

**Marcin Michalak**

Uniwersytet Łódzki

## **UTRATA WARTOŚCI NIEFINANSOWYCH AKTYWÓW TRWAŁYCH – WYBRANE PROBLEMY**

### **1. Wstęp**

W ostatnich kilkunastu latach mamy możliwość obserwowania reorientacji międzynarodowych i krajowych regulacji rachunkowości z podejścia wynikowego, opartego na dominacji koncepcji zachowania kapitału oraz definicji przychodów i kosztów, na podejście bilansowe, oparte na teorii wartości [Sobańska 2003]. W tym ujęciu główną rolę odgrywają takie kategorie, jak aktywa i zobowiązania oraz „prawidłowa” ich wycena. Prawdliwość wyceny postrzegana jest tutaj z perspektywy jakości informacji dostarczanych ostatecznemu użytkownikowi, w tym przede wszystkim jej istotności w procesie podejmowania decyzji.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie analizy rozwiązań polskiej ustawy o rachunkowości (dalej uor) w zakresie utarty wartości aktywów niefinansowych na tle rozwiązań międzynarodowych i amerykańskich<sup>1</sup> oraz identyfikacja problemów wymagających rozwiązania i jednoznacznego usankcjonowania w praktyce przedsiębiorstw krajowych. Istotność tego problemu potwierdza najnowsze badanie przeprowadzone przez Pricewaterhouse Coopers (dalej pwc) na próbie spółek publicznych w Polsce [2005 – *Przygotowani ...*]. Dotyczyła ona stanu ich przygotowań do implementacji MSSF, jako podstawy skonsolidowanej sprawozdawczości finansowej od 2005 r.

---

<sup>1</sup> Uwzględnienie w analizie, obok standardów międzynarodowych (MSSF), także US GAAP wynika z tego, iż obydwie organy stanowiące, tj. IASB i FASB, dążą do zapewnienia konwergencji opracowywanych przez siebie regulacji, czego najlepszym dowodem mogą być standardy międzynarodowe MSR 36 i MSSF 5 oraz amerykański SFAS 144, stanowiące zasadniczy przedmiot zainteresowania niniejszego artykułu.

Tabela 1. Spodziewane obszary największych różnic w roku 2004

Obszar największych różnic (konieczność dostosowań)	Odsetek respondentów
Rzeczowy majątek trwały	27
Instrumenty finansowe	21
Wycena aktywów	18
Świadczenia pracownicze/rezerwy	10
Podatek odroczony	6
Połączenia przedsiębiorstw	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych przez pwc [2005 – *Przygotowani...*].

Wyniki tego badania wskazują jednoznacznie, iż problematyka wyceny aktywów, w tym zwłaszcza rzeczowych aktywów trwałych, jest postrzegana przez respondentów jako obszar wymagający przeprowadzenia największych dostosowań.

## 2. Identyfikacja problemu

Przyjęcie orientacji bilansowej w rachunkowości oznacza wyeksponowanie na plan pierwszy zagadnień identyfikacji, uznawania i wyceny aktywów oraz zobowiązań podmiotu. W orientacji tej przychody, koszty oraz związana z nimi ściśle zasada współmierności stają się kategorią wtórną (rezydualną). Podobnie jak w przypadku przedmiotowych regulacji (międzynarodowych i amerykańskich), ustawa o rachunkowości utożsamia aktywa z potencjałem przyszłych korzyści ekonomicznych, które podmiot powinien zrealizować w wyniku sprawowania nad nimi kontroli. Z punktu widzenia przedmiotu niniejszego artykułu jest to warunek najistotniejszy. Potencjał przyszłych korzyści ekonomicznych oznacza zdolność składników majątkowych do przyczyniania się do wzmocnienia dodatniego albo redukcji ujemnego strumienia przepływów pieniężnych netto podmiotu. Wynika stąd, iż warunkiem ujęcia składnika aktywów w sprawozdaniu finansowym jest jego zdolność do wygenerowania takiego strumienia korzyści ekonomicznych, które będą co najmniej równe jego kosztowi. Na etapie początkowej wyceny musi zatem zachodzić warunek:

$$\text{wartość początkowa} \leq \text{wartość korzyści ekonomicznych generowanych przez składnik(i) majątku,} \quad (1)$$

zaś na etapie wtórnej wyceny:

$$\text{wartość bilansowa} \leq \text{wartość korzyści ekonomicznych generowanych przez składnik(i) majątku.} \quad (2)$$

Łączna wartość korzyści ekonomicznych, stanowiących podstawę porównania z wartością kosztu historycznego lub inaczej określoną wartością bilansową, to nic innego jak wartość odzyskiwalna (*recoverable amount*). Przedstawione powyżej nierówności stanowią odzwierciedlenie zasady ostrożności, która nie zezwala na

zawyżanie wartości aktywów i przychodów oraz zaniżanie wartości zobowiązań i kosztów [Michalak 2004]. Owo zawyżanie wartości aktywów (bowiem to one stanowią przedmiot zainteresowania niniejszego artykułu) to w szczególności wykazywanie ich w bilansie powyżej właściwej im wartości odzyskiwalnej. Podejście takie wynika z teorii zachowania kapitału, zgodnie z którą nie można wykazać zysków (zachować kapitału) dopóki nie zapewni się pokrycia (odzyskania) wszystkich kosztów.

Na etapie początkowego ujęcia wartość odzyskiwalna prawie zawsze jest co najmniej równa wartości początkowej składnika aktywów, określonej na poziomie ceny zakupu/nabycia, kosztu wytworzenia lub inaczej określonej wartości godziwej składnika majątku. W przeciwnym razie ujęcie określonej pozycji majątkowej w bilansie oznaczałoby aktywowanie straty, ponieważ składnik aktywów nie posiadałby zdolności wygenerowania strumienia korzyści ekonomicznych, zapewniającego pokrycie przynajmniej nakładów poniesionych na jego pozyskanie (nabycie, wytworzenie itd.). Pod znakiem zapytania stałaby wówczas racjonalność nabywania takich składników majątkowych przez podmiot. Stąd w koncepcji kosztu historycznego tak ważne jest m.in. właściwe określenie *kosztu wytworzenia* składników majątkowych, zarówno zapasów, jak i składników majątku trwałego. Dla przykładu brak wyodrębnienia tzw. nieuzasadnionej części stałych kosztów pośrednich wytworzenia może stanowić jedną z przesłanek świadczących o potencjalnym zawyżeniu wartości składnika majątkowego powyżej jego wartości odzyskiwalnej. Aktywowanie skutków finansowych „braku efektywności” działania podmiotu może nie znaleźć zrozumienia na rynku, skwantyfikowanego w postaci ceny rynkowej. W tym momencie ujawnia się jeszcze jeden problem współczesnej rachunkowości, mianowicie określenie, na ile sama koncepcja kosztu historycznego sprawdza się w nowych warunkach, w których na plan pierwszy wysuwają się teoria wartości i coraz szersze zastosowanie wyceny w wartości godziwej.

Nie mniej złożony problem powstaje w odniesieniu do zasad badania relacji *wartość bilansowa* ↔ *wartość odzyskiwalna*, a także do szacowania samej wartości odzyskiwalnej na kolejne dni bilansowe (wtórna wycena). Zgodnie ze wspomnianą wcześniej ogólną definicją aktywów oraz zasadą ostrożności na każdy dzień bilansowy należy przeprowadzić test sprawdzający, czy wartość bilansowa składnika aktywów nie przewyższa jego wartości odzyskiwalnej. Wartość użytkowa składnika majątku może ulec obniżeniu na skutek jego wykorzystania/zużycia lub w wyniku zajścia niekorzystnych zjawisk wewnątrz podmiotu bądź w jego otoczeniu, powodujących, iż nie będzie on w stanie uzyskać zakładanego pierwotnie potencjału korzyści ekonomicznych. W pierwszym z wymienionych przypadków wraz z wykorzystaniem składnika majątku (realizacją części potencjalnego zasobu korzyści ekonomicznych) następuje systematyczne obniżenie jego wartości bilansowej wyrażone w formie amortyzacji, co ma na celu zachowanie nierówności (2). W drugim przypadku mamy do czynienia z utratą potencjału korzyści ekonomicznych

– utratą wartości aktywów. Na przykład ten wskazuje art. 28 ust. 7 ustawy o rachunkowości, definiując utratę wartości jako sytuację, w której: „istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych ...”.

Z ekonomicznego punktu widzenia wielkość potencjalnych korzyści ekonomicznych, wynikających z tytułu sprawowania kontroli nad składnikami aktywów, jest uzależniona od ich przeznaczenia (sposobu wykorzystania) w podmiocie, determinującego różne podstawy oszacowania [Michalak 2002].

Wybór aktywów niefinansowych na przedmiot rozważań jest podyktowany tym, iż w odniesieniu do tej kategorii majątkowej mamy do czynienia z największą liczbą możliwych sposobów postępowania, a co za tym idzie, ze zróżnicowaniem podstaw oszacowania wartości odzyskiwalnej. Należy tu zaliczyć:

- użytkowanie na własne potrzeby (środki trwałe, wartości niematerialne),
- wykorzystanie w działalności inwestycyjnej (inwestycje w nieruchomości i wartości niematerialne),
- przeznaczenie do sprzedaży lub likwidacji.

W większości wymienionych przypadków poziom korzyści ekonomicznych możliwych do uzyskania z danego składnika aktywów jest uwarunkowany wewnątrznie i nie znajduje pełnego odzwierciedlenia w wartości rynkowej czy podobnie określonej wartości godziwej [Michalak 2002]. Rynkowo zorientowana wartość godziwa składników majątku nie uwzględnia zazwyczaj pewnych niepowtarzalnych kompetencji podmiotu do generowania strumienia korzyści ekonomicznych przewyższającego oczekiwania lub możliwości przeciętnych uczestników rynku.

Określenie sposobu oszacowania wartości odzyskiwalnej w odniesieniu do różnych kategorii i grup aktywów niefinansowych podmiotu będzie determinować wysokość ewentualnych odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości.

### 3. Identyfikacja symptomów utraty wartości

Punktem wyjścia w procesie szacowania stopnia utraty wartości jest określenie, czy w ogóle doszło do utraty wartości składnika aktywów lub grupy aktywów. Wszystkie organy promulgacyjne, których regulacje są omawiane w niniejszym artykule, wskazują na przykładową wiązkę przesłanek mogących świadczyć o potencjalnej utracie wartości składników majątkowych. W przypadku standardów MSR 36 i SFAS 144 przesłanki te mają zbliżony charakter (tab. 2), przy czym standard międzynarodowy dzieli je wyraźnie na dwie grupy:

- uwarunkowane wewnątrznie,
- uwarunkowane zewnątrznie.

Tabela 2. Przesłanki utraty wartości aktywów według MSR 36 i SFAS 144

MSR 36	SFAS 144
<p>Przesłanki o charakterze zewnętrznym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- w trakcie okresu wartość rynkowa składnika aktywów zmniejszyła się w sposób znacznie odbiegający od utraty wartości składnika następującego w wyniku upływu czasu czy też normalnego zużycia,</li> <li>- nastąpiły, lub nastąpią w najbliższym czasie, znaczne zmiany w technologicznym, rynkowym, ekonomicznym lub prawnym otoczeniu przedsiębiorstwa albo na rynku danego typu aktywów, co może się odbić na ich wartości,</li> <li>- rynkowe stopy procentowe lub rynkowe stopy zwrotu na inwestycjach wzrosły podczas trwania okresu obrachunkowego na tyle, iż zmiany te wpłyną na poziom stopy dyskontowej używanej przez przedsiębiorstwo o ustalenia wartości użytkowej,</li> <li>- wartość bilansowa netto składnika jest większa niż kwota, którą można uzyskać w wyniku jego rynkowej kapitalizacji.</li> </ul> <p>Przesłanki o charakterze wewnętrznym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- istnieją dowody na to, iż nastąpiła utrata przydatności danego składnika aktywów lub jego fizyczne uszkodzenie,</li> <li>- w trakcie okresu nastąpiły (lub też jest prawdopodobne, że wystąpią) istotne i niekorzystne dla jednostki zmiany dotyczące zakresu lub sposobu, w jaki dany składnik aktywów jest użytkowany lub – zgodnie z oczekiwaniami – będzie użytkowany (plany zaniechania działalności lub restrukturyzacji, likwidacja składnika aktywów przed oszacowanym pierwotnie okresem jego użytkowania),</li> <li>- wewnętrzna sprawozdawczość dostarczyła dowodów na to, że ekonomiczna wydajność składnika aktywów jest, lub będzie, gorsza od pierwotnie zakładanej.</li> </ul>	<p>Przesłanki o charakterze zewnętrznym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nastąpił istotny spadek cen rynkowych składnika aktywów długoterminowych (grup aktywów),</li> <li>- nastąpiły istotne niekorzystne zmiany w zakresie lub sposobie wykorzystania składnika aktywów długoterminowych lub w jego właściwościach fizycznych,</li> <li>- nastąpiły istotne niekorzystne zmiany w uwarunkowaniach prawnych lub w otoczeniu biznesowym, które mogły wpłynąć na wartość składnika aktywów (grupy aktywów), włączając w to niekorzystne działania lub decyzje organów regulujących,</li> <li>- łączne koszty znacznie przewyższają pierwotnie przewidywaną wartość kosztów związanych z nabyciem lub wytworzeniem składnika aktywów długoterminowych (grupy aktywów),</li> <li>- straty operacyjne obserwowane w ujęciu historycznym mogą wskazywać na charakter strat związanych z danymi składnikiem aktywów (grupy aktywów),</li> <li>- istnieją bieżące oczekiwania, że składnik aktywów długoterminowych (grupa aktywów) zostanie sprzedany, lub zbyty w inny sposób, znacznie wcześniej niż pierwotnie oszacowany okres ekonomicznej użyteczności.</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSR 36 i SFAS 144.

Szczególnym przypadkiem aktywów podlegających corocznym testom na utratę wartości, bez względu na to, czy wystąpiły przesłanki wskazujące na potencjalną utratę wartości czy też nie, są wartość firmy oraz inne wartości niematerialne.

W przypadku zarówno jednego, jak i drugiego standardu wystąpienie którejkolwiek z wymienionych przesłanek nie musi oznaczać, iż faktycznie doszło do utraty wartości aktywów. Przesądza o tym dopiero wynik porównania wartości bilansowej składnika aktywów (grupy aktywów) z ich wartością odzyskiwalną, o czym jest mowa w następnym rozdziale.

Na tle przedstawionego w tab. 2 zbioru przesłanek utraty wartości uor wydaje się być niezwykle syntetyczna w swoich zapisach. Ustawowe przesłanki utraty wartości można podzielić na dwie grupy: ogólne i szczegółowe.

Przesłanka ogólna, zawarta w samej definicji utraty wartości (art. 28 ust. 7), wskazuje, iż przez utratę wartości rozumiemy każde uprawdopodobnione, nieplanowane obniżenie potencjału korzyści ekonomicznych, których jednostka pierwotnie oczekiwała z tytułu sprawowania kontroli nad składnikiem aktywów lub grupą aktywów.

Rozwinięciem przesłanki ogólnej jest art. 32 ust. 4, zawierający otwarty katalog elementarnych zdarzeń (przesłanek szczegółowych), mogących świadczyć o wystąpieniu utraty wartości aktywów. Są to:

- zmiana technologii produkcji,
- przeznaczenie do likwidacji,
- wycofanie z używania,
- inne przyczyny powodujące trwałą utratę wartości.

Problem polega na tym, iż literalnie zapis ten odnosi się tylko i wyłącznie do środków trwałych. Takie ograniczenie nie znajduje żadnego uzasadnienia logicznego. Wydaje się zatem, iż nie ma przeszkód do jego rozszerzenia na inne składniki niefinansowego majątku trwałego.

Innym problemem, powodującym w praktyce wiele rozbieżności interpretacyjnych, jest ograniczenie przykładowych zdarzeń mogących powodować utratę wartości tylko do sytuacji, w których składnik majątku traci swoją przydatność ekonomiczną. W połączeniu ze sformułowaniem „trwała utrata wartości” staje się to bardzo często powodem ograniczenia zakresu „innych przyczyn powodujących trwałą utratę wartości” do zdarzeń eliminujących składnik aktywów z dalszego użytkowania. Taka interpretacja oznaczałaby, po pierwsze, sprzeczność polskich regulacji rachunkowości w tym obszarze z odnośnymi przepisami ujętymi w MSR 36. Po drugie – złamanie zasady ostrożności. Nie ma bowiem pewności, iż w każdej sytuacji, kiedy składnik majątku traci trwale zdolności dochodowej, jego wartość możliwa do realizacji (*recoverable amount*) jest wyższa od aktualnej wartości bilansowej. Po trzecie, interpretacja ta czyniłaby bezprzedmiotowym zapis art. 35c uor, wskazujący, iż „w przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu aktualizującego wartość aktywów, w tym również odpisu z tytułu trwałej utraty wartości, równowartość całości lub odpowiedniej części uprzednio dokonanego odpisu aktualizującego zwiększa wartość danego składnika aktywów ...” [Michalak 2002, s. 27-34; 2003, s. 445-446; 2004].

Przymiotnik „trwała” zdaje się mieć na celu zapobieżenie zbyt częstym i pochopnym przewartościowaniom aktywów trwałych. Jest to tak ważne, gdyż bez mała wszelkie zmiany wartości środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, z reguły dominujących w strukturze aktywów, powodują zmiany w koszcie wytworzenia produktów czy usług, a to z kolei wpływa na zmianę wysokości i struktury marż realizowanych na działalności operacyjnej podmiotu, a także na ocenę dokonań jego kierownictwa.

Przyjęcie przedstawionego powyżej uzasadnienia jako właściwego upoważnia nas do rozszerzenia otwartego katalogu przesłanek ustawowych przez odwołanie się – na mocy art. 10 ust. 3 ustawy – do MSR 36 i jego wskazówek w tym zakresie. Rozszerzenie zakresu stosowania art. 32 ust. 4 ma swoje dalsze konsekwencje w odniesieniu do zasad szacowania stopnia utraty wartości aktywów, co stanowi przedmiot kolejnego rozdziału.

#### 4. Zasady ustalania odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych

Tabela 3. Przegląd regulacji polskich, międzynarodowych i amerykańskich w zakresie zasad ustalania odpisów aktualizujących wartość niefinansowych aktywów trwałych

Źródło regulacji	Zasady ustalania odpisu aktualizującego wartość niefinansowych aktywów trwałych
UoR art. 28 ust. 7	„Dokonanie odpisu aktualizującego doprowadzającego wartość składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalonej w inny sposób wartości godziwej”
UoR art. 32 ust. 4	„W przypadku zmiany technologii produkcji, przeznaczenia do likwidacji, wycofania z używania lub innych przyczyn powodujących trwałą utratę wartości środka trwałego, dokonuje się [...] odpowiedniego odpisu aktualizującego jego wartość”
MSR 36 (2004) par. 6	„Kwota, o którą wartość bilansowa składnika aktywów lub ośrodka generującego środki pieniężne przewyższa jego wartość odzyskiwalną (ekonomiczną)” <sup>2</sup>
SFAS 144 par 7	„Kwota, o którą wartość bilansowa składnika aktywów (grupy aktywów) przewyższa jego wartość godziwą [...], pod warunkiem, że wartość bilansowa nie jest ona możliwa do odzyskania”

Źródło: opracowanie własne.

<sup>2</sup> Tłumaczenie autora.

Każde ze źródeł regulacji będących przedmiotem analizy niniejszego artykułu nieco inaczej reguluje kwestie zasad ustalania odpisów aktualizujących wartość niefinansowych aktywów trwałych (tab. 3). Warte podkreślenia przy tym jest to, iż ostatnie zmiany dokonane w MSR 36 oraz nowo powstały MSSF 5 mają na celu doprowadzenie do konwergencji standardów międzynarodowych i US GAAP (SFAS 144). Jest to szczególnie istotne w kontekście przyjęcia w 2005 r. MSSF jako podstawy sprawozdawczości finansowej dla sprawozdań skonsolidowanych spółek publicznych w krajach Unii Europejskiej. Stąd też w dalszej części artykułu zapisy uor będą analizowane pod kątem ich zgodności z MSR 36 (2004) oraz MSSF 5.

Analiza powyższych regulacji pokazuje wyraźnie, iż stosunkowo najwięcej możliwości dokonywania jakichkolwiek interpretacji pozostawia uor. Wynika to m.in. ze specyfiki procesu tworzenia i budowy tego aktu prawnego. O ile w art. 28 ust. 7 ustawodawca wskazuje jednoznacznie, że w przypadku wystąpienia (trwałej) utraty wartości aktywów należy dokonać odpisu ich wartości bilansowej do poziomu ceny sprzedaży netto lub inaczej określonej wartości godziwej, o tyle w przepisie szczegółowym względem powyższego (art. 32 ust. 4) nie jest on już tak jednoznaczny. Biorąc bowiem pod uwagę uwarunkowania ekonomiczne funkcjonowania podmiotów, przesłanki utraty wartości omawiane w rozdziale poprzednim, jak również nadrzędne zasady rachunkowości w postaci *true and fair view* oraz *przewagi treści ekonomicznej*, można dokonać następującej interpretacji art. 34 ust. 4: w przypadku zmiany technologii produkcji, przeznaczenia do likwidacji, wycofania z używania [okoliczności, w których jedyną korzyścią z dysponowania składnikiem aktywów jest jego sprzedaż – przyp. M.M.] lub innych przyczyn powodujących trwałą utratę wartości środka trwałego<sup>3</sup> [ale niekoniecznie do poziomu ceny sprzedaży netto, jako że środek będzie dalej wykorzystywany na potrzeby jednostki – przyp. M.M.], dokonuje się [...] odpowiedniego [do stopnia utraty wartości – M.M.] odpisu aktualizującego jego wartość”.

Taka interpretacja zapisów ustawy pozwala na podniesienie jakości informacji generowanej w systemie rachunkowości poprzez kształtowanie jej zgodnie z podjętą przez kierownictwo jednostki politykę strategiczną/operacyjną co do składników majątkowych (użytkowanie, likwidacja, sprzedaż itd.). W pełni odpowiada to tendencjom występującym obecnie w działaniach wielu organów promulgacyjnych na świecie, w tym przede wszystkim najbardziej nas interesujących IASB i FASB. Przyjęcie przedstawionej powyżej interpretacji zmusza nas do poszukiwania pozaustawowych sposobów ustalenia wartości „odpowiedniego odpisu aktualizującego”, co z kolei wymaga odwołania się poprzez art. 3 ust. 10 uor do regulacji międzynarodowych, czyli MSR 36.

Dalszego uzasadnienia dla przedstawionego powyżej sposobu rozumowania szukać można w wersji ustawy obowiązującej do 2001 r. W ówczesnym kształcie

---

<sup>3</sup> Ten sam zapis ustawy dotyczy także wartości niematerialnych i prawnych (art. 33 ust. 1).



uor nie zawierała ogólnej definicji utraty wartości, a jedynie wskazywała w art. 32 ust. 5, iż: „W razie zmiany techniki produkcji, przeznaczenia do likwidacji, wycofania z używania lub innych przyczyn powodujących trwałą utratę gospodarczej przydatności środka trwałego, dokonuje się w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych odpowiednich, nieplanowych odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych), doprowadzając wartość księgową netto środka trwałego do jego ceny sprzedaży netto”.

Obowiązujące poprzednio i przytoczone powyżej regulacje dotyczące utraty wartości odnosiły się tylko i wyłącznie do sytuacji, w której jedyną korzyścią, jakiej należało oczekiwać z tytułu posiadania składnika aktywów, była jego sprzedaż. W takiej sytuacji cena sprzedaży netto stanowi właściwy parametr oszacowania stopnia utraty wartości, gdyż jest ona odzwierciedleniem jego wartości odzyskiwalnej. Obecnie, na gruncie ogólnej definicji utraty wartości, może ona wystąpić także w sytuacji dalszego użytkowania składnika aktywów w jednostce. Dalsze wykorzystywanie składnika aktywów przez podmiot może się przyczynić do uzyskania strumienia korzyści ekonomicznych istotnie przewyższających możliwą do uzyskania cenę sprzedaży netto lub inaczej określoną wartość godziwą. Owe parametry wyceny nie uwzględniają generowanej przez składnik aktywów „dodatkowej wartości wewnętrznej” wynikającej z konkretnych uwarunkowań sytuacyjnych i pozycji konkurencyjnej podmiotu. Zatem bezkrytyczne wykorzystywanie ceny sprzedaży netto jako jedyne go wyznacznika stopnia utraty wartości oraz ograniczanie się tylko do przedstawionych w ustawie przesłanek utraty wartości wydaje się sprzeczne z zasadą *true and fair view*.

## 5. Zasady ustalania wartości odzyskiwalnej (*recoverable amount*)

Kolejnym problemem, który w zasadniczy sposób wpływa na wysokość potencjalnych odpisów aktualizacyjnych z tytułu utraty wartości aktywów, jest określenie zasad szacowania wartości odzyskiwalnej składników majątkowych. To właśnie ten aspekt stanowi obszar największych różnic pomiędzy rozwiązaniami międzynarodowymi i US GAAP.

Zgodnie z MSR 36 przez wartość odzyskiwalną rozumiemy wartość bieżącą przyszłych korzyści ekonomicznych (wartość użytkową<sup>4</sup>), których oczekujemy z tytułu dalszego użytkowania składników majątkowych. Jest to zatem suma zdyskontowanych przepływów pieniężnych przewidywana do realizacji w przyszłości z tytułu sprawowania kontroli nad danym składnikiem aktywów.

FASB zaś stoi na stanowisku, iż na gruncie zasady kosztu historycznego winno się dokonywać porównania wartości bilansowej składnika aktywów z jego wartością odzyskiwalną w postaci niezdyskontowanego strumienia przepływów pienięż-

---

<sup>4</sup>*Value in use.*

nych netto, których oczekuje się w wyniku dalszego użytkowania lub sprzedaży (por. [Nobes 2001]).

Uwzględniając obydwie stanowiska, można stwierdzić, że prawdziwa jest nierówność:

$$\text{wartość odzyskiwalna}_{IASB} \leq \text{wartość odzyskiwalna}_{FASB}$$

Kiedy jedyną korzyścią z dalszego dysponowania składnikiem aktywów jest jego sprzedaż w krótkim terminie lub korzyści uzyskane z tytułu dalszego użytkowania nie są znacznie wyższe od wartości godziwej składnika aktywów, wówczas:

$$\begin{aligned} \text{wartość odzyskiwalna}_{IASB} &= \text{wartość godziwa} - \text{koszty sprzedaży,} \\ \text{wartość odzyskiwalna}_{FASB} &= \text{wartość godziwa.} \end{aligned}$$

Należy jednak pamiętać, że w przypadku MSR 36 wartość odzyskiwalna stanowi bezpośredni próbiez wysokości odpisu aktualizującego, którego dokonuje się do poziomu wyższej z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej.

W przypadku SFAS 144 oszacowanie wartości odzyskiwalnej dokonuje się w pierwszej kolejności w celu sprawdzenia, czy doszło do utraty wartości aktywów. Nie ma ona bezpośredniego przełożenia na wysokość odpisów aktualizujących. Dopiero po przeprowadzeniu pierwszego etapu testu – sprawdzeniu czy wartość bilansowa jest możliwa do odzyskania – dokonujemy ewentualnego oszacowania stopnia utraty wartości jako różnicy wartości bilansowej i niższej od niej wartości godziwej (por. [Frendzel 2002]).

### Przykład 1

Wartość bilansowa  $WB = 1000$

Wartość rynkowa  $WR =$  wartości godziwej  $WG = 900$

Koszty sprzedaży  $KS = 50$

Wartość użytkowa IASB =  $WU_{IASB} = 950$

Wartość użytkowa FASB =  $WU_{FASB} = 1050$

Zakładając, iż wystąpiły przesłanki utraty wartości, szacujemy wysokość ewentualnych odpisów aktualizacyjnych  $O$ .

IASB	FASB
$WB > WU_{IASB} > WR - KS$ $1000 > 950 > 850$ a zatem odpis aktualizacyjny wyniesie: $O = WB - WU_{IASB} = 1000 - 950 = 50$	$WU_{FASB} > WB > WR$ $1050 > 1000 > 900$ , a zatem wartość bilansowa jest możliwa do odzyskania i nie ma potrzeby dokonywania odpisu aktualizującego $O = 0$

### Przykład 2

Wartość bilansowa  $WB = 1000$

Wartość rynkowa  $WR =$  wartości godziwej  $WG = 900$

Koszty sprzedaży  $KS = 50$

Wartość użytkowa IASB =  $WU_{IASB} = 750$

Wartość użytkowa FASB =  $WU_{FASB} = 950$

Zakładając, iż wystąpiły przesłanki utraty wartości, szacujemy wysokość ewentualnych odpisów aktualizacyjnych.

IASB	FASB
$WB > WR - KS > WU_{IASB}$ $1000 > 850 > 750,$ a zatem odpis aktualizacyjny wyniesie: $O = WB - WR - KS = 1000 - 800 = 200$	$WB > WU_{FASB} > WR$ $1000 > 950 > 900,$ czyli wartość bilansowa nie jest możliwa do odzyskania, a zatem odpis aktualizacyjny wyniesie: $O = 1000 - 900 = 100$

Z powyższych analiz wynika, iż mimo wysiłków zmierzających do konwergencji rozwiązań obydwu standardów nie udało się wyeliminować wszystkich rozbieżności. Podstawowym obszarem zróżnicowania pozostają nadal zasady szacowania wartości użytkowej<sup>5</sup> składników aktywów (*value in use*).

Dodatkowo na poziom różnic w wycenie stopnia utraty wartości będą wpływać koszty sprzedaży, które należy uwzględnić przy szacowaniu wartości odzyskiwalnej według rozwiązań międzynarodowych (por. [Nobes 2001]). Dla uzupełnienia należy dodać, iż koszty te są uwzględniane w standardzie amerykańskim w odniesieniu do aktywów długoterminowych przeznaczonych do sprzedaży. Wynika to zapewne z założenia o krótkim okresie realizacji sprzedaży, co z kolei determinuje dążenie do jak najdokładniejszego oszacowania możliwego do realizacji wolumenu korzyści ekonomicznych. W przypadku kiedy nie ma jednoznacznej decyzji o przeznaczeniu do sprzedaży składnika majątku (składnik klasyfikowany jako użytkowany), koszty sprzedaży nie mają charakteru „kosztów przesądzonych”.

W zależności od przyjętej interpretacji, zapisy uor będą całkowicie spójne z regulacjami MSR 36 albo będą się plasować bliżej rozwiązań amerykańskich. Jeśli będziemy stosować wąską interpretację zapisów ustawowych, to – podobnie jak w SFAS 144 – poziomem oszacowania stopnia utraty wartości będzie cena sprzedaży netto lub wartość godziwa składnika majątku. Inaczej jednak niż w standardach amerykańskim i międzynarodowym, przy ustalaniu odpisu aktualizującego nie byłaby brana pod uwagę wartość użytkowa składnika majątku. Podejście takie można by uznać za właściwe tylko w jednym szczególnym przypadku – zaprzestania dalszego użytkowania składnika aktywów.

<sup>5</sup> Standard amerykański nie używa *explicite* terminu „wartość użytkowa”. W niniejszym artykule przez wartość użytkową w odniesieniu do standardu SFAS 144 rozumiemy sumę niedyskontowanych przepływów pieniężnych, które planuje się zrealizować w wyniku dalszego użytkowania składnika aktywów.

## 6. Zakończenie

W niniejszym artykule zostały omówione wybrane problemy związane z identyfikacją i wyceną utraty wartości niefinansowych aktywów trwałych. Ze względu na ograniczone możliwości opracowania nie omówionych pozostało wiele, bardzo często znacznie bardziej złożonych zagadnień. Wśród nich wskazać należy chociażby takie aspekty, jak:

- zasady grupowania aktywów na potrzeby szacowania ich wartości użytkowej i ewentualnych odpisów aktualizujących,
- zasady przypisywania wartości firmy do wyodrębnionych w podmiocie grup aktywów,
- przygotowanie systemów rachunkowości zarządczej, gotowych do generowania danych niezbędnych do realizacji procesu identyfikacji i wyceny stopnia utraty wartości [Michalak 2001; 2003; Sabińska 2003; 2004],
- zasady prognozowania i planowania przepływów pieniężnych, dyskontowania itd. [Frendzel 2002; Michalak 2002; 2003; SFAC 7, SFAC 7 Using Cash ...],
- zasady wyceny pierwotnej aktywów przeznaczonych do sprzedaży w kontekście wyceny wtórnej na poziomie wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży – czy aktywowanie kosztów zakupu i brak korekty o koszty sprzedaży w momencie początkowego ujęcia nie stanowi elementu kapitalizacji „utraty wartości” [Frendzel 2002]?

Rozwinięcie niektórych z tu zasygnalizowanych problemów znaleźć można w publikacjach zawartych w literaturze niniejszego opracowania.

## Literatura

- Adopting IFRS – A Step by Step Illustration of Transition to IFRS*, PWC, 2003.
- Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, *EU Financial Reporting Strategy: the Way Forward*, Brussels, 13.06.2000, COM(2000)359.
- Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, IASB, 2001.
- Frendzel M., *Utrata wartości aktywów w świetle regulacji międzynarodowych i amerykańskich*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 7 (63), Warszawa 2002.
- IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, IASB, 2004.
- IAS 36 Impairment of Assets*, IASB, 2004.
- Michalak M., *Utrata wartości aktywów trwałych – nowe zadania dla rachunkowości zarządczej i controllingu*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2002, nr 12.
- Michalak M., *Trwała utrata wartości – problem czysto teoretyczny czy też praktyczny?* [w:] *Historia, współczesność i perspektywy rachunkowości w Polsce*, red. S. Sojak, Toruń 2003.
- Michalak M., *Utrata wartości aktywów – wymogi polskiego prawa bilansowego na tle rozwiązań międzynarodowych*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 18 (74), Warszawa 2004.
- MSR 2 Zapasy, Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2001.

- Nobes C., *Asset Measurement Bases in UK and IASC Standards*, CAET, London 2001.
- 2005 – *Przygotowani czy jeszcze nie?*, druga edycja, [www.pwc.com/pl/mssf](http://www.pwc.com/pl/mssf).
- SFAC 7, *Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*, FASB, 2000.
- SFAS 144, *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*, FASB, 2001.
- Sobańska I., *Wpływ MSR na integrację rachunkowości: rachunkowość finansowa i rachunkowość zarządcza*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 13 (69), Warszawa 2003.
- Sobańska I., *Potrzeba integracji rachunkowości zarządczej i rachunkowości finansowej w praktyce jako efekt zmian zasad sporządzania sprawozdań finansowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 18 (74), Warszawa 2004.
- Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości (DzU nr 113, poz. 1186).

## NON-FINANCIAL FIXED ASSET IMPAIRMENT – SELECTED ISSUES

### Summary

The aim of this paper is to analyze the rules of Polish Accounting Act in the field of non-financial fixed assets impairment in comparison with IAS 36 and SFAS 144. The Author concentrates on the fundamental issues concerning recognition and measurement of non-financial fixed assets impairment, e.g. the essence and causes of assets impairment, principles of asset impairment measuring, *recoverable amount* estimation principles. The analyses form a base for interpretations of Polish Accounting Law in the discussed area.