitoring, Incentive Alignment, and Term in Office on Agent Decision Making*, „Academy of Management Journal”, vol. 40, nr 3,
215. UE [2009], [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004\\_2009/documents/pr/685/685877/685877pl.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/pr/685/685877/685877pl.pdf),
216. Ustawa [2000] z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. nr 113, poz. 1186,
217. Ustawa [2004a] z dnia 27 sierpnia 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości oraz o zmianie ustawy o biegłych rewidentach i ich samorządzie, Dz. U. nr 213, poz. 2155,
218. Ustawa [2004b] z dnia 30 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. nr 145, poz. 1535,
219. Ustawa [2005a] z dnia 16 grudnia 2005 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, Dz.U. nr 267, poz. 2252,
220. Ustawa [2005b] z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. 2005, Nr 184 poz. 1539 z późn. zm.,
221. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U.09.152.1223 (tekst jednolity) z późniejszymi zmianami – w skrócie UoR,
222. Vatter W. J. [1963], *Postulats and Principles*, „Journal of Accounting Research”,
223. Vogler J. [1977], *Bilanzen*, 2 wydanie, Stuttgart, Berlin-Köln-Mainz,
224. Waśniewski T., Gos W. [2002], *Rachunkowość przedsiębiorstw*, Warszawa,
225. Watts R. L. [2003], *Conservatism in accounting. Part I: Explanations and Implications*, „Accounting Horizons” vol. 17, nr 3,
226. Watts R. L., Zimmerman J. L. [1978], *Towards a Positive Accounting Theory of Determination of Accounting Standards*, „The Accounting Review”, nr 53,
227. Watts R. L., Zimmerman J. L. [1986], *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs, New Jersey,

228. Wiatr M., Kurek M., Bednarek G. [2008], *Sprawozdawczość finansowa a kreatywna rachunkowość - propozycja bilansu wg W. Osbahra* [w:] *Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, (red.) E. Walińska, Oficyna a Wolters Kluwer business monografie, Warszawa,
229. Wöhe G. [2000], *Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, 20. Auflage, München: Verlag Franz Vahlen GmbH,
230. Wolk H. I., Francis J. R., Tearney M. G. [1989], *Accounting Theory*, wyd. 2, PWS-Kent, Boston [za:] E. A. Hendriksen, M. F. van Breda, *Teoria rachunkowości*, PWN, Warszawa 2002,
231. Wójcicki R. [1974], *Metodologia formalna nauk empirycznych: podstawowe pojęcia i zagadnienia*, Zakład Narodowy im Ossolińskich – Wydawnictwo PAN, Wrocław,
232. Wójtowicz P. [2002], *O metodzie konstrukcji ogólnej teorii rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP, nr 8(64),
233. Wójtowicz P. [2003], *Obiektywność rachunków zysków i strat w warunkach polskich*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKwP, nr 13(69),
234. Wójtowicz P. [2010], *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków,
235. Zadroga S. [1981], *Niemieckie teorie bilansowe*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, tom V,
236. Zarzecki D. [1999], *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju rachunkowości, Warszawa,
237. ZK: „Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych” [1989], [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*, tom 1, International Accounting Standards Board, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Londyn-Warszawa,
238. ZKSF: „Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej” [2010], [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011*, część A [2011] Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa,

## SPIS TABEL

Tabela 1.1.	Czynniki stanowiące o względności wyceny w rachunkowości .....	27
Tabela 1.2.	Zasady wyceny wybranych pozycji bilansowych według E. Schmalenbacha w sytuacji stabilnego poziomu cen.....	36
Tabela 1.3.	Cele zachowań optymalizujących menedżera w wybranych teoriach menedżerskich .....	59
Tabela 1.4.	Definicje sprawozdania finansowego .....	65
Tabela 2.1.	Zakres potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdania finansowego .....	88
Tabela 2.2.	Zestawienie składników sprawozdania finansowego zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi SF” .....	90
Tabela 2.3.	Czynniki określające wiarygodność zgodnie z „Załoženiami koncepcyjnymi” i ich odpowiedniki w polskim prawie bilansowym .....	101
Tabela 2.4.	Poziomy norm rachunkowości w UoR.....	118
Tabela 2.5.	Wady kosztu historycznego.....	123
Tabela 2.6.	Główne zalety bieżącej ceny nabycia.....	126
Tabela 2.7.	Główne wady bieżącej ceny nabycia.....	126
Tabela 2.8.	Objaśnienia elementów definicji wartości godziwej zgodnie z MSSF 13.....	130
Tabela 2.9.	Zalety wartości godziwej.....	132
Tabela 2.10.	Wady wartości godziwej .....	132
Tabela 2.11.	Metody i mierniki wyceny zgodnie z UoR i MSSF .....	135
Tabela 2.12.	Zestawienie szczegółowych zasad wyceny pozycji bilansowych według MSSF i UoR.....	136
Tabela 3.1.	Zakres podmiotowy stosowania MSSF wg ustawy o rachunkowości.....	150
Tabela 3.2.	Liczebność spółek w próbie stosujących po raz pierwszy MSSF w latach 2006-2010 .....	155
Tabela 3.3.	Struktura próby według lat .....	156
Tabela 3.4.	Struktura próby według sektorów.....	157
Tabela 3.5.	Wycena wartości niematerialnych i prawnych wg MSSF w latach 2004-2010 .....	161
Tabela 3.6.	Wycena środków trwałych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010.....	162
Tabela 3.7.	Wycena nieruchomości inwestycyjnych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	162
Tabela 3.8.	Wycena zapasów wg UoR i MSSF w latach 2004-2010.....	163
Tabela 3.9.	Wycena należności wg UoR i MSSF w latach 2004-2010.....	164
Tabela 3.10.	Wycena udziałów w jednostkach podporządkowanych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	164
Tabela 3.11.	Wycena udziałów w pozostałych jednostkach wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	165



Tabela 3.12. Wycena udziałów (akcji) krótkoterminowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	166
Tabela 3.13. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym instrumenty pochodne) .....	167
Tabela 3.14. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - pożyczki i należności.....	167
Tabela 3.15. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności .....	168
Tabela 3.16. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 - aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży .....	169
Tabela 3.17. Wycena kredytów i pożyczek wg UoR i MSSF w latach 2004-2010.....	170
Tabela 3.18. Wycena innych zobowiązań finansowych (w tym z tytułu leasingu) wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	170
Tabela 3.19. Wycena pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług) wg UoR i MSSF w latach 2004-2010 .....	171
Tabela 3.20. Wycena wartości niematerialnych i prawnych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	173
Tabela 3.21. Wycena środków trwałych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010.....	173
Tabela 3.22. Wycena nieruchomości inwestycyjnych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	174
Tabela 3.23. Wycena zapasów wg UoR i MSSF w latach 2005-2010.....	174
Tabela 3.24. Wycena należności wg UoR i MSSF w latach 2005-2010.....	175
Tabela 3.25. Wycena udziałów w jednostkach podporządkowanych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010.....	175
Tabela 3.26. Wycena udziałów w pozostałych jednostkach wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	176
Tabela 3.27. Wycena udziałów (akcji) krótkoterminowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	176
Tabela 3.28. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy (w tym instrumenty pochodne) .....	177
Tabela 3.29. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - pożyczki i należności.....	177
Tabela 3.30. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności .....	177
Tabela 3.31. Wycena instrumentów finansowych wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 - aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży .....	178
Tabela 3.32. Wycena kredytów i pożyczek wg UoR i MSSF w latach 2005-2010.....	178
Tabela 3.33. Wycena zobowiązań finansowych (w tym z tytułu leasingu) wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	179
Tabela 3.34. Wycena pozostałych zobowiązań (w tym z tytułu dostaw i usług) wg UoR i MSSF w latach 2005-2010 .....	179
Tabela 3.35. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego .....	189

Tabela 3.36. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych.....	190
Tabela 3.37. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego .....	192
Tabela 3.38. Udział spółek stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych.....	192
Tabela 3.39. Udział spółek przyjętych do próby, stosujących określony model wyceny w odniesieniu do wszystkich składników sprawozdania finansowego sporządzonego według UoR lub MSSF w liczebności wszystkich spółek próby, w podziale na sektory (branże).....	193
Tabela 3.40. Udział spółek przyjętych do próby stosujących określony model wyceny w odniesieniu do trzech składników sprawozdania finansowego sporządzonego według MSSF: środków trwałych, wartości niematerialnych i nieruchomości inwestycyjnych, w liczebności wszystkich spółek próby, w podziale na sektory (branże).....	194
Tabela 3.41. Zestawienie stosowanych zasad wyceny według UoR i MSSF .....	196
Tabela 4.1. Wzorzec wyceny retrospektywnego sprawozdania finansowego (według kosztu historycznego) .....	223
Tabela 4.2. Wzorzec wyceny prospektywnego sprawozdania finansowego (według wartości godziwej) .....	226

## SPIS SCHEMATÓW

Schemat 2.1. Cechy jakościowe i ograniczenia informacji w „Założeniach koncepcyjnych” MSSF ...	92
Schemat 2.2. Cechy jakościowe i ograniczenia informacji w „Założeniach koncepcyjnych SF” .....	92
Schemat 3.1. Hierarcha źródeł prawa obowiązująca krajowe podmioty stosujące MSSF .....	151
Schemat 3.2. Hierarcha źródeł prawa obowiązująca krajowe podmioty stosujące UoR .....	151
Schemat 4.1. Zarys zrównoważonej sprawozdawczości finansowej ogólnego przeznaczenia .....	221
Schemat 4.2. Zarys retrospektywnego sprawozdania finansowego.....	235
Schemat 4.3. Zarys prospektywnego sprawozdania finansowego.....	236

## ZAŁĄCZNIK

Wykaz spółek przyjętych do badania empirycznego przeprowadzonego w rozdziale 3.

L.p.	Nazwa spółki	Branża	L.p.	Nazwa spółki	Branża	L.p.	Nazwa spółki	Branża
1	BUDIMEX	bud	40	TRAVELPL	had	79	HUTMEN	met
2	ELBUDOWA	bud	41	EFEKT	hah	80	IMPEXMET	met
3	ENERGOPLD	bud	42	FARMACOL	hah	81	KETY	met
4	INSTALKRK	bud	43	INTERCARS	hah	82	KGHM	met
5	MOSTALEXP	bud	44	PGF	hah	83	KOELNER	met
6	MOSTALZAB	bud	45	STALPROFI	hah	84	MENNICA	met
7	PBG	bud	46	WANDALEX	hah	85	STALPROD	met
8	POLIMEXMS	bud	47	DROZAPOL	hah	86	ZETKAMA	met
9	PROCHEM	bud	48	ATLANTAPL	hah	87	FASING	met
10	PROJPRZEM	bud	49	VARIANT	hah	88	ALCHEMIA	met
11	INSTAL	bud	50	TIM	hah	89	GROCLIN	mot
12	MOSTALWAR	bud	51	JAGO	hah	90	SANOK	mot
13	CIECH	che	52	ORBIS	hir	91	LOTOS	pal
14	PULAWY	che	53	ASSECOPOL	inf	92	AMBRA	spo
15	POLICE	che	54	COMARCH	inf	93	DUDA	spo
16	ECHO	dew	55	COMP	inf	94	GRAAL	spo
17	FORTE	drz	56	IGROUP	inf	95	INDYKPOL	spo
18	GRAJEWO	drz	57	NOVITUS	inf	96	JUTRZENKA (Colian)	spo
19	KOMPAP	drz	58	OPTIMUS (CD Projekt)	inf	97	PEPEES	spo
20	PAGED	drz	59	ATM	inf	98	ZYWIEC	spo
21	AMICA	ele	60	SIMPLE	inf	99	ELSTAROIL	spo
22	APATOR	ele	61	LUBAWA	lek	100	KRUSZWICA	spo
23	KOPEX	ele	62	NOVITA	lek	101	MIESZKO	spo
24	RAFAKO	ele	63	SKOTAN	lek	102	WAWEL	spo
25	RELPOL	ele	64	SANWIL	lek	103	WILBO	spo
26	ZELMER	ele	65	PROCHNIK	lek	104	MNI	tel
27	LENA	ele	66	BARLINEK	mbu	105	NETIA	tel
28	HYDROTOR	ele	67	CERSANIT	mbu	106	TPSA	tel
29	PUE	ele	68	DECORA	mbu	107	LENTEX	tws
30	KOGENERA	ene	69	NOWAGALA	mbu	108	PLASTBOX	tws
31	PEP	ene	70	POLCOLOR	mbu	109	ERG)	tws
32	BIOTON	far	71	ROP CZYCE	mbu	110	DGA	uin
33	ALMA	had	72	SNIEZKA	mbu	111	EMCINSMED	uin
34	EUROCASH	had	73	TRASINTUR (TRION)	mbu	112	IMPEL	uin
35	LPP	had	74	AGORA	med	113	PEKAES	uin
36	REDAN	had	75	TVN	med	114	STALEXP	uin
37	TELL	had	76	BORYSZEW	met	115	SWISSMED	uin
38	VISTULA	had	77	FAM	met			
39	CCC	had	78	FERRUM	met			

