

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 399

Rachunkowość a controlling

Redaktorzy naukowi
Edward Nowak
Piotr Bednarek



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska, Joanna Świrska-Korłub

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Marcin Orszulak

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania

znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa

www.pracnaukowe.ue.wroc.pl

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons

Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska

(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192

e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-523-0

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl

www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Anna Balicka: Controlling ekologiczny w przedsiębiorstwie.....	13
Aleksandra Banaszekiewicz, Ewa Makowska, Sylwia Meller: Proces wdrażania controllingu w praktyce przedsiębiorstw	22
Wioletta Baran, Sylwia Morawska: Kontrola zarządcza w jednostkach organizacyjnych sądu.....	32
Piotr Bednarek: Premie i nagrody dla audytorów wewnętrznych a skuteczność audytu wewnętrznego w sektorze prywatnym i publicznym	41
Renata Biadacz: Rys historyczny rachunku zysków i strat w Polsce międzywojennej.....	55
Małgorzata Białas: Wycena instrumentów finansowych według wartości godziwej w bankach	67
Anna Bieniasz: Determinanty rentowności kapitału własnego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce.....	76
Agnieszka Bieńkowska, Zygmunt Kral, Anna Zabłocka-Kluczka: Controlling strategiczny szkoły wyższej.....	84
Adam Bujak: Ewaluacja przedsięwzięć inwestycyjnych dotyczących funkcjonowania systemu informacyjnego rachunkowości w przedsiębiorstwie	103
Andrzej Bytniewski: Podsystem finansowo-księgowy jako instrument rachunkowości zarządczej i controllingu.....	111
Jolanta Chluska, Waldemar Szczepaniak: Controlling finansowy w projektach unijnych realizowanych w uczelniach publicznych.....	121
Halina Chłodnicka: Wycena przedsiębiorstwa w upadłości a wartość godziwa	130
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Controlling w zakładzie ubezpieczeń w świetle nowych uwarunkowań rynkowych.....	142
Joanna Dyczkowska: To what extent companies listed on alternative investment markets disclose strategic information in their annual reports? – comparative case studies.....	153
Joanna Dynowska: Czynniki ograniczające wdrażanie controllingu w świetle badań ankietowych	168
Krzysztof Dziadek: Wykorzystanie budżetowania w zarządzaniu projektami unijnymi – wyniki badań	176
Wojciech Flieger: Informatyczne wspomaganie zarządzania ryzykiem poprzez procedury audytu.....	186

Magdalena Jaworzyńska: Analiza strategiczna zakładu opieki zdrowotnej na potrzeby stworzenia jego modelu biznesowego – studium przypadku..	196
Marcin Jędrzejczyk: Addytywna, analityczna funkcja produkcji w ocenie poziomu zarządzania jednostką gospodarczą	208
Angelika Kaczmarczyk: Koncepcje wyceny a przydatność informacji sprawozdawczej małych przedsiębiorstw	216
Zdzisław Kes: Badanie nierównomierności odchyleń w kontroli budżetowej	224
Ilona Kędzierska-Bujak: Perspektywa interesariuszy a strategia Uniwersytetu Szczecińskiego – wybrane zagadnienia	235
Marcin Klinowski: Determinanty sukcesu projektów	245
Konrad Kochański: Formy ewidencji działalności gospodarczej a rachunkowość zarządcza w obszarze marketingu w świetle badań empirycznych...	255
Tomasz Kondraszuk: Projekt urzędniowy gospodarstwa jako narzędzie planowania strategicznego w rolnictwie.....	267
Krzysztof Konstantyn: Koncepcja wdrożenia rachunku odpowiedzialności w ośrodkach odpowiedzialności za inwestycje w przedsiębiorstwach produkujących konstrukcje budowlane.....	277
Magdalena Kowalczyk: Mierniki controllingu personalnego w jednostkach samorządu terytorialnego.....	287
Jarosław Kujawski: Demotywuujące i dysfunkcjonalne aspekty ceny transferowej	295
Agnieszka Lew: Badanie przez biegłego rewidenta przychodów i kosztów jako elementów podatnych na oszustwa księgowo.....	306
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieląg, Edyta Prozorowska, Piotr Słomianny: Technologia SOA w optymalizacji procesów biznesowych na przykładzie MPWiK Wrocław S.A.....	313
Krzysztof Małys: Controlling w publicznej szkole wyższej – zarys problemu	322
Elżbieta Marcinkowska: Outsourcing i offshoring procesu rachunkowości – modele dostawy usługi	333
Marek Masztalerz: Komunikacja w rachunkowości zarządczej	343
Remigiusz Napiecek: Współzależność głównych obszarów działania uczelni wyższej	352
Bartłomiej Nita: Stan i perspektywy rozwoju rachunkowości zarządczej w XXI wieku w praktyce.....	361
Edward Nowak: Klasyfikacyjna funkcja rachunkowości	373
Marta Nowak: Czy rachunkowość jest moralna? Dyskurs z pogranicza pomiaru gospodarczego oraz filozofii etyki.....	383
Michał Poszwa: Kasowe uznawanie kosztów uzyskania przychodów – konsekwencje dla rozliczeń i zarządzania	393
Marzena Remlein: Self-billing w transakcjach handlowych pomiędzy podmiotami grupy kapitałowej	401
Dariusz Ryszard Rutowicz: Wyzwania stojące przed rachunkowością zarządczą modeli biznesowych	409

Dorota Śladkiewicz: Wartość przedsiębiorstwa w świetle teorii zasobowej ..	419
Anna Stronczek, Sylwia Krajewska: Oczekiwania jednostek sektora zamówień publicznych w zakresie wsparcia rachunkowości zarządczej przez zintegrowane systemy zarządzania.....	428
Wiesław Szczęsny: „Pułapka” rentowności w polityce finansowej przedsiębiorstw	436
Alfred Szydelko: Wpływ KSR nr 9 „Sprawozdanie z działalności” na rachunkowość	446
Magdalena Szydelko: Ramy koncepcyjne zastosowania benchmarkingu w klastrze	456
Agnieszka Tubis: Controlling procesu eksploatacji – wstępna charakterystyka	466
Piotr Urbanek: Przesłanki i bariery budżetowania operacyjnego w uczelni publicznej.....	477
Wiesław Wasilewski: Controlling ryzyka w instytucjach kultury.....	485
Aleksandra Wiercińska: Wykorzystanie benchmarkingu w zarządzaniu finansami szpitali na przykładzie województwa pomorskiego.....	491
Grzegorz Zimon: Wpływ strategii zarządzania zapasami na wyniki finansowe przedsiębiorstw	500

Summaries

Anna Balicka: Ecological controlling in the company.....	13
Aleksandra Banaszekiewicz, Ewa Makowska, Sylwia Meller: The process of controlling implementation in companies practice	22
Wioletta Baran, Sylwia Morawska: Management control in organizational units of courts	32
Piotr Bednarek: Bonuses and rewards for internal auditors vs. internal audit effectiveness in a private and public sector	41
Renata Biadacz: Historical aspect of income statement of interwar period in Poland	55
Małgorzata Białas: Valuation of financial instruments at fair value in the banks	67
Anna Bieniasz: Determinants of return on equity of companies in the food industry	76
Agnieszka Bienkowska, Zygmunt Kral, Anna Zablocka-Kluczka: Strategic controlling of universities	84
Adam Bujak: The evaluation of investments relating to the functioning of the accounting information system in an enterprise	103
Andrzej Bytniewski: A financial and accounting subsystem as an instrument for management accounting and controlling	111
Jolanta Chluska, Waldemar Szczepaniak: Financial controlling in the EU projects implemented in public universities	121

Halina Chłodnicka: Valuation of an insolvent business vs. fair value	130
Magdalena Chmielowiec-Lewczuk: Controlling in the insurance company in the new market conditions.....	142
Joanna Dyczkowska: W jakim stopniu spółki notowane na rynkach alternatywnego obrotu ujawniają informacje strategiczne w raportach rocznych – analiza porównawcza przypadków	153
Joanna Dynowska: Factors that limit controlling implementation as revealed by questionnaire surveys.....	168
Krzysztof Dziadek: Use of budgeting in the EU projects management – research findings	176
Wojciech Fliegner: Computer aid of risk management through audit procedures	186
Magdalena Jaworzyńska: Strategic analysis of public healthcare centre to create its business model – case study	196
Marcin Jędrzejczyk: The additive, cost production function in the management assessment process of business entity	208
Angelika Kaczmarczyk: Valuation concepts vs. usefulness of reporting information of small businesses.....	216
Zdzisław Kes: The study of fluctuation of deviations in the budgeting control	224
Iłona Kędzierska-Bujak: The stakeholders perspective vs. the strategy of the University of Szczecin – selected issues	235
Marcin Klinowski: Project success factors	245
Konrad Kochański: Account and tax books vs. management accountancy in the area of marketing in the light of empirical research	255
Tomasz Kondraszuk: Appliance project of agricultural farm as a tool for strategic planning in agriculture	267
Krzysztof Konstantyn: The conception of introduction of responsibility accounting in the centers responsible for investment in building construction enterprises	277
Magdalena Kowalczyk: Personnel controlling measures in local government units.....	287
Jarosław Kujawski: Demotivating and dysfunctional aspects of transfer price	295
Agnieszka Lew: Auditor’s revenue and expense audit as an element susceptible to accounting fraud	306
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieliąg, Edyta Prozorowska, Piotr Słomianny: SOA technology in business process optimalization on the example of MPWiK Wrocław S.A.	313
Krzysztof Małys: Controlling in public institutions of higher education – the outline of the problem.....	322
Elżbieta Marcinkowska: Outsourcing and offshoring of accounting process – service delivery models	333
Marek Masztalerz: Communication in management accounting	343

Remigiusz Napiecek: Interdependence of the main areas of university activity	352
Bartłomiej Nita: The state and development trends of management accounting in 21 st century in practice	361
Edward Nowak: The discriminant function of accounting	373
Marta Nowak: Is accounting moral? Discourse on economic measurement and philosophy of ethics	383
Michał Poszwa: Checkout the cost to obtain revenue recognition – implications for settlements and management	393
Marzena Remlein: Self-billing in commercial transactions between the entities of the capital group.....	401
Dariusz Ryszard Rutowicz: Challenges facing management accounting of business models.....	409
Dorota Śładkiewicz: Enterprise value in the light of resource-based theory ..	419
Anna Stroncsek, Sylwia Krajewska: Expectations of public procurement sector units concerning the support for managerial accounting through integrated management systems	428
Wiesław Szczęsny: The “trap” of profitability in the financial policy of enterprises	436
Alfred Szydelko: The influence of the Polish Accounting Standard No. 9 “Report on the activities” on accounting	446
Magdalena Szydelko: A conceptual framework for benchmarking companies in a cluster.....	456
Agnieszka Tubis: Controlling of maintenance and operation process – preliminary characteristics.....	466
Piotr Urbanek: Premises and barriers of operational budgeting in public higher education institution	477
Wiesław Wasilewski: Risk controlling in cultural institutions.....	485
Aleksandra Wiercińska: The use of benchmarking in the financial management of hospitals on the example of Pomeranian Voivodeship.....	491
Grzegorz Zimon: Influence of inventory management strategy on financial results of companies	500

Halina Chłodnicka

Politechnika Rzeszowska
e-mail: hach@interia.pl

WYCENA PRZEDSIĘBIORSTWA W UPADŁOŚCI A WARTOŚĆ GODZIWA

VALUATION OF AN INSOLVENT BUSINESS VS. FAIR VALUE

DOI: 10.15611/pn.2015.399.12

Streszczenie: Ogłoszenie upadłości wywiera szereg skutków prawnych, które regulują m.in. przepisy art. 18-63 Prawa upadłościowego i naprawczego. Bardzo ważnym aspektem jest wycena przedsiębiorstwa. W upadłości zastosowanie ma metoda likwidacyjna, która pozwala na oszacowanie wartości, jaką właściciel danego przedsiębiorstwa jest w stanie uzyskać po całkowitej likwidacji wycenianego podmiotu. W Polsce nie ma przejrzystej informacji określającej, kiedy następuje zagrożenie kontynuacji działalności. W bilansie, w którym można odczytać podstawowe informacje dotyczące majątku danego podmiotu, bez wydzielenia w nim tzw. kosztów upadłości, nigdy nie będzie właściwej sygnalizacji. W prawie krajowym dość istotne znaczenie ma art. 29 UR. Może to powodować manipulację wyceny, a co za tym idzie – szkodę dla upadłego. Czy MSSF13 poprawia możliwości wyceny?

Słowa kluczowe: upadłość, wycena, przedsiębiorstwo, informacja, wartość godziwa.

Summary: Announcement of insolvency renders the range of legal results which, among others, adjust regulations of Article 18-63 of the bankruptcy and composition law. Enterprise valuation is a very important aspect. Liquidation method is applied in insolvency, which allows to estimate the value an owner of a given enterprise is able to get after the complete liquidation of an estimated subject. In Poland there is not clear information for the determination of the threat of continuation of activity. There will not be proper signalling apparatus in balance in which basic information concerning entity's assets without marking off in it costs of insolvency can be found. Article 29 has great importance in national law. It can cause the manipulation of pricing, and consequently the damage for an insolvent company. Does MSSF13 improve the possibility of pricing?

Keywords: insolvency, valuation, enterprise, information, fair value.

1. Wstęp

Współcześnie działalność gospodarcza jest bardzo złożona i trudniejsza niż kiedykolwiek wcześniej. Procesy zarządzania przedsiębiorstwem w znacznym stopniu komplikują się, czego przyczyną jest duża zmienność warunków, w jakich działa

przedsiębiorstwo, a także wzrastająca konkurencja. Stąd podstawowym problemem w działalności przedsiębiorstw jest prognoza przyszłej sytuacji ekonomicznej oraz finansowej firmy, pozwalająca przewidzieć i zapobiec ewentualnemu bankructwu. Jednak w momencie, kiedy dochodzi do upadłości, wycenia się majątek. Należy to robić zgodnie z przepisami, ale czy te przepisy są właściwe, czy może powodują zaniżenie wartości majątku, co może być niekorzystne dla wierzycieli oraz dla upadłego. Takie dylematy zachęciły autorkę do podjęcia rozważań na ten temat. Celem artykułu jest dokonanie analizy wyceny majątku w procesie upadłości z zastosowaniem wybranych metod wyceny oraz przeanalizowanie na przykładzie badanej jednostki, czy wycena w koszcie historycznym była tą właściwą wyceną, w artykule rozważono, czy może zastosowanie wartości godziwej byłoby dla podmiotu bardziej korzystne.

Metodologia badania – dokonano analizy literatury przedmiotu, uwzględniając szczególnie rozwiązania MSSF 13, przeanalizowano raporty, operaty szacunkowe, opinie, została przeprowadzona szczegółowa ocena stosowanych metod do wyceny jednostek w procesie upadłości przy zastosowaniu przepisów prawa.

Wynik – z pewnością powinna zostać zmieniona informacja tworzona przez bilans. Ponadto w każdym procesie upadłościowym powinien uczestniczyć specjalista z zakresu rachunkowości. Należy przemyśleć wycenę składników w procesie upadłości.

2. Metody wyceny przedsiębiorstwa w upadłości

Ogłoszenie upadłości wywiera szereg skutków prawnych, które regulują m.in. przepisy art. 18-63 Prawa upadłościowego i naprawczego. Upadły wydaje majątek syndykowi. Nadrzędnym zadaniem syndyka jest spieniężenie masy upadłości, ściągnięcie wierzytelności i doprowadzenie do zaspokojenia wierzycieli [Allerhand, Kurzępa 2001, s. 502-504; Kirczuk-Antończak 2001]. Bardzo ważna jest wycena przedsiębiorstwa, dlatego już na wstępie tego procesu pojawia się ryzyko błędnego zidentyfikowania przedmiotu i zakresu wyceny przedsiębiorstwa. Do celów wyceny przedsiębiorstwo powinno być definiowane w trzech aspektach [Habdas 2007, s. 92 i n.], (tab. 1).

Wykorzystywane do wyceny definicje przedsiębiorstwa należy odnieść do metodyki wyceny. Jednym z układów klasyfikacyjnych dla metod wyceny przedsiębiorstw jest klasyfikacja według M. Kufla [Kufel 1992, s. 18 i n.], który wyróżnia metody zaprezentowane w tab. 2.

Na wybór metody powinna mieć wpływ: sytuacja podmiotu gospodarczego i pozycja na rynku. W przypadku podmiotów o złej sytuacji finansowej, a nawet będących już w upadłości zastosowanie podejścia dochodowego, czyli analizy zdolności do generowania nadwyżek finansowych, może budzić wątpliwości. Wartość takich podmiotów może być ujemna, a prowadzenie dalszej działalności w celu generowania środków na spłatę wierzytelności i oparte na tym przepływy pieniężne

Tabela 1. Charakterystyka różnych znaczeń terminów „przedsiębiorstwo” i „majątek przedsiębiorstwa”

Znaczenie terminów „przedsiębiorstwo” i „majątek przedsiębiorstwa”	Definicja
Przedmiotowe	Zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.
Podmiotowe	Jednostka prowadząca działalność we własnym imieniu, uczestnicząca obrocie gospodarczym, niezależnie od formy prawnej.
Funkcjonalne	Wyraża się uczestnictwem w obrocie gospodarczym, aktywność podmiotu ma charakter ciągły, decyzje podporządkowane są celom przedsiębiorstwa.
Zorganizowana część przedsiębiorstwa (ZCP)	Zespół odpowiednio dobranych składników niematerialnych i materialnych, niebędący przedsiębiorstwem w znaczeniu w art. 55 ¹ kodeksu cywilnego, samodzielnych organizacyjnie.
Zespoły składników majątkowych	Zespół wykorzystywanych do działalności składników niematerialnych i materialnych niewyodrębnionych organizacyjnie.
Składniki majątku	Poszczególne składniki majątku.

Źródło: opinia stowarzyszenia rzeczoznawców majątkowych.

Tabela 2. Wybrane metody wyceny

Metoda wyceny	Założenia wyceny
Majątkowe	oparte na kosztach odtworzenia majątku
Dochodowe	oparte na wielkości dywidend, przepływów pieniężnych, zysków
Mieszane	wiążące wartość dochodową z majątkową
Niekonwencjonalne	oparte na porównaniach rynkowych

Źródło: [Kufel 1992].

mogą nie odzwierciedlać właściwej wartości przedsiębiorstwa. Podmioty te jednak dysponują materialnym, czasem też niematerialnym majątkiem, który stanowi źródło wartości [Chłodnicka 2015]¹.

Podejście majątkowe zakłada, że przedmiotem wyceny są poszczególne składniki wycenianego majątku, nie zaś zorganizowany zespół. W konsekwencji wartość przedsiębiorstwa jest sumą indywidualnych wartości poszczególnych składników majątku. Nie są uwzględniane synergiczne efekty wynikające z posiadanych – związanych ze sposobem ich zorganizowania, sprawnością i efektywnością wykorzystania – możliwości generowania przez nie dochodu. W podejściu majątkowym z natury pomija się te składniki, które nie podlegają prezentacji w bilansie, np. prawa z umów leasingowych.

¹ Na podstawie operatu wyceny przedsiębiorstwa upadłego ustalono wartość majątku metodą dochodową DCF 47 882 117,00 zł a metodą majątkową 82 377 750,00 zł [szerzej Chłodnicka 2015].

Do metod wyceny w podejściu majątkowym zalicza się metody [Borowiecki, Jaki, Kaczmarek 2003, s. 63-68]:

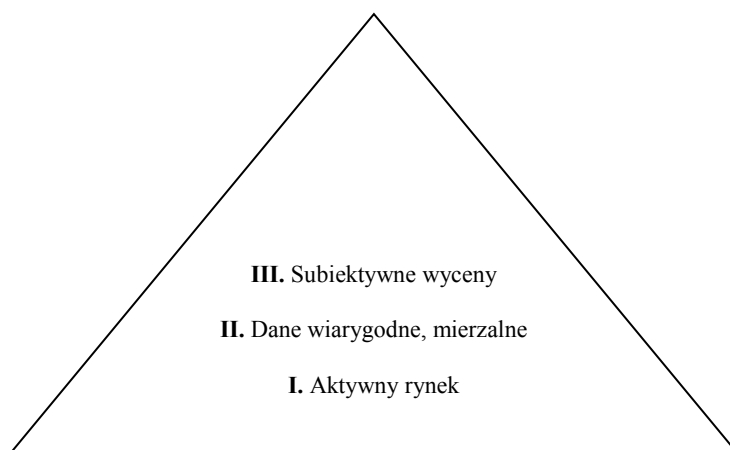
- księgową,
- skorygowanych aktywów netto,
- odtworzeniową,
- likwidacyjną.

W upadłości zastosowanie miałyby metoda likwidacyjna, która pozwala na oszacowanie wartości, jaką właściciel danego przedsiębiorstwa jest w stanie uzyskać po całkowitej likwidacji wycenianego podmiotu. Wartość likwidacyjną uzyskuje się po odjęciu od wpływów ze sprzedaży całego majątku kosztów związanych z likwidacją (demontaż i wywóz urządzeń, odprawy dla pracowników i inne opłaty) oraz pozostających do spłaty zobowiązań. Metoda ta pozwala oszacować dolny próg wartości przedsiębiorstwa przy założeniu braku kontynuacji działalności. Warto jednak zauważyć, że współcześnie wartość sprawnie zarządzanego przedsiębiorstwa w znacznie większym stopniu zależy od takich niematerialnych czynników, jak reputacja firmy (*good will*), pozycja zajmowana przez przedsiębiorstwo na rynku, kapitał ludzki, a przede wszystkim zdolność przedsiębiorstwa do generowania dodatnich przepływów pieniężnych. Nieuwzględnienie tych czynników w wycenie metodami majątkowymi jest największą wadą tych metod. Czy w takim razie, wyceniając upadłe przedsiębiorstwo tą metodą, należy wyceniać nie tylko składniki ujawnione w bilansie, ale też zupełnie zamortyzowane, dla których dokonano jednorazowego odpisu należności niewykazywanych w bilansie zgodnie z zasadami rachunkowości [Ustawa z 29 września 1994]? Jak wyceniać, czy zgodnie z art. 29 [Ustawa z 29 września 1994], który określa „Jeżeli założenie kontynuacji działalności, o którym mowa w art. 5 ust. 2 nie jest zasadne, to wycena aktywów jednostki następuje po cenach sprzedaży netto możliwych do uzyskania, nie wyższych od cen ich nabycia albo kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. W takim przypadku jednostka jest również obowiązana utworzyć rezerwę na przewidywane dodatkowe koszty i straty spowodowane zaniechaniem lub utratą zdolności do kontynuowania działalności”. Wycena zgodnie z ww. definicją może zaniżyć wartość majątku ze szkodą dla upadłego.

3. Wartość godziwa wg MSSF 13 w wycenie przedsiębiorstwa

W przeciwieństwie do ustawy o rachunkowości [Ustawa z 29 września 1994] standardy międzynarodowe nie podają zasad wyceny ani prezentacji, którymi należy się kierować przy zagrożeniu kontynuacji działalności. Nie ma takiego standardu. Można tylko brać pod uwagę prezentowane standardy (MSR 16, 36, 38, 2, 32, 39, 37, MSSF 5). Z uregulowań standardów dotyczących wyceny wynika, że wycena w przypadku zagrożenia likwidacją odbywa się według tych samych zasad, co na dzień bilansowy, gdyby jednostka kontynuowała działalność, czyli według modelu

opartego na cenie nabycia lub koszcie wytworzenia lub według modelu wartości przeszacowanej (nie ma wskazania innej wyceny niż tylko przyjęta wg polityki rachunkowości w danej jednostce). Czy szczególnie należałoby zastosować MSR 36 w likwidowanej spółce – wg autorki artykułu jest to wątpliwe, dlaczego nie zastosować rzetelnej wyceny wynikającej z ksiąg, być może wówczas byłoby możliwe zaspokojenie większości wierzycieli: „nie ma co płakać nad rozlanym mlekiem”, należy „wyciągnąć” jak najwięcej pieniędzy. Prawidłowe zastosowanie parametrów wyceny urealnia wartość majątku prezentowanego w bilansie. Czy właściwa wycena to wycena wg wartości godziwej z zastosowaniem MSSF 13? Standard MSSF 13 paragraf 76-90 [Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2011] wprowadza pewien porządek w dotychczasowych zasadach wyceny w wartości godziwej, a zwłaszcza doprecyzowuje warunki stosowania tej wyceny w odniesieniu do poszczególnych typów aktywów i pasywów oraz systematyzuje podejście do źródła pochodzenia informacji wejściowych. Jakość i wiarygodność danych wejściowych konstytuuje przyjęcie określonej metody wyceny wartości godziwej i jednocześnie określa wiarygodność wyceny na podstawie klasyfikacji danych wejściowych [Gierusz 2011, s.115]. MSSF 13 wprowadza hierarchię ustalania wartości godziwej opartą na trzech poziomach pozyskania informacji wejściowych (rys. 1).



Rys. 1. Poziomy pozyskiwania informacji o wartości godziwej

Źródło: opracowanie własne na podstawie MSSF 13.

Pierwszy poziom zawiera dane wejściowe pochodzące z aktywnego rynku i jest traktowany jako źródło najbardziej wiarygodnych danych. Dane z tego poziomu powinny być stosowane zawsze, gdy tylko jest to możliwe.

Drugi poziom zawiera dane wejściowe inne niż pochodzące z aktywnego rynku, które jednak są obserwowalne (obiektywne, mierzalne). Ten poziom obejmuje następujące możliwe źródła informacji i dane:

- notowania dla podobnych aktywów i pasywów pochodzące z aktywnego rynku;
- notowania dla takich samych albo podobnych aktywów i pasywów z rynków, które nie są aktywne;
- rynki inne niż rynki notowane, będące jednak rynkami obserwowalnymi (stopy procentowe itp.);
- inne rynkowo potwierdzone informacje.

Trzeci poziom zawiera dane o charakterze nieobserwowalnym, stosowane wówczas, gdy nie można uzyskać informacji z pierwszych dwóch poziomów wyceny. Zalicza się do niego wszelkie wyceny nacechowane subiektywnymi danymi wejściowymi.

Oprócz tego standard wprowadził nową definicję wartości godziwej. Nowa, wspólna dla wszystkich standardów, definicja wartości godziwej brzmi następująco: *Wartość godziwa to cena, którą otrzymano by za zbycie składnika aktywów lub zapłacono by za przeniesienie zobowiązania w transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach między uczestnikami rynku, dokonanej na dzień wyceny.* MSSF 13 zawiera szereg wyjaśnień i wskazówek umożliwiających przeprowadzenie wyceny zgodnie z powyższą definicją.

- transakcja powinna się odbyć na głównym rynku odpowiednim dla danych aktywów lub zobowiązań lub na rynku najbardziej korzystnym;
- cena powinna pochodzić z transakcji przeprowadzonej na zwykłych warunkach, a więc na przykład nie ze sprzedaży wymuszonej upadłością zbywcy lub przepi-sami prawa;
- wartość godziwa nie powinna zależeć od intencji i zamiarów jednostki; oznacza to, że w przypadku aktywów niefinansowych cena odzwierciedla najlepsze możliwe wykorzystanie takich aktywów przez uczestników rynku, niezależnie od tego, czy jednostka ma zamiar zbyć taki składnik i niezależnie od tego, w jaki sposób ma zamiar go wykorzystywać;
- w przypadku zobowiązań sposób wyceny powinien odzwierciedlać własne ryzyko kredytowe jednostki (ryzyko, że nie będzie w stanie spłacać zobowiązań).

Procedurą wyceny objęty jest zawsze konkretny składnik aktywów lub zobowiązań. Podmiot powinien mieć dostęp do rynku głównego w momencie wyceny, a jednak poszczególne jednostki mogą operować na różnych rynkach, więc ten sam obiekt może mieć odmienne wartości godziwe [Gierusz 2012, s. 211-212].

Bardzo ważnym aspektem jest ustalenie, czy transakcja jest przeprowadzona na zwykłych warunkach (lub nie), co jest trudniejsze, jeżeli nastąpił znaczący spadek wolumenu lub poziomu aktywności w przypadku danego składnika aktywów lub zobowiązania w stosunku do normalnej aktywności rynkowej dla danego składnika aktywów lub zobowiązania (albo podobnych aktywów lub zobowiązań) (MSSF13), np. trudna sytuacja finansowa, potrzeba uzyskania szybko środków pieniężnych, zagrożenie działalności czy upadłość. Okoliczności, które mogą wskazywać, że transakcja nie jest przeprowadzona na zwykłych warunkach, to, między innymi (MSSF13):

- sprzedawca znajduje się w sytuacji upadłości lub przejęcia albo jest zagrożony takimi sytuacjami (tj. sprzedawca znajduje się w trudnej sytuacji finansowej);
- sprzedawca był zmuszony do sprzedaży, aby sprostać wymogom regulacyjnym lub prawnym (tj. sprzedawca znajdował się w sytuacji przymusu);
- cena transakcyjna jest wartością odstającą w porównaniu z innymi ostatnimi transakcjami dotyczącymi tego samego lub podobnego składnika aktywów lub zobowiązania.

Dowody, które wskazują, że transakcja nie jest przeprowadzona na zwykłych zasadach, powodują, że jednostka przywiązuje niewielką lub nie przywiązuje żadnej wagi (w porównaniu z innymi danymi na temat wartości godziwej) do ceny transakcyjnej. Właściwie tylko tyle można powiedzieć na temat wyceny w warunkach zagrożenia działalności, upadłości w świetle standardów międzynarodowych.

Czy więc wartość godziwa jest tą lepszą wyceną składników bilansowych? Są argumenty za i przeciw [Gierusz 2011]². Zasadniczym argumentem przemawiającym za wyceną w wartości godziwej jest:

- odwzorowanie zdolności jednostki do generowania przyszłych przepływów pieniężnych,
- zbliżenie wartości księgowej do wartości rynkowej,
- wycena zużywanych zasobów w wartości godziwej sprzyja urealnieniu porównania aktualnych cen sprzedaży z kosztami niehistorycznymi.

Oprócz wymienionych zalet występuje jednak wiele mankamentów. Według autorki artykułu, niektóre wady wyceny w wartości godziwej są dość znaczące:

- pewien subiektywizm wyceny (stosowanie różnych metod wyceny), co może powodować manipulację wynikiem, prezentacją majątku,
- brak ciągłości, co powoduje ograniczenie porównywalności,
- duże różnice między prawem bilansowym, podatkowym,
- bez wydzielenia kosztów upadłości w sprawozdaniu może opóźnić sygnały ostrzegawcze.

Stosowanie wyceny w wartości godziwej dla sprawozdań, kiedy jeszcze zachowana jest zasada kontynuacji działania, może opóźnić sygnały ostrzegawcze, ponieważ wycena będzie bieżąca, w niektórych sytuacjach poprawiająca wizerunek firmy, a już mogą być dosyć istotne koszty upadłości [Chłodnicka 2004a; 2004b, s.7-15, 2007a; 2007b; 2014]. Jednak gdyby te koszty były ujawniane w sprawozdaniu, to informacja byłaby pełna. Bez ich prezentacji w sprawozdaniu nic nie będzie sygnalizowało pogarszającej się sytuacji. Wycena na moment przerwania zasady kontynuacji działania będzie dalszą konsekwencją, która może doprowadzić do zwiększenia kosztów z tytułu utraty wartości składników majątku. Według J. Gierusza [2011] sprawozdanie finansowe powinno ujawniać zarówno wartości historyczne, jak i efekty wyceny prospektywnej. Takie rozwiązanie wydają się zachęcające. Należało-

² Autor wymienia jeszcze inne zalety, jednak autorka artykułu wymienia te, które wydają się przekonujące.

by się zastanowić, czy prezentacja kosztu historycznego tylko dla określonych składników, czy tylko jako ujawnienie w informacji dodatkowej.

Jednostka ocenia okoliczności, aby ustalić, czy transakcja jest przeprowadzona na zwykłych warunkach, ale również tutaj powinna przede wszystkim dążyć do uzyskania jak najwyższej wartości w celu poprawienia swojej sytuacji finansowej. Jednak obecne zasady dotyczące wyceny w procesie upadłości są niedopracowane [Tokarski 2013]. Ponadto w Polsce nie ma przejrzystej informacji co do określenia, kiedy następuje zagrożenie kontynuacji działalności. W bilansie, który jest podstawową informacją, bez wydzielenia kosztów upadłości nigdy nie będzie właściwej sygnalizacji [Chłodnicka 2014]. W świetle prawa upadłościowego i naprawczego bilans jest częścią sprawozdania wymaganą w postępowaniu upadłościowym. Jak wynika z praktyki, bilans taki może być sporządzany wg zupełnie nierealnych wartości [Chłodnicka 2015]. Jak napisali Walińska i Jędrzejewski [2009], nadrzędne zasady rachunkowości powinny być stosowane przy zachowaniu zasady kontynuacji działania, natomiast w przypadku upadłości powinna być zastosowana zasada *true and fair view*.

4. Wycena majątkowa badanego podmiotu w upadłości

Badany podmiot został wyceniony jako całość, ale również wycenione zostały oddzielnie poszczególne składniki wchodzące w skład masy majątku upadłościowego. Dokonano analizy wyceny kilkudziesięciu składników majątku, porównując wycenę szacunkową i wycenę bilansową. Wyceniany majątek dotyczył podmiotu upadłego [Chłodnicka 2015]. Wartość likwidacyjna jest to wartość majątku podmiotu gospodarczego, jaką można uzyskać w wyniku sprzedaży poszczególnych części majątku na rynku w drodze przetargu lub aukcji, pomniejszona o koszty związane z likwidacją. Wartość likwidacyjna określa dolną granicę wartości – ceny, na jaką może zgodzić się właściciel w trakcie negocjacji jego sprzedaży. Podstawą do określenia wartości likwidacyjnej w badanej jednostce była zależność:

$$W_L = (W_R - K_L) \times S_W$$

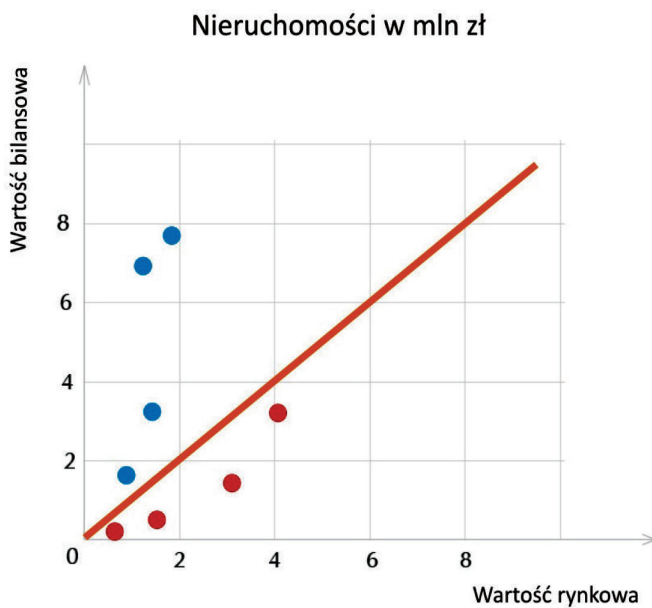
gdzie: W_L – wartość likwidacyjna środka trwałego – netto (zł),

W_R – wartość rynkowa środka trwałego (zł),

K_L – koszty likwidacji (zł),

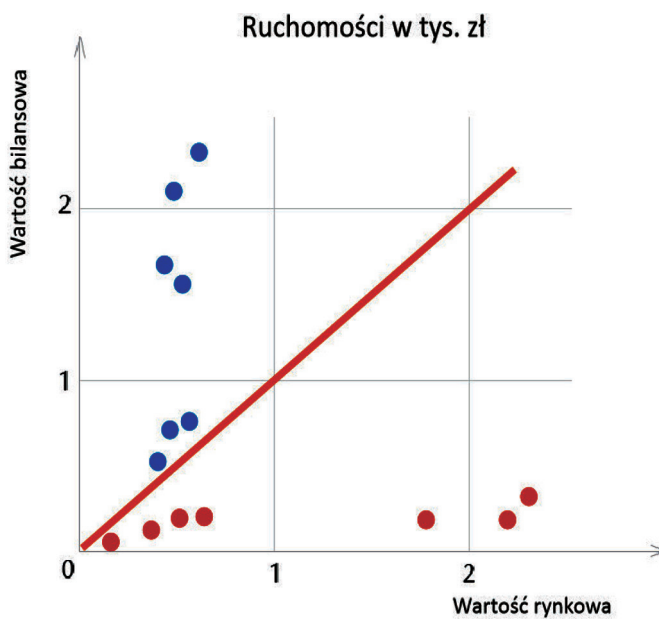
S_W – współczynnik wymuszonej sprzedaży (likwidacyjnej) uzależniony od szybkości sprzedaży.

Przez analogię do przetargów, w których środki trwałe nie znalazły nabywców w pierwszym przetargu, oraz licytacji komorniczych, można przyjąć, że współczynnik likwidacji kształtuje się od 0,5 do 0,75. W badanej jednostce taki współczynnik dla wymuszonej sprzedaży został przyjęty jako 0,66 – S_W . Analizując wszystkie wyceny nieruchomości (budynki, budowle – 16 pozycji) i ruchomości (ograniczono się tylko do środków transportu tj. 19 pozycji), otrzymano wyniki zaprezentowane na rys. 1 i 2.



Rys. 2. Porównanie wyceny bilansowej i szacunkowej dokonanej przez biegłego (nieruchomości)

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 3. Porównanie wyceny bilansowej i szacunkowej przez biegłego (ruchomości) (w zaokrągleniu do 100 tys. zł)

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z rys. 2 wartości bilansowe nieruchomości były w każdym przypadku prawie o połowę wartości wyższe niż oszacowana przez biegłego wartość rynkowa.

W przypadku środków transportu również wartości rynkowe ustalone przez rzeczoznawcę były niższe od wartości bilansowych, w kilku przypadkach różnice były niewielkie. Zgodnie z art. 29 UR przy wycenie składników decyduje realna cena rynkowa, możliwa do osiągnięcia przy sprzedaży, ale nie wyższa od cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Jak wynika z analizy, biegły bardzo sztywno zachował taką wycenę, ale czy z korzyścią dla upadłego i wierzycieli? Czy przyjęcie współczynnika dla wymuszonej sprzedaży było słuszne już na początku, kiedy nie przeprowadzono jeszcze żadnego przetargu. Jak widać, wątpliwości jest wiele, jak wyceniać najlepiej, najkorzystniej dla wierzycieli, upadłego. Może w tym przypadku specyfiki działalności zakładu (zakład ceramiki budowlanej), gdzie trudno było z pewnością uzyskać porównawcze dane, należało zastosować MSSF13, wykorzystując poziom 3. Wątpliwości jest wiele, o czym świadczą również przeprowadzane badania przez K. Bauer [Bauer 2014, s. 21-23].

5. Zakończenie

Ogłoszenie upadłości pociąga za sobą szereg skutków prawnych, które regulują m.in. przepisy art. 18-63 Prawa upadłościowego i naprawczego. Bardzo ważnym aspektem jest wycena przedsiębiorstwa. Można przyjąć, że nieruchomości mają duży udział w majątku przedsiębiorstw zagrożonych upadłością, zaniżenie ich wartości bilansowej, w związku z wyceną zgodną z prawem bilansowym krajowym, czyli wycena w cenie sprzedaży, w porównaniu z możliwą do uzyskania w wyniku zbycia na rynku bez presji, wpływa na zaniżenie poszczególnych składników, a przez to prowadzi do zaniżenia wartości całego majątku dłużnika. Czy bazowanie na danych historycznych jest właściwe, czy wadliwe i może prowadzić do ogłoszenia upadłości podmiotów? Według autorki wycena zgodnie z art. 29 prawa bilansowego budzi wiele wątpliwości. Z analizy literatury wynika, że większość specjalistów z tego zakresu widzi potrzebę zmian. Na podstawie badań i przeprowadzonej analizy badanego podmiotu w aspekcie wyceny majątku w procesie upadłości można sformułować następujące wnioski:

- Należy doprecyzować modele wyceny szczególnie w prawie krajowym. Z analizy badanych podmiotów, wynika, iż w większości są to subiektywne wyceny. Może zastosowanie w takich sytuacjach MSSF 13 byłoby bardzo przydatne. Właściwe byłoby stworzenie standardu krajowego w tym zakresie. Istnieje potrzeba zmian sprawozdawczości finansowej. Sprawozdania finansowe powinny być bardziej przejrzyste, czytelniejsze, informujące o zagrożeniach, wcześniej ostrzegające. Taką informacją byłyby koszty upadłości prezentowane w bilansie, a także pomocniczo w rachunku zysków i strat.

- Jak wynika z badań (rys. 2, 3), wycena bilansowa składników majątku jest znacznie wyższa przy wycenie zarówno ruchomości, jak i nieruchomości niż wycena w cenie rynkowej zgodnie z art. 29 ustawy o rachunkowości [Ustawa z 29 września 1994]. A może zastosować wartości godziwe, niekoniecznie po najniższej cenie.
- Gruntownych zmian należałoby dokonać w prawie upadłościowym i naprawczym. Zmiany te powinny być bardziej skorelowane z prawem bilansowym, ponieważ większość informacji co do ogłaszania upadłości, wyceny jest pobierana z tego właśnie prawa, a wyceniający rzeczoznawcy niekoniecznie umieją czytać informacje sprawozdania finansowego.

Błędy popełniane są w wycenie dokonywanej bez dokładnej znajomości nie tylko prawa upadłościowego i naprawczego, ale i prawa bilansowego. Może zaprezentowany podmiot był wyjątkowy, ale upadł, pozostawiając niespłaconych wierzycieli, ale również upadłego bez środków do życia. Z pewnością procedury wyceny majątkowej nie są proste, lecz pracochłonne i wymagają wiedzy, umiejętności, uwagi. Należy mieć nadzieję, iż ten przypadek był tym skrajnym oraz że nie była to manipulacja.

Literatura

- Allerhand M., Kurzępa B., 2001, *Prawo upadłościowe*, Bielsko-Biała.
- Bauer K., 2014, *Wycena bilansowa nieruchomości w przedsiębiorstwach zagrożonych upadłością*, Zeszyty Naukowe Nr 803, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia Nr 66, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Borowiecki R., Jaki A., Kaczmarek J., 2003, *Metody i procedury wyceny przedsiębiorstw i ich majątku*, Wydawnictwo Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków.
- Chłodnicka H., 2004a, *Identyfikacja i systematyka kosztów upadłości*, [w:] E. Nowak (red.), *Modele rachunku kosztów i rachunkowości zarządczej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1039, Wydawnictwo AE, Wrocław 2004, s. 133-142.
- Chłodnicka H., 2004b, *Koszty upadłości w tradycyjnym rachunku kosztów – próba ich wyeksponowania*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Numer Specjalny, t. 21, SKwP, Warszawa.
- Chłodnicka H., 2007a, *Dylematy w prawie upadłościowym i naprawczym*, [w:] W. Gabrusewicz (red.), *Rachunkowość w teorii i praktyce*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 62-80.
- Chłodnicka H. 2007b, *Regulacje prawne procesu upadłościowego a potrzeby ich zmian*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa.
- Chłodnicka H., 2014, *Sprawozdanie finansowe a pomiar efektów działalności przedsiębiorstwa w zagrożeniu kontynuacji działania*, [w:] *Modele zarządzania kosztami i dokonania*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo UE, Wrocław, s. 87-102.
- Chłodnicka H., 2015, *Wycena przedsiębiorstwa w upadłości, a wartość godziwa*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław (w druku).
- Gierusz J., 2011, *Koszt historyczny, czy wartość godziwa – dylematy wyceny w rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 62(118), SKwP, Warszawa.
- Gierusz J., 2012, *Pomiar wartości aktywów i zobowiązań w świetle MSSF 13. Wycena w wartości godziwej*, Zarządzanie i Finanse, „Journal of Management and Finance”, nr 4/3.

- Habdas M., 2007, *Przedsiębiorstwo jako przedmiot stosunków prawno-rzeczowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Kirczuk-Antończak P., 2001, *Czynności syndyka w sprawach z zakresu prawa pacy*, Praca i Zabezpieczenia Społeczne, nr 1, PWE, Warszawa, s. 3-15.
- Kufel M., 1992, *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Park, Bielsko-Biała.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, 2011, SKwP, IFRS Foundation, Warszawa.
- Tokarski A., 2013, *Wykorzystanie sprawozdania finansowego na potrzeby postępowania upadłościowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 765, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 61, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 219–227.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.
- Walińska E., Jędrzejewski S., 2009, *Bilans w warunkach utraty kontynuacji działalności – zasada ostrożności, czy treść ekonomiczna*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 51 (107), SKwP, Warszawa, s. 165–176.